



CREATERRA
Partenaire de votre Patrimoine

Panta Rhei

Rien n'est permanent sauf le changement

Citation

« *Nothing is permanent in this world, not even our troubles* »

Charlie Chaplin (1889-1977)

Octobre 2020, n°72 - Trimestriel

Editorial

Concilier (r)évolution numérique et maintien d'une grande proximité avec nos clients, l'une de nos valeurs essentielles

Le mouvement était engagé bien avant que la crise du Covid ne vienne perturber notre mode de vie.

La pandémie n'a fait qu'accélérer une évolution, voire une révolution, dans l'intégration du numérique dans notre vie de tous les jours.

La digitalisation de nombreux modèles d'affaires a contribué à faciliter le quotidien de consommateurs « connectés ».

La consultation des comptes bancaires, le commerce électronique, le développement de l'intelligence artificielle dans le fonctionnement robotisé de call centers ou la mise au point de voitures autonomes font de plus en plus partie du quotidien.

Un des avantages principaux de cette tendance est la flexibilité. En effet, toutes ces opérations sont réalisables 24h/24.

Se déplacer dans les boutiques et les magasins n'est plus indispensable ; en quelques clics, nous commandons sur Internet à peu près tout et nos commandes sont parfois livrées en un temps record. Mais à côté de ces progrès indéniables, une partie de la population se retrouve, de facto, exclue de ce mouvement irréversible.

Pour des raisons diverses, de nombreuses personnes n'ont pas accès ou ne maîtrisent pas suffisamment les outils numériques. On imagine à quel point cette impression de rejet est difficile à vivre.

Nous pensons, chez Createrra, que nous pouvons et devons accompagner nos clients dans cette mutation numérique, s'ils le souhaitent.

Notre propre modèle d'affaires est lui aussi influencé par la digitalisation de l'économie.

Les applications « fintech » (applications technologiques financières) nous facilitent l'accès en temps réel aux portefeuilles gérés, aux opérations financières et analyses qui s'y rapportent.

Certains confrères vont jusqu'à robotiser la gestion de certains actifs financiers.

C'est une limite que nous ne franchirons pas car nous voulons absolument conserver le caractère

humain de notre métier. C'est notre philosophie et notre éthique.

Cependant, cela ne nous empêche pas d'utiliser des modèles de gestion « dernier cri » intégrant notamment l'intelligence artificielle.

Mais pour nos clients, il est essentiel que nous gardions la maîtrise de nos décisions et que nous assumions nos choix (qu'ils soient bons ou mauvais).

Un nouveau défi se dresse devant nous : réussir à combiner proximité avec nos clients et respect des règles sanitaires.

Nous envisageons notamment d'organiser, dans un avenir proche, des séances d'information sous forme de visioconférence pour nos clients.

Nous baserons le choix du système sur sa sécurité, sa fiabilité et sa simplicité d'utilisation pour l'ensemble des participants.

Les chargés de clientèle s'efforcent de rencontrer leurs clients autant que possible, même si cela implique le port du masque et le maintien d'une certaine distanciation.

Nous sommes convaincus qu'une conversation en tête à tête est irremplaçable et que le contact humain est indispensable pour conserver un haut niveau de confiance et de compréhension mutuels. Dès lors, chez Createrra, le progrès ne signifiera jamais la fin des rencontres chaleureuses avec nos clients.

Les outils numériques n'ont pas pour vocation, selon nous, de se substituer à l'homme.

Nous les utilisons pour améliorer le confort de nos clients et faciliter certains aspects de notre travail.

Charles Bok

Administrateur délégué

Dans ce numéro :

Economies - Marchés -
Stratégie : les tendances 2

Asset allocation 2

Le coin du juriste 3

Indices 4

Economies - Marchés - Stratégie : les tendances

Malgré la crise sanitaire qui est loin d'être terminée, les mois de juillet et août ont été plutôt favorables aux marchés boursiers. L'optimisme des investisseurs a en effet été dopé par les annonces de bénéfices supérieurs aux attentes durant le deuxième trimestre ainsi que par l'espoir de voir arriver un vaccin efficace contre le Covid-19. Les marchés ont préféré occulter la grave crise sanitaire et le fort ralentissement économique que nous traversons. Les bourses ont intégré un scénario de reprise durable et forte pour atteindre des valorisations élevées. Celles-ci ont également été soutenues par des politiques monétaires ultra-accommodantes et des politiques budgétaires très expansionnistes. La Banque centrale américaine (la Fed) a enfoncé le clou en août en annonçant qu'elle ne viserait plus une inflation de 2% mais un niveau d'inflation de 2% en moyenne sur la durée, confirmant pour un certain temps le maintien d'une politique monétaire favorable ; ce qui autorise un dépassement provisoire de ce seuil pour compenser le déficit d'inflation des dernières années.

Ce sont principalement les marchés américains qui, poussés par les valeurs technologiques, ont mené la danse. Certains économistes ont d'ailleurs récemment inventé le concept de reprise économique en « K » : après une chute brutale et sans précédent de l'activité économique (la barre verticale du K), nous avons assisté à une reprise forte de certains secteurs comme la technologie et le digital (la branche du K qui monte) tandis que d'autres secteurs tels que les compagnies aériennes, le tourisme et l'horeca ont continué de s'effondrer (la branche du K qui baisse).

Mais, en septembre, suite à une augmentation des incertitudes, les investisseurs sont revenus les pieds sur terre et les marchés ont reculé pour effacer une partie des gains engrangés depuis les plus bas atteints en mars. Force est de constater qu'il était logique que les opérateurs prennent des bénéfices après la forte reprise des marchés. Ceux-ci avaient en effet atteint des valorisations très tendues. Cette correction des marchés était saine et souhaitée.

Parmi les incertitudes figurent les élections américaines du 3 novembre, les négociations sur le Brexit toujours ardues et surtout la résurgence de la propagation du Covid-19 en Europe poussant certains pays tels que le Royaume-Uni, l'Espagne et la France à relever leurs restrictions. En outre, il semble que le vaccin contre le virus ne sera pas disponible avant début 2021 au plus tôt. La question de la maîtrise de la crise sanitaire reste donc au cœur des préoccupations et des interrogations.

Lors de sa réunion du 10 septembre, la Banque centrale européenne a relevé légèrement ses prévisions économiques à court et moyen terme. Elle table désormais sur une chute de 8% du produit intérieur brut (PIB) cette année, contre 8,7% prévu en juin. Elle espère un rebond de 5% en 2021 et une croissance de 3,2% en 2022. Quant à l'inflation, elle devrait tomber à 0,3% cette année avant de remonter à 1% en 2021 et 3,2% en 2022.

De l'autre côté de l'Atlantique, la Fed estime que le PIB américain subira une contraction de 3 à 4% cette année contre une précédente estimation comprise entre -5,5 et -7,6%. Pour les années suivantes, la Fed voit une croissance revenir dès 2021. Au niveau de sa politique monétaire, la Fed a annoncé en septembre qu'elle maintiendrait ses taux d'intérêt directeurs au plancher au moins jusqu'en 2023. Le Fonds Monétaire International (FMI) s'attend même à ce que la Fed maintienne son taux court jusqu'en 2025 au moins. Par cette décision, la Fed pousse les investisseurs vers des actifs plus risqués, donc potentiellement plus rémunérateurs comme les actions.

Au niveau des devises, le dollar US est en recul depuis le début de l'année (-4,5%). L'or tire son épingle du jeu avec une hausse de 24,3%. Quant au pétrole, malgré une forte remontée depuis son plancher atteint en avril, il reste en territoire négatif (-34,1%) depuis le début de l'année.

Asset allocation préconisé pour un investisseur MEDIUM en EUR

Allocation d'actifs		Exposition devises	
Total actions individuelles et fonds actions (immobilier inclus)	43%	EUR	85%
actions européennes	24%	USD	12%
actions américaines	15,5%	Autres	3%
actions émergentes + Japon	3,5%		
Obligations et fonds obligataires	31%		
Fonds alternatifs	8%		
Divers (Or et autres matières premières)	6%		
Liquidités	12%		
	100%		100%

Lignes directrices de notre politique-maison. Pour de multiples raisons, des différences, parfois substantielles, peuvent exister entre plusieurs portefeuilles.
Clôture de rédaction : 01/10/2020.

Le coin du juriste

La donation d'un bien immobilier, moins cher que de léguer à son décès

Ces dernières années, les régions ont revu les tarifs de donation immobilière à la baisse et sont aujourd'hui identiques dans les trois régions du pays.

Une donation immobilière doit obligatoirement se faire devant notaire et des droits de donation doivent être payés.

Ces droits sont progressifs en fonction du montant de la donation ; ils sont moins chers si la donation a lieu en ligne directe, entre époux et entre cohabitants légaux.

Depuis le 1er septembre 2018, les tarifs de donation sont dans les trois régions les suivants:

Tranche de la donation	Tarif en ligne directe, entre époux et entre cohabitants légaux	Montant total de l'impôt sur les tranches précédentes
0.01-150.000 €	3%	-
150.000,01-250.000 €	9%	4.500 €
250.000,01-450.000 €	18%	13.500 €
Au-delà de 450.000 €	27%	49.500 €

Tranche de la donation	Tarif entre toutes autres personnes	Montant total de l'impôt sur les tranches précédentes
0.01-150.000 €	10%	-
150.000,01-250.000 €	20%	15.000 €
250.000,01-450.000 €	30%	35.000 €
Au-delà de 450.000 €	40%	95.000 €

Il est possible de donner un immeuble par tranche, de manière à ce que les droits à payer restent peu élevés ; dans ce cas, les tranches données devront être espacées d'au moins trois ans.

Exemple : vous possédez un immeuble dont la valeur est estimée à 600.000 € et vous désirez donner cet immeuble en indivision à vos deux enfants.

Si vous donnez cet immeuble en une fois, chaque enfant recevra 50% de l'immeuble pour une valeur de 300.000€. Les droits de donation seront de 3% sur les premiers 150.000€, soit 4.500€, de 9% sur les 100.000 € suivants, soit 9.000 € et 18% sur les 50.000 € restants, soit 9.000 €.

Le total payé par enfant sera de : 4.500 € + 9.000 € + 9.000 € = 22.500 € - taux moyen 7.50%.

Si vous donnez l'immeuble en deux tranches de 300.000 €, soit 150.000 € par tranche par enfant, les droits de donation seront de 3% sur les premiers 150.000 € par enfant, soit 4.500 € et 4.500 € 3 ans plus tard lors de la deuxième tranche donnée de 150.000 € par enfant.

Le total payé par enfant sera de 4.500 € + 4.500 € = 9.000 € - taux moyens 3%.

En Belgique, il est possible de démembrement un bien immeuble et de n'en donner que l'usufruit ou la nue-propriété. Toutefois, si l'usufruit est réservé par le donateur, les droits

d'enregistrement se calculent sur la valeur de la pleine propriété.

Par contre, si par exemple, l'usufruit est donné à l'épouse et la nue-propriété aux enfants, le Code contient des prescriptions quant à la valorisation des droits, compte tenu du revenu annuel du bien multiplié par un coefficient tenant compte de l'âge de l'usufruitier.

Il existe toutefois une différence importante dans la donation immobilière entre la Région bruxelloise et les deux autres régions du pays, à savoir : **la règle des trois ans**.

Vous connaissez peut-être déjà cette règle. Dans son principe, une donation faite endéans les trois ans avant le décès du donateur est considérée comme faisant partie de la succession ; il faut alors payer des droits de succession au lieu des droits de donation, ceux-ci étant dans ce cas considérés comme des droits de succession payés par anticipation.

La mise en œuvre de ce principe est un petit peu plus compliquée ; il est tenu compte de la valeur du bien pour déterminer les droits de succession (suivant le tarif progressif) sur l'émolument des intéressés.

Cette règle des trois ans est actuellement valable en Flandre et en Wallonie ; elle n'est pas appliquée en Région bruxelloise où la donation immobilière est immédiatement libératoire

Indices

EQUITIES	2020 Q2	2020 YTD
EURO STOXX 50	-1,25%	-14,73%
STOXX Europe 600	0,21%	-13,17%
CAC 40 (Paris)	-2,69%	-19,65%
BEL 20 (Brussels)	-2,78%	-18,21%
S&P 500 (New York)	8,47%	4,09%
NASDAQ (New York)	11,02%	24,46%
NIKKEI 225 (Tokyo)	4,02%	-1,99%

BONDS	2020 Q3	2020 YTD
Bloomberg Barclays EuroAgg Total Return Index	1,50%	2,76%
Bloomberg Barclays US Aggregate Total Return Index	0,62%	6,79%
Bloomberg Barclays EM USD Aggregate Total Return Index	2,37%	1,93%

COMMODITIES (in USD)	Gold	Silver	Oil (WTI)	Bloomberg Agriculture
As at 30/09/20	1 885,82	23,24	40,22	39,57
As at 31/12/19	1 517,27	17,85	61,06	41,38
%	24,29%	30,15%	-34,13%	-4,37%

CURRENCIES	USD	GBP	CHF	JPY
As at 30/09/20	1,1721	0,9072	1,0795	123,6500
As at 31/12/19	1,1213	0,8459	1,0856	121,7700
%	-4,53%	-7,24%	0,57%	-1,54%

CREATERRA SA

est une société de gestion indépendante agréée et contrôlée par les autorités luxembourgeoises et belges (Commission de Surveillance du Secteur Financier – Banque Nationale de Belgique). N'hésitez pas à consulter notre site www.createrra.com ou à prendre contact avec nos collaborateurs pour une information détaillée (gestion de portefeuille, choix d'une banque dépositaire, planification et structuration de patrimoine). Si vous avez une demande concernant le traitement de vos données personnelles, vous trouverez les formulaires disponibles sur notre site sécurisé 'www.createrra.com', onglet 'RGPD'.

Belgique

66 rue du Tabellion, 1050 Bruxelles
Tel +32 (0)2 346 26 76 - Fax +32 (0)2 346 10 45

Luxembourg

6 rue d'Arlon, 8399 Windhof
Tél +352/45 16 36 1 - Fax +352/45 16 38

www.createrra.com

