



Wenceslas Cobergher (1560 - 1634), était un architecte , ingénieur et peintre. Il est surtout connu aujourd'hui comme l'homme responsable de l'assèchement des Moères à la frontière franco - belge. Au niveau économique, c'est lui qui importa dans nos contrées les Monte di Pieta Italien, convainquant les archiduc Albert et Isabelle de créer le Mont-de-Piété en 1618. A l'occasion de ce rapport annuel atypique portant sur une année qui ne l'est pas moins, il est représenté en mode « covid ».

Rapport d'activité du Mont-de-Piété de la Ville de Bruxelles

Caisse Publique de Prêt

Depuis 400 ans, notre mission :

Le Mont-de-Piété entend offrir le prêt sur gage à l'ensemble de la population avec pour attention particulière de rester accessible à ceux qui n'ont pas d'autres alternatives.

Le Mont-de-Piété propose depuis 400 ans cette forme de crédit atypique qu'est le prêt sur gage. Il s'agit probablement de la forme de crédit la moins intrusive qui soit puisque le montant octroyé ne dépend que de la valeur de l'objet. Il ne sera donc jamais posé la moindre question sur la solvabilité de l'emprunteur ni sur la destination du montant prêté.

Les prêts débutent à 30€ et peuvent atteindre des montants importants basés sur la valeur estimée du gage en vente publique telle qu'estimée par les appréciateurs.

Imprégné des valeurs du service public, notre personnel s'emploie en tout temps à offrir un service de qualité à tous. Aujourd'hui, le Mont-de-Piété doit se renouveler en accroissant sa clientèle (notamment par une ouverture au digital et par l'extension de ses heures d'ouverture), en améliorant notre orientation client et en diversifiant le type d'objet pris en gage.

Ce défi qui se présente au Mont-de-Piété est de taille et est probablement un des plus importants qui se soit jamais présenté. C'est avec confiance que nous le relèverons en nous appuyant sur la somme des expertises présentes au sein de l'institution et sur une infrastructure performante.



1. Introduction

2020 fut une année de grand bouleversement :

- Bouleversement de la relation à l'autre : marquée par la peur et la distance, faisant passer, à juste titre, les pratiques hygiéniste avant tout le reste ;
- Bouleversement de nos relations sociales avec l'instauration de bulles strictement limitatives et la fermeture de tous les lieux de rencontres ;
- Bouleversement de notre relation au travail avec les périodes de confinement et de déconfinement, avec des relations de travail davantage concertées et une attention au bien-être renforcée ;
- Bouleversement complet des stratégies économiques de soutien à l'activité l'emportant sur la rigueur budgétaire ;
- Bouleversement aussi de l'échelle de valeur de l'activité où les fonctions productives sont davantage relativisées et où le non-marchand apparaît davantage comme essentiel.
- ...

Le Mont-de-Piété n'échappa pas à ces turbulences et l'année 2020 est particulière. A l'échelle du Mont-de-Piété et de son personnel, les gestes barrières et la distanciation sociale ont été intégrées au fonctionnement quotidien :

- Port du masque permanent
- Ajout de plexis là où la distance entre agents est inférieure à 1m50
- Désinfection fréquente des mains
- Désinfection des espaces communs
- Désinfection des gages
- Fermeture des espaces où l'on peut manger ensemble
- Fermeture de l'institution pendant 6 semaines
- Départ anticipé (15h30) pour réduire la pression sur le transport en commun
- Suppression des ventes durant 4 mois et suppression des ventes en présentiel et des expositions encore en cours
- Mise en place de vente en ligne (sur Drouot online)

NB : il a fallu aussi composer avec les quarantaines, les congés parentaux corona à 1/5 et à mi-temps, les récupérations, les congés concentrés sur une plus courte période ou reporté dans l'espoir d'un hypothétique voyage, Et pourtant, les équipes y ont survécu. (Survécu est un terme choisi en l'occurrence car personne n'est sorti intact de cette période éprouvante et c'est particulièrement usées que les équipes ont terminé l'année 2020.)

Au niveau du service au client, les intérêts de la période de fermeture ont été extournés pour un montant de 200.000€, afin que PERSONNE ne soit lésé de cette situation. Gageons que cette mesure prise dans l'urgence par le Conseil d'administration aura aussi permis à de nombreux ménages de vivre cette période de manière *un peu* plus tranquille.

Sur le plan économique malgré les ventes qui ne se sont pas tenues, malgré l'absence de nouveaux engagements pendant 6 semaines et un ralentissement important de la demande après la

réouverture, malgré les ristournes sur intérêts et l'achat de masques et de gel pour le personnel et les clients, malgré les aménagements effectués dans les locaux, le Mont-de-Piété termine l'année en équilibre finançant par le solde ordinaire l'ensemble des dépenses de l'institution (frais et investissements). Prenons toutefois garde et ne fanfaronnons surtout pas car à cause du paiement de l'intérêt à terme échu, l'essentiel du ressac est attendu pour 2021 qui sera vraisemblablement une année plus difficile sur le plan de l'équilibre budgétaire.

La situation particulière a aussi conduit à se centrer sur la gestion quotidienne et le service au citoyen ici et maintenant et par voie de conséquence, à ne plus avancer aussi vite sur les mesures à moyen terme qui étaient pour 2020 : la poursuite du plan stratégique de législature et le travail préparatoire en vue de la réécriture de notre outil informatique qui deviendront dès lors des priorités pour 2021.

Une année difficile donc, une année rendant très difficile l'analyse d'une quelconque tendance pour les exercices à venir.

À l'aube de 2021 nous nous devons de constater que la situation ne s'est pas encore normalisée et qu'il faudra sans doute une année au moins pour que cette page soit tournée. De toute manière, il y aura comme après toute crise systémique un avant et un après COVID et le Mont-de-Piété comme le monde ne sera plus jamais comme avant Ce futur sera certainement différent. Sera-t-il pire ? Sera-t-il meilleur ? Il sera différent, il sera ce que nous en ferons, ensemble...

Etienne Lambert
Directeur général

Jean-Louis Péters
Président

2. La gouvernance

L'ensemble des acteurs publics bruxellois ont été concernés par les mesures en matière de gouvernance prises tantôt par la Ville, tantôt par la Région.

Les dispositions prises visent à redonner confiance et fierté dans la gestion publique en Région bruxelloise.

- Nombre d'administrateurs : le Mont-de-Piété rencontre les exigences de la Ville en matière de nombre d'administrateurs (maximum 12) puisque le Conseil compte 5 administrateurs et 6 observateurs.
- Opposition : deux observateurs de l'opposition participent au Conseil d'Administration.
- Administrateur technique : une administratrice « technique », Directrice de l'Institut de la Bijouterie et de la parure Jeanne Toussaint, figure parmi les membres du Conseil.
- En termes de parité du genre
 - o Le Conseil d'Administration comprend 3 femmes et 2 hommes
 - o 4 hommes et 2 femmes sont observateurs au sein de cet organe de gestion.
- Pour ce qui est des formations aux administrateurs : le Mont-de-Piété a organisé dès le mois de juillet 2019 une formation d'une journée à destination des nouveaux administrateurs et observateurs visant à leur permettre de prendre connaissance des spécificités de l'institution.
- Les barèmes de l'ensemble du personnel, cadres y compris, sont ceux de la fonction publique locale, sans autre avantages extra-légaux ou primes de quelque nature que ce soit et qu'à ce titre ils sont largement inférieurs à 150% de l'indemnité que perçoit un parlementaire.
- En ce qui concerne la rémunération des administrateurs et observateurs, celle-ci correspond au jeton de présence perçu au Conseil communal et le nombre de réunions n'excède pas le plafond de 20 (voir plus bas).
- Le Président perçoit un jeton de présence de 300€ par réunion, il a renoncé à son bureau au Mont-de-Piété, prenant place dans une salle de réunion pour travailler.

Montant des émoluments des administrateurs :

Emoluments imposables Belastbare presentiegelden	01/2020	02/2020	03/2020	04/2020	05/2020	06/2020	09/2020	10/2020	11/2020	12/2020	total-totaal
Jean-Louis PETERS	612,00 €	612,00 €	612,00 €	918,00 €	612,00 €	306,00 €	612,00 €	612,00 €	306,00 €	- €	5.202,00 €
Qendresa GERLICA	- €	- €	- €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	667,52 €
Jérôme JOLIBOIS	81,81 €	81,81 €	81,81 €	166,88 €		83,44 €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	829,51 €
Lydia MUTYEBELE	- €	- €	- €	83,44 €	166,88 €		83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	584,08 €
Carole MENGAL	81,81 €	81,81 €	81,81 €	166,88 €	166,88 €	83,44 €		166,88 €	83,44 €	- €	912,95 €
Anas BENABDELMOUMEN	81,81 €	81,81 €	81,81 €	166,88 €	166,88 €	83,44 €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	996,39 €
Erik HULSBOSCH	81,81 €	81,81 €	81,81 €	166,88 €	166,88 €	83,44 €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	996,39 €
Mourad MAIMOUNI	81,81 €	- €	- €	166,88 €					83,44 €	- €	332,13 €
Nasir MOHAMMAD	81,81 €	81,81 €	81,81 €	166,88 €	166,88 €	83,44 €	83,44 €	166,88 €		- €	912,95 €
Fatima MOUSSAOUI	81,81 €	81,81 €	81,81 €	166,88 €	166,88 €	83,44 €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	996,39 €
Celine VIVIER	81,81 €	- €	81,81 €	166,88 €	166,88 €	83,44 €	83,44 €	166,88 €	83,44 €	- €	914,58 €

3. Le prêt sur gage

L'activité « prêts-sur-gage » est, comme annoncé, impactée de plein fouet par la pandémie. La baisse très sensible de l'activité ne se ressent pas en terme économique. Au niveau des recettes de cette activité, nous remarquons même une très légère croissance puisque celles-ci augmentent de 75.000€.

	31/12/2019	31/12/2020
recette prêt sur gage	2.699.897 €	2.774.523 €

Le montant moyen prêté fait un bon historique de 136€ (+26%) reflétant l'évolution du cours de l'or qui comme en toute période de crise a considérablement augmenté. Ce mouvement a été amplifié par la décision du Conseil d'administration suivi en cela par le conseil communal lors de la modification du règlement organique, d'augmenter le montant prêté par objet (70% de la valeur estimée en vente publique au lieu de 66%). Les boni¹ de vente, qui représentaient 44% des produits de vente en 2018² témoignent à souhait de la prudence avec laquelle les montants des prêts sont établis. C'est ce qui a permis de pendre cette mesure rendue nécessaire entre autres par le fait que la faiblesse des montants prêtés entraîne que des clients déçus repartent sans prêt.

Article 7	Artikel 7
Les biens mobiliers présentés en nantissement sont reçus sur estimation des appréciateurs. Les prêts accordés ne peuvent excéder les 2/3 70% de la valeur estimée de l'objet gagé en vente publique. Le Conseil d'Administration peut décider, suivant les circonstances, de réduire ce plafond soit par mesure générale, soit par mesure spéciale. En cas d'urgence, le Directeur général, en concertation avec le Président de l'institution, peut prendre cette décision sous réserve de ratification par le Conseil d'Administration. Le déposant peut, à sa meilleure convenance, obtenir la liquidation de son prêt en numéraire ou par virement bancaire.	De ter verpanding aangeboden roerende goederen worden aanvaard op schatting van de deskundigen. De toegekende leningen mogen de 2/3 70% van de in openbare verkoop geschatte waarde van het verpande goed niet overschrijden. De Raad van Bestuur mag, naargelang de omstandigheden, beslissen dit plafond te verlagen hetzij bij algemene maatregel, hetzij bij bijzondere maatregel. In geval van nood kan de Directeur generaal, in overleg met de Voorzitter van de instelling, deze beslissing nemen onder voorbehoud van bekrachtiging door de Raad van Bestuur. De neerlegger kan, naar eigen goeddunken, de verrekening van zijn lening verkrijgen in contant geld of per bankoverschrijving.

	31/12/2019	31/12/2020
montant moyen de prêt	513 €	649 €

Pour le reste les indicateurs témoignent par une baisse parfois très marquée du caractère tumultueux de la période.

¹ Boni de vente : différence positive constatée en vente entre le prix d'adjudication et la dette du client.

² 2018 a été prise comme année de référence plutôt que 2019 où le cours de l'or avait commencé son ascension.

a) Le prêt sur gage en chiffres

	31/12/2019	31/12/2020
en cours	22.511.973 €	21.861.034 €

C'est le montant total de l'encours de prêts au Mont-de-Piété. Il est en baisse de 3% lié à la fermeture de l'institution lors du premier confinement. La baisse a été partiellement compensée par l'augmentation du cours de l'or sur la période (phénomène déjà observé lors de l'exercice 2019).

	31/12/2019	31/12/2020
nombre de nouveaux prêts	18955	11983
nombre de dégagements	16477	15011

11.983 prêts ont été réalisés en 2020, premier témoin de la baisse de fréquentation de l'institution puisque ceci représente une baisse marquée de 37%. On peut donc dire en tout cas, que la crise sanitaire et les difficultés qu'elle a engendrées pour de nombreux ménages n'a pas provoqué de rush sur le prêt sur gage. Longtemps, nous avons cru que le ralentissement de l'activité était lié à une notoriété perfectible de l'institution. Les personnes qui pourraient bénéficier de nos services n'auraient pas été au courant de l'existence du Mont-de-Piété. Il semble que ce ne soit pas le cas car la baisse enregistrée l'a été malgré un accroissement très sensible de la publicité (décidée dans le cadre du plan stratégique) avec notamment une campagne d'affichage dans le métro (hors période de confinement). De même, une enquête réalisée par le bureau Dedicated³ sur la Région de Bruxelles-capitale (marge d'erreur de 3%), a établi que 65% des Bruxellois connaissent le Mont-de-Piété. Bien plus, 90% des personnes qui connaissent l'institution savent que la mission première de l'institution est d'effectuer des prêts sur gage. Cette notoriété est même favorable puisque les personnes sondées octroient une cote de 7.4/10 à l'institution et que 95 personnes sur 100 recommanderaient sans hésiter le Mont-de-Piété. Pourtant, malgré cette affection des Bruxellois pour ma tante, d'année en année, notre clientèle peine à se renouveler.

Il serait évidemment totalement prématuré de tirer des conclusions sur base des chiffres de cette année. Il convient de toute manière de poursuivre le travail entamé pour améliorer le service offert et convaincre les plus jeunes d'utiliser eux aussi cet outil en cas de besoin.

Le nombre de dégagements est relativement stable (en regard des nouveaux prêts puisqu'il ne diminue que de 9%).

Cette double tendance (effondrement du nombre de nouveaux prêts et stagnation des dégagements) conduit à une diminution très marquée du nombre de prêts qui passe de 51.910 à 46.250.

nombre de nouveaux clients	1358	796
----------------------------	------	-----

³ Echantillon total 1012 personnes de plus de 18 ans habitant en Région de Bruxelles capitale, avec une marge d'erreurs 3.1%.

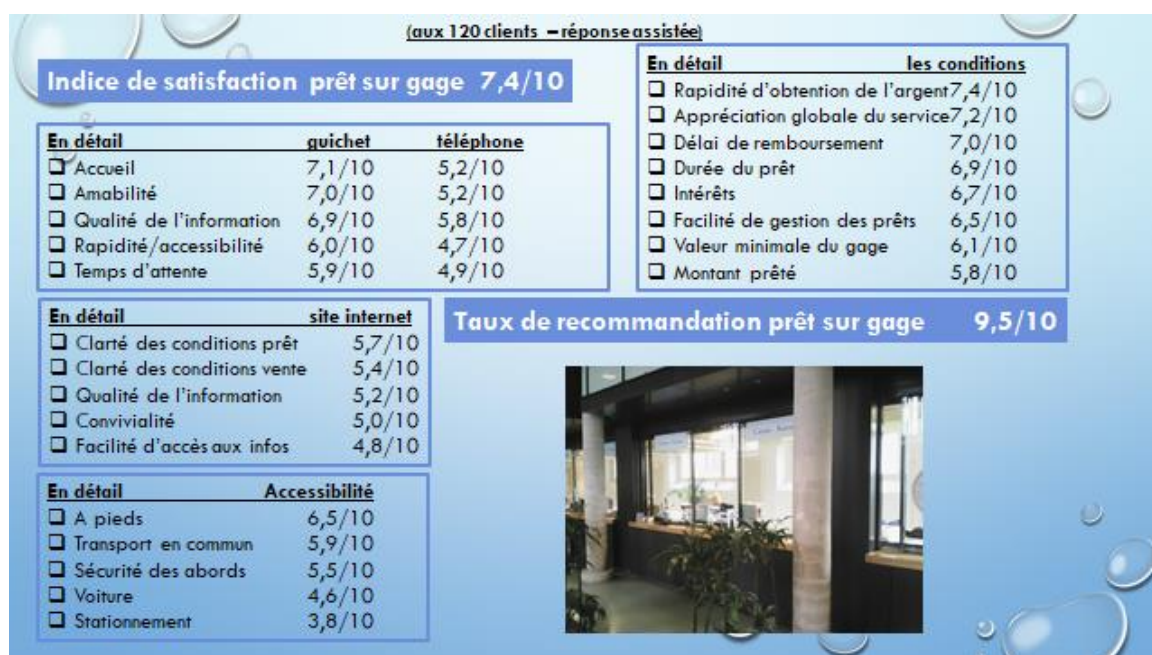
Autre marqueur de la baisse de l'activité, le nombre de nouveaux clients (personne poussant pour la première fois la porte du Mont-de-Piété), qui diminue pratiquement de moitié (-41%). Il est sans doute moins étonnant de constater que cette période de turbulences soit peu favorable pour tenter de nouvelles expériences. Dans le rapport 2019, nous annonçons que l'enquête DEDICATED déjà évoquée plus haut devait nous permettre :

- a) De mieux identifier les causes de cette diminution des nouveaux clients,
- b) D'identifier auprès de la population globale les souhaits d'amélioration du service proposé.

Celui-ci ne nous permettra pas de comprendre le phénomène puisque l'appréciation globale du service est bonne : les sondés qui sont clients lui accordent un très beau 7,4/10 et ils sont 9,5/10 prêt à recommander le prêt sur gage.

Le contact direct au guichet est le mode d'entrée en relation recevant la meilleure cote des clients et ce malgré un glissement vers le téléphone et le mail que nous observons depuis quelques années. L'internet arrive en troisième position. La relation à distance (téléphone et internet) avec nos clients est un des aspects où des marges de progression existent. Nous nous employons donc à améliorer ces deux points par la refonte du site internet (en lien avec la firme NSI) et par une formation donnée aux personnes qui reçoivent les appels afin d'améliorer ce premier accueil.

Le Mont-de-Piété est aisément accessible sauf en voiture, mais ceci résulte d'une volonté politique claire tant dans le chef de la Région que de la Ville de Bruxelles.



Interrogé sur ce qu'il conviendrait d'accepter comme gages pour répondre mieux à leurs attentes, les clients estiment que l'actuel panel de possibilités est suffisant et suggèrent juste d'accepter les collections de timbres. La piste sera étudiée mais la valeur des timbres a chuté de manière importante ces dernières années rendant très difficile cette extension.

Pour le reste les services suivants sont souhaités, sur questionnement du bureau de sondage.

Services complémentaires souhaités

Sur 794 personnes connaissant le MdP, réponse assistée


- 34% transport de biens encombrants vers MdP
- 32% transport de bien encombrants du MdP vers domicile
- 32% expertise à domicile
- 19% expositions d'artistes
- 18% conservation d'objets non gagés
- 14% démo artisanat bijouterie

Sur 218 personnes ne connaissant pas le MdP, réponse assistée

Recours possible au MdP dans le futur, réponse assistée

- OUI 9%
- Peut-être 49%
- NON 42%

DEDICATED



Certains de ces éléments sont repris dans le plan stratégique de législature (voir « le prêt sur gage en chantier »). Les autres sont vraisemblablement à intégrer dans le plan de la législature prochaine.

	31/12/2019	31/12/2020
partie des prêts couverts par financement externe	34%	32%

Sur la totalité des montants prêtés à nos clients, seuls 32% sont couverts par des emprunts du Mont-de-Piété. Cette part est passée de 46,7% à 32% de 2013 à 2020. Ceci est un atout considérable pour le prêt public proposé par le Mont-de-Piété car plus les montants prêtés proviennent de fonds propres, moins les conditions proposées à nos clients seront impactées par une hausse des taux qui interviendra tôt ou tard. Cette amélioration sensible résultait jusqu'à présent d'un accroissement de l'encours moins rapide que l'augmentation des produits de l'activité. En effet, après financement de l'extra, les soldes positifs dégagés et réinjectés dans l'activité de prêt ont permis ce résultat. En 2020, l'amélioration est clairement due à la baisse de l'encours et à l'effondrement du nombre de nouveaux prêts. Pour rappel, l'endettement du Mont-de-Piété était jusqu'en 2017 totalement organisé en straight loan. Ce système présentait l'avantage d'être aisément modulable en fonction des besoins de l'institution, remboursement et ré-emprunt très aisé mais a comme inconvénient d'être très sensible aux variations de taux. En période de taux bas, ce système est particulièrement dangereux. Il a donc été décidé de restructurer la dette comme suit :

Crédit d'investissement remboursé en 10 ans :

- Rénovation de l'aile droite :
 - o Emprunt initial : 3.000.000€
 - o Taux : 0.872%
 - o Date de début : 02/01/2017
 - o Date de fin : 31/12/2026
 - o Solde au 31/12/2020 : 1.905.929€
- Remplacement de tout le dispositif de sécurité :
 - o Emprunt initial : 2.000.000€
 - o Taux : 0.920%
 - o Date de début : 29/12/2017
 - o Date de fin : 29/12/2026
 - o Solde au 31/12/2020 : 1.419.441€

Pour être complet, il convient de noter que le budget 2021 prévoit la conclusion d'un nouveau crédit d'investissement pour la réécriture du software « métier » du Mont-de-Piété. Montant estimé : 800.000€.

Financement des prêts :

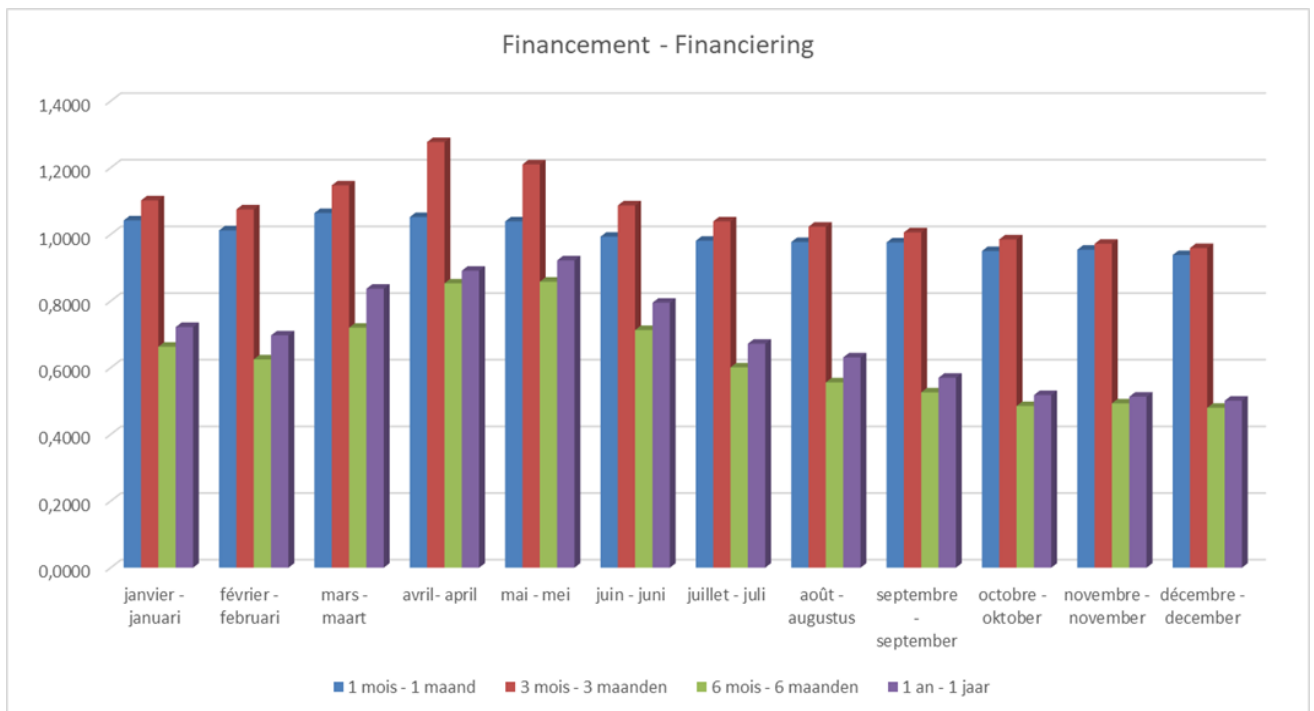
- Bullet⁴ de 5 ans :
 - o Emprunt initial : 7.000.000€
 - o Taux : 0.675%
 - o Date de début : 29/12/2017
 - o Date de fin : 29/12/2022
 - o Solde au 31/12/2020 : 7.000.000€
- Straight loan⁵ : ligne de crédit variable permettant d'emprunter jusqu'à 3.000.000€
 - o Pas de straight loan au 31/12/2020



⁴ Un bullet est un type de crédit où seul l'intérêt est payé. Le capital étant remboursé en une fois au terme de l'emprunt. En l'occurrence, il sera remboursé par la conclusion d'un nouvel emprunt. Ce crédit est utilisé pour financer la partie de la dette incompressible, c'est-à-dire dont nous évaluons à la conclusion de l'emprunt qu'elle ne pourra être remboursée durant les 5 ans du marché.

⁵ Le straight loan est une ligne de crédit d'une durée, dans le cas qui nous occupe allant de 1 mois à 1 an. Le mode de calcul de l'intérêt est une formule de type EURIBOR(taux de référence interbancaire) + commission.

Coût du financement par Straight loan en fonction de la durée et du moment de sa conclusion.



b) Le prêt sur gage en chantier

Outre l'enquête client évoquée ci-dessus, différentes pistes sont poursuivies au Mont-de-Piété dans le cadre de son plan de législature arrêté par le Conseil d'Administration du 19 juillet 2019.

a) État d'avancement du plan stratégique pour ce qui concerne le prêt sur gage (situation au 31/12/2020)

- vert : un projet finalisé
- orange : un projet en cours
- rouge : un projet non entamé

Plan stratégique	promotion
Plan stratégique	appréciation des gages - extension des possibilités
Plan stratégique	gestion administrative des prêts - extension des possibilités
Plan stratégique	guichet rapide après engagement à l'étude --- abandon
Plan stratégique	changement de nom
Plan stratégique	diversification des gages- méthode et piste
Plan stratégique	augmentation des montants prêtés/ prêt boost
Plan stratégique	prêt aux personnes morales (GT)
Plan stratégique	taux réduits pour les prêts importants
Plan stratégique	suppression des frais de publicité
Plan stratégique	organisation réforme des horaires d'ouverture et de prestation

b) Commentaires

Plan stratégique	Promotion
------------------	-----------

- Affecter par an un budget de 25.000€ pour promouvoir le prêt sur gage
- Identifier (GDPR) les clients qui souhaitent être informés par mail ou par SMS des news en rapport avec le prêt sur gage
- De charger l'administration en lien avec Gial d'améliorer le référencement du site.

La communication publicitaire a été intensifiée par des campagnes dans la presse gratuite et une campagne d'affichage dans les rames du métro. Ces opérations ont été menées dans des fenêtres où la population circulait +/- normalement, année atypique disions-nous.

En ce qui concerne l'identification et l'enregistrement par un formulaire signé, des souhaits des clients en matière de communication, celle-ci a été effectuée pour +/- 1/3 de la clientèle « prêt ». Là aussi, le COVID nous a amené à arrêter l'opération pour :

- Limiter les risques de contamination par échange de documents
- Réduire l'attente et le risque de file en salle des guichets par souci de préservation de la distanciation sociale.

L'outil permettant l'envoi de mails ciblés est prêts. En ce qui concerne les SMS, l'application n'est pas encore totalement finalisée et nous tentons de régler les bugs.

Plan stratégique	appréciation des gages - extension des possibilités
------------------	---

Afin d'éviter que les clients potentiels ne se déplacent pour rien, le site WEB est actuellement retravaillé. Il était prévu que courant 2020, les clients potentiels trouvent une information affinée sur les objets acceptés et pour les plus courants, pourront disposer à titre indicatif d'une idée des montants prêtés. Une adresse mail spécifique permettra de solliciter un premier avis informel de nos experts sur un objet sur base de photos et un lien tchat permettra même de dialoguer.

Ces différents points n'ont pas encore été mis en œuvre.

Plan stratégique	gestion administrative des prêts - extension des possibilités
------------------	---

Appelée aussi partie sécurisée du site, elle permettra au client de prendre connaissance à distance de sa situation en terme de prêt et d'effectuer les paiements dus. Le travail avance, le webservice transférant les données de manière sécurisée est prêt. Il reste à l'intégrer dans le site en lien avec NSI, l'opérateur chargé de mettre en œuvre le site internet :

- Partie informative du site
- Catalogue des ventes interactif
- Partie sécurisée du site

Plan stratégique | **guichet rapide après engagement à l'étude --- abandon**

Après évaluation par le Conseil d'administration, sur base d'un rapport établi par l'administration ce point a été abandonné, vu l'absence de file et les délais d'attente très satisfaisants en salle des guichets au profit d'une réflexion plus globale.

Plan stratégique | **changement de nom**

Parce qu'il n'est pas toujours évident pour la population, singulièrement pour les plus jeunes, d'établir un lien entre l'appellation « Mont-de-Piété » et la fonction de prêteur, mais qu'il n'entendait pas renoncer à la notoriété positive de l'institution, le Conseil d'Administration a proposé au Conseil communal la Ville de s'appeler désormais :



Pour éviter les frais inutiles et le gaspillage, ce nouveau nom sera utilisé progressivement en fonction du renouvellement des outils de communication.

Plan stratégique | **diversification des gages- méthode et piste**

Non encore mis en œuvre. Doit encore faire l'objet d'une évaluation notamment sur base de l'enquête de notoriété laissant apparaître qu'il n'y a pas de souhaits clairs dans le chef de la population (voir plus haut) de voir le Mont-de-Piété accepter de nouveaux types de gage. Vu le peu de succès de certaines catégories, il est possible au contraire que nous restreignons le type de gages accepté (à suivre).

Plan stratégique | **augmentation des montants prêtés/ prêt boost**

Comme vu plus haut, le règlement organique a été adapté pour permettre de prêter davantage sur les objets en or.

La Ville bouge et change. Ces mutations imposent aux commerces de s'adapter. L'accès au crédit pour les entreprises connaissant des problèmes de trésorerie est dans certains cas fortement ébranlé. Le contexte actuel et surtout celui de l'après-crise renforce(ra) ce problème. Toute période d'adaptation peut poser des problèmes de trésorerie qui peuvent entraîner la faillite d'activités qui, si elles passaient ce cap difficile, auraient toutes les chances de subsister voire de se développer.

Nombre de ces commerces disposent pourtant d'un stock payé au fournisseur dont une partie ne peut être vendu immédiatement. S'il remplit les conditions pour être gagé (capacité d'être expertisé, possibilité de stockage dans des conditions satisfaisantes, valeur constante dans le temps), celui-ci pourrait garantir un prêt au sein de l'institution. C'est de cette idée, partie d'une discussion informelle entre BECI et le Mont-de-Piété, qu'a germé le projet de permettre à ces commerces de gager la partie du stock non directement nécessaire à l'activité et de rééquilibrer ainsi leur trésorerie.

Un travail important a été mené :

- ✚ un groupe de travail associant l'Echevinat du Commerce, BECI et le Mont-de-Piété a été mis en place.
- ✚ Le prêt qui serait octroyé dans ce cadre doit être réservé à des activités disposant de réelles perspectives, conduisant à ce que toute personne morale à qui un prêt serait octroyé ait été au préalable screenée favorablement par le Centre d'aide aux entreprises dont c'est le métier. La procédure et la grille de reporting ont été établies par les partenaires ;
- ✚ Une vérification via le registre des gages veillera à ce que les objets gagés ne cautionnent pas d'autres engagements de l'entreprise ;
- ✚ Le règlement organique du Mont-de-Piété a été modifié pour rendre ce type de prêt possible. Le nouveau règlement a été approuvé par le Conseil Communal du 7 septembre 2020.

Cette nouvelle activité présente toutefois deux risques principaux :

- ✚ Le risque lié à l'expertise – semblable à celui que nous rencontrons pour les gages déposés par des personnes physiques -. Nous l'assumons pleinement !
- ✚ Le risque juridique du privilège sur le gage⁶. Il ne peut être résolu que par une initiative législative et/ou par une jurisprudence appropriée. Il serait possible de s'y référer pour assurer une sécurité juridique concernant le privilège que le Mont-de-Piété détient sur l'objet gagé. Ceci implique que le prêt soit soustrait aux règles traditionnelles de la réorganisation judiciaire et de la faillite. Le projet achoppe donc actuellement sur la manière d'asseoir juridiquement le privilège du Mont-de-Piété sur les objets gagés. En effet, dans le domaine du prêt aux entreprises, le Mont-de-Piété ne dispose d'aucun monopole en matière de prêt sur gages.

Le service juridique de la Ville en analysant la modification du règlement organique a mis le doigt sur le fait que celle-ci pourrait pour ces raisons être annulée par la tutelle de Bruxelles Pouvoirs Locaux.

⁶ Fait que le gage soit, en cas de sinistre, affecté par priorité au remboursement de la dette contractée au Mont-de-Piété, le bonus de vente revenant au déposant ou au curateur.

Ce risque ne s'est pas avéré. Le service juridique entendait également souligner le risque précédemment évoqué d'un recours en annulation au Conseil d'Etat en provenance d'un créancier qui serait lésé. Il disposerait, dans ce cas, de deux moyens :

- Le caractère d'ordre public de la réorganisation judiciaire qui garantit à tous les créanciers une stricte égalité de traitement
- Le fait que tous les créanciers disposent d'une information claire sur les éléments qui fondent le plan de réorganisation.

Il appartient au Conseil d'Administration, malgré l'intérêt que représente ce projet de prêt, de préserver l'activité du Mont-de-Piété. Ce dernier avait en mai 2020 estimé que le risque juridique lié à cette nouvelle activité devait être supporté par d'autres autorités soit par la prise d'une disposition légale garantissant le privilège du Mont-de-Piété sur le gage, soit par la prise en charge des coûts d'avocat et de procédure permettant de l'asseoir par la jurisprudence. Le fait que malgré une écoute attentive et un intérêt verbal marqué pour le projet, le Gouvernement fédéral ait en juillet 2020 laisser passer une véritable opportunité d'intégrer cette disposition dans une réforme a conduit le Conseil à décider de limiter l'activité de prêt aux entreprises aux territoires où le risque juridique évoqué dans les attendus de la présente délibération est couvert par une autorité tierce.

Un contact a été pris en fin d'année par l'Echevin du Commerce avec la Région Bruxelloise (Madame Trachte) pour envisager les pistes possibles. Une piste pourrait être une activation du Fonds de garantie sur ces prêts.

En attendant le projet est en attente.

Plan stratégique	taux réduits pour les prêts importants
------------------	--

Le Mont-de-Piété pratique un taux d'intérêt (6,5 et 10,5%) qui ne varie pas en fonction de l'importance du montant prêté ni de l'importance des gages. Le prêt moyen en 2020 est de 649€, soit la moitié du montant moyen du Crédit Municipal de Paris. Ce sont les prêts⁷ plus importants qui permettent de ne pas taxer de manière trop importante les petits prêts. Dans un contexte de service public, l'intérêt est destiné à couvrir les coûts de fonctionnement du Mont-de-Piété, qui hormis le financement (-de 1% pour -de 32% de l'encours) et l'assurance (0,06% de la valeur des objets) sont fixes et indépendants de la valeur des gages. Il a donc été décidé de pratiquer un intérêt moindre sur les prêts importants. Cette mesure ne sera mise en œuvre qu'une fois le processus de réécriture du logiciel informatique réalisé, dans la mesure où l'actuel outil ne le permet pas (deux à trois ans).

Plan stratégique	suppression des frais de publicité
------------------	------------------------------------

Les propriétaires des gages peuvent en reprendre possession ou prolonger leur prêt jusqu'au moment de l'adjudication. Le prêt sur gage est en effet la raison d'être de l'institution et l'intérêt des déposants doit avoir la priorité sur toute autre considération. Il n'empêche que les retraits tardifs

⁷ Les intérêts sur un prêt de faible importance ne permettront jamais de couvrir les coûts exposés dans la gestion de celui-ci et ce quelle que soit l'efficacité de l'organisation.

dont le nombre peut être important nuisent à la crédibilité des ventes car des acheteurs se déplacent pour rien et peuvent avoir le sentiment d’être bernés par des produits d’appel qui n’existeraient pas.

Cette perte de crédibilité peut entraîner une perte de clientèle et par le fait même une baisse de la concurrence et donc des prix impactant les bonis de vente (différence entre le prix de vente et la dette du client) qui reviennent à l’emprunteur et les produits de vente pour le Mont-de-Piété. Pour freiner ces mouvements les emprunteurs qui usent de cette faculté doivent s’acquitter d’une pénalité importante :

- 10 % **de la valeur estimée du lot** à compter de l’enrôlement jusqu’à la production du catalogue (droits d’enrôlement)
- 20 % **de la valeur estimée du lot** à compter de la production du catalogue jusqu’à la vente du lot (frais de publicité) ;

Dans les faits cette pénalité ne dissuade pas les déposants de préserver leur patrimoine même tardivement et les frais de publicité représentent juste une recette complémentaire de 20.000€ par an.

Aussi, le Conseil du 19 juillet 2019 a jugé préférable d’expliquer aux acheteurs pourquoi des lots sont retirés de la vente et de supprimer les frais de publicité. Cette décision a été intégrée dans le Règlement organique par le Conseil communal du 7 septembre 2020.

Plan stratégique	organisation réforme des horaires d'ouverture et de prestation
------------------	--

La mission du Mont-de-Piété est définie de la manière suivante : Offrir le prêt sur gage A TOUS avec professionnalisme et rigueur que ceci résulte directement du caractère de service public de l’institution et du monopole de fait dont elle jouit. Cette mission implique que nous devons être accessible ce qui en fermant tous les jours à 15h30, n’est pas le cas.

Il a donc été décidé, dans le cadre du plan stratégique, de modifier les heures d’ouverture.

Après un intense travail de concertation et de négociation au sein du groupe de travail préparatoire au plan stratégique et avec les organisations représentatives⁸ des travailleurs, où l’ensemble des partenaires ont fait preuve d’un esprit constructif qu’il convient de souligner, l’horaire suivant a été arrêté ;

	Heures de présence au Mont-de-Piété		Heure d'ouverture du Mont-de-Piété	
Lundi	8h15	16h15	10h	15h30
Mardi	8h15	18h15	8h30	18h00
Mercredi	8h15	16h15	8h30	15h30
Jeudi	8h15	16h15	8h30	15h30
Vendredi	8h15	16h15	8h30	15h30

Le 16 janvier 2020, le Conseil d’administration a arrêté l’équipe nécessaire pour entamer ces deux heures d’ouverture supplémentaire le mardi de 16h15 à 18h15 :

⁸ Un protocole d’accord a été signé le 21 janvier 2020.

caisse	2
dégagement	1
expert	3
sav	1
magasin	1
compta	1
direction	1

Après approbation définitive de la modification opérée au règlement de travail, il a été décidé de faire débiter le nouvel horaire d'ouverture et de présence à partir du 01 septembre 2020. Mais là aussi, le COVID est passé par là et la mise en œuvre de cette mesure est reportée.

5 MESURES POUR EMPÊCHER LA PROPAGATION DES VIRUS



**ÉVITEZ TOUT CONTACT
RAPPROCHÉ (SERRER LES
MAINS OU FAIRE LA BISE)**



**LAVEZ-VOUS RÉGULIÈREMENT
LES MAINS.**



**UTILISEZ TOUJOURS DES
MOUCHOIRS EN PAPIER. UN
MOUCHOIR NE S'UTILISE QU'UNE
FOIS. JETEZ-LE ENSUITE DANS
UNE POUBELLE FERMÉE.**



**SI VOUS N'AVEZ PAS DE
MOUCHOIR À PORTÉE DE MAIN,
ÉTERNUEZ OU TOUSSEZ DANS
LE PLI DU COUDE.**



**RESTEZ À LA MAISON SI VOUS
ÊTES MALADE.**

**www.coronavirus.brussels
www.info-coronavirus.be**

Ou contactez le 0800 14 689

4. Les ventes

Les ventes publiques ont également été impactées par la pandémie actuelle. Plusieurs phénomènes expliquent cette diminution :

- ✚ La fermeture des ventes du Mont-de-Piété durant une longue période de fin mars à septembre réduisant le nombre de ventes malgré l'organisation de deux ventes par semaine en septembre et octobre.
- ✚ L'extourne de l'intérêt sur les prêts durant la fermeture complète de l'institution qui a rendu plus facile la prolongation des prêts en cours ou le dégagement d'objets.
- ✚ La diminution nette du nombre de lots.

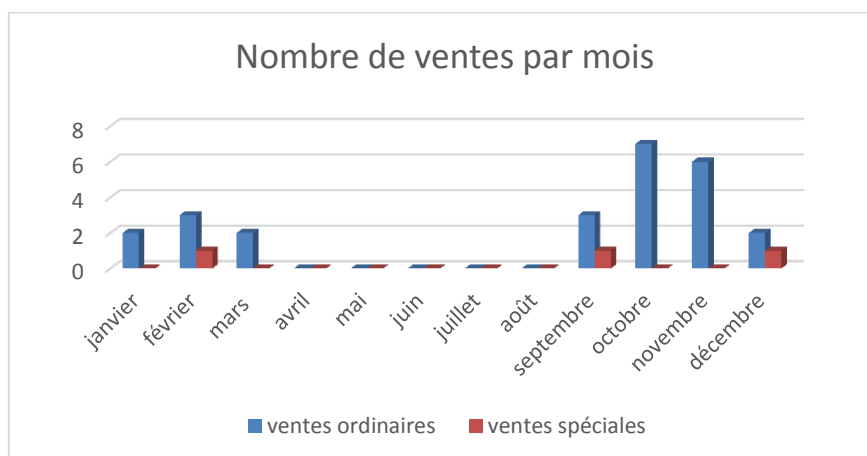
Le fait d'organiser les ventes sans public présent mais exclusivement via ordre d'achat, téléphone et internet n'a par contre pas affecté le produit des ventes concernées (de septembre à décembre 2020).

Contrairement au prêt sur gage où la réduction du nombre de gages impactera plus que vraisemblablement l'exercice 2021, l'impact ici est immédiat.

a) Les ventes en chiffres

	31/12/2019	31/12/2020
nombre de ventes	30	25
nombre de ventes spéciales	5	3

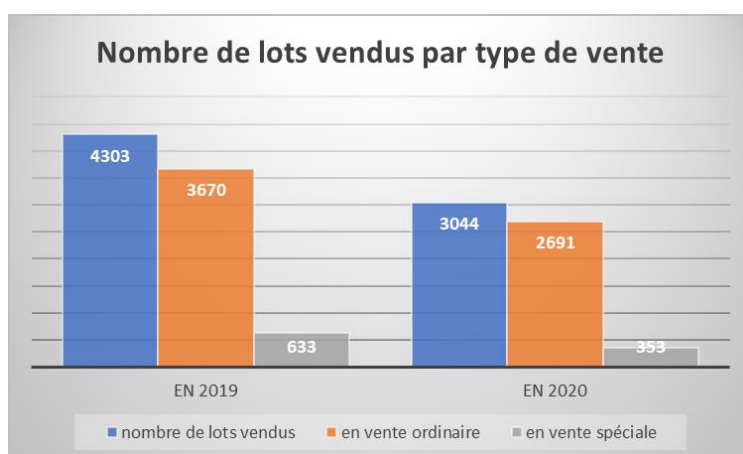
Comme annoncé en introduction, les mesures prises pour réduire l'impact de la pandémie ont réduit le nombre de ventes et la cadence de celles-ci. La concentration des ventes et des ventes de rattrapage impactent la fréquentation des ventes. Il est plus facile d'être assidu à une vente par semaine que quand elles se multiplient à 3 jours d'intervalle. Le graphique ci-après illustre cette concentration :



Le nombre de ventes est la première cause de la réduction des produits issus des ventes et nous avons calculé que si le nombre de ventes avait été identique à 2019, les produits de vente auraient été de 9% supérieur à ceux de l'exercice précédent.

	31/12/2019	31/12/2020
nombre de lots vendus	4303	3044

Conséquence logique, le nombre de lots vendus est en chute libre (- 29%). Cette diminution du nombre de lots vendus ne s'exprime pas de la même manière en vente ordinaire qu'en vente spéciale puisque les ventes ordinaires ont proposé 26% moins de lots qu'en 2019 alors que dans le même temps le nombre des lots des ventes spéciales diminuait de 44%.

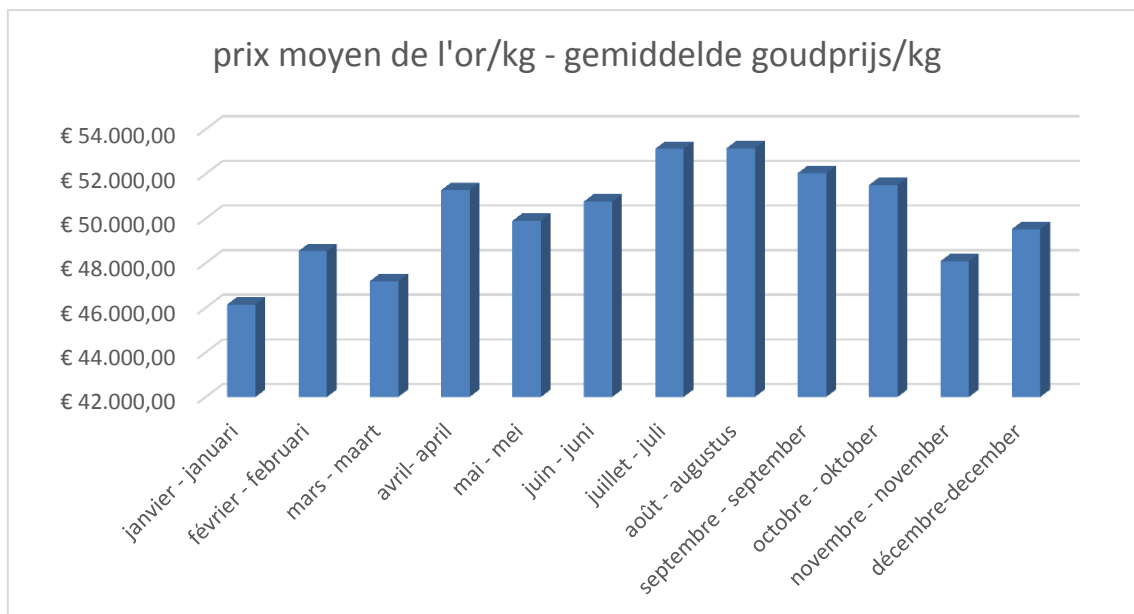


	31/12/2019	31/12/2020
montant d'adjudication moyen par vente spéciale	182.299 €	216.747 €
montant d'adjudication moyen par vente ordinaire	50.660 €	55.558 €

Les performances par vente sont, par contre, excellentes laissant augurer hors Covid et à situation constante une excellente année 2021. En effet, le produit moyen d'adjudication s'apprécie de 19% pour les ventes spéciales et de 10% sur les ventes ordinaires.

	en 2019	en 2020
montant moyen d'adjudication	565 €	670 €
en vente ordinaire	414 €	526 €
en vente spéciale	1.440 €	1.618 €

Le montant moyen d'adjudication connaît une envolée jamais observée jusqu'à présent puisqu'il augmente en moyenne de 18%. La hausse est de 27% pour les ventes normales et de 12% pour les ventes de prestige. Cet accroissement est essentiellement dû à la bonne tenue du cours de l'or (+25% en moyenne) :



	31/12/2019	31/12/2020
produit d'adjudication total des ventes	2.431.400 €	2.039.197 €
recette de l'activité vente	904.645 €	758.560 €

Malgré les bonnes performances des ventes que ce soit au niveau de la moyenne payée par lot ou du produit des ventes qui ont été organisées, la diminution du nombre de ventes entraîne une baisse du montant total d'adjudication et de recettes que le Mont-de-Piété en retire de 16%⁹.

	31/12/2019	31/12/2020
bonus de vente	1.143.198 €	1.020.554 €

Le bonus de vente¹⁰ qui pour mémoire est ristourné au déposant diminue moins que les produits de vente entraînant que pour la première fois, la majorité des montants perçus (50,04%) en vente publiques retourne au propriétaire initial du gage. Il s'agit là, de nouveau, d'une situation résultant directement de la croissance importante du cours de l'or sur les 18 derniers mois qui entraîne que dans la majorité des cas le prix d'adjudication soit largement supérieur à la valeur estimée de l'objet au moment de la conclusion du prêt.

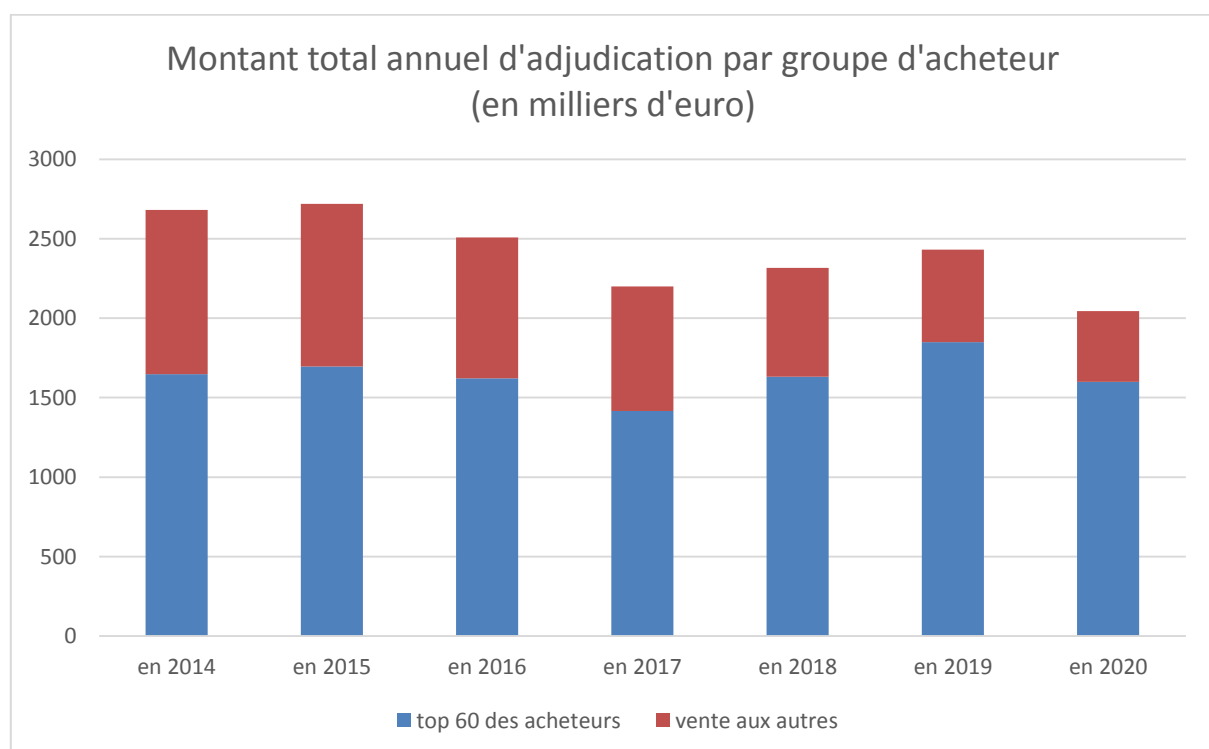
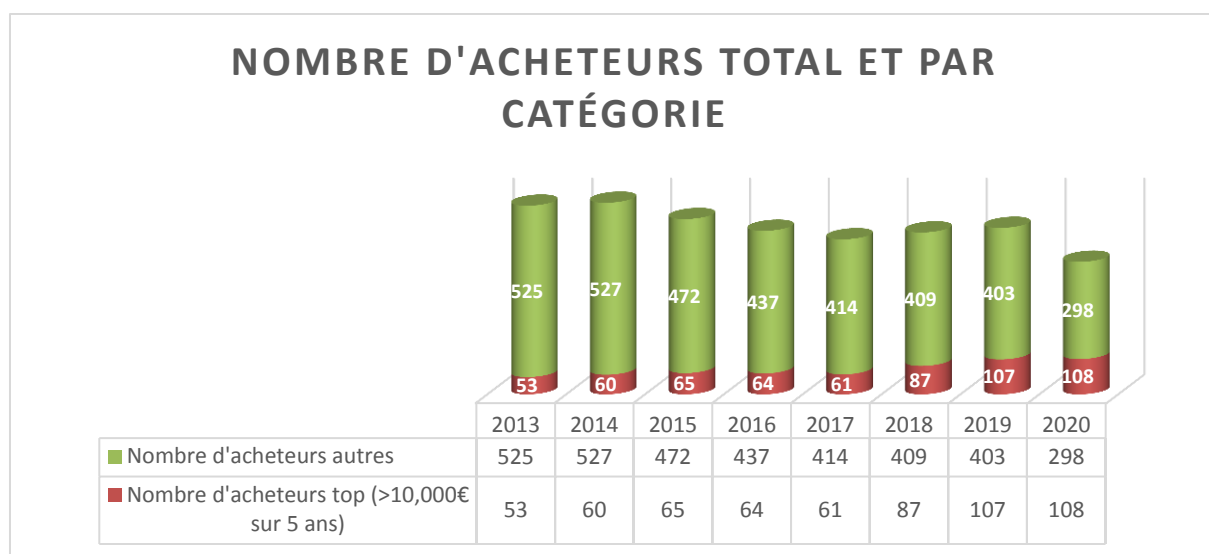
	31/12/2019	31/12/2020
nombre d'acheteurs	510	406

Sans grande surprise, nous avons « perdu » des acheteurs par la réduction du nombre de ventes spéciales et par le fait qu'une partie de nos acheteurs très âgée et peu acclimatée à l'internet ne nous a pas suivi du présentiel aux ventes en ligne. Les nouveaux acheteurs conquis à cette occasion

⁹ Ce parallélisme entre évolution des prix d'adjudication et les recettes que le Mont-de-Piété en retire s'explique par le fait que la majorité de celles-ci proviennent des frais de vente (10% vendeurs et 20% acheteurs).

¹⁰ Différence positive entre le prix d'adjudication et la dette du client.

ne compensent pas cette diminution. Il va de soi que dès que ce sera possible en toute sécurité, nous reprendrons les ventes réellement publiques et tenterons de récupérer cette clientèle perdue. Depuis quelques années, nous opérons une distinction entre les tops acheteurs (qui ont acheté pour plus de 10.000€ sur les 5 dernières années¹¹) et les acheteurs plus occasionnels. Nous constatons que l'évolution n'est pas la même dans les deux groupes : le nombre de « top » acheteurs reste stable en 2020 alors que les acheteurs plus occasionnels chutent de manière plus importante. La conséquence de cela est que la part relative des tops acheteurs augmente pour atteindre plus de 25% du total des clients en 2020¹². Vu le caractère atypique de notre environnement en 2020, nous n'en tirerons pas de conclusion en terme de tendance mais resterons attentifs lors des exercices à venir.



¹¹ Total des achats sur les 5 ans

¹² 20% en 2019




Les ventes aux 60 meilleurs acheteurs ont encore gagné en importance en 2020 (presque 80% de la totalité des recettes). Comme en 2019 l'évolution est à interpréter avec précaution : 39 (!) acheteurs récurrents dans le top 60 n'ont plus acheté en 2020.

Que dix acheteurs sont rentrés dans le top60 par des gros achats ponctuels (dont 6 nouveaux acheteurs par la mise en route des achats par internet).



b) Les ventes en chantier

a) État d'avancement du plan stratégique pour ce qui concerne les ventes (situation au 31/12/2020)

-  vert : un projet finalisé
-  orange : un projet en cours
-  rouge : un projet non entamé

Plan stratégique	promotion
Plan stratégique	catalogue intelligent
Plan stratégique	enchère en ligne
Plan stratégique	suppression des frais de publicité
Plan stratégique	amélioration de l'accueil client
Plan stratégique	réduction des frais pour lots importants
Plan stratégique	accueil vip
Plan stratégique	benchmark salle de vente

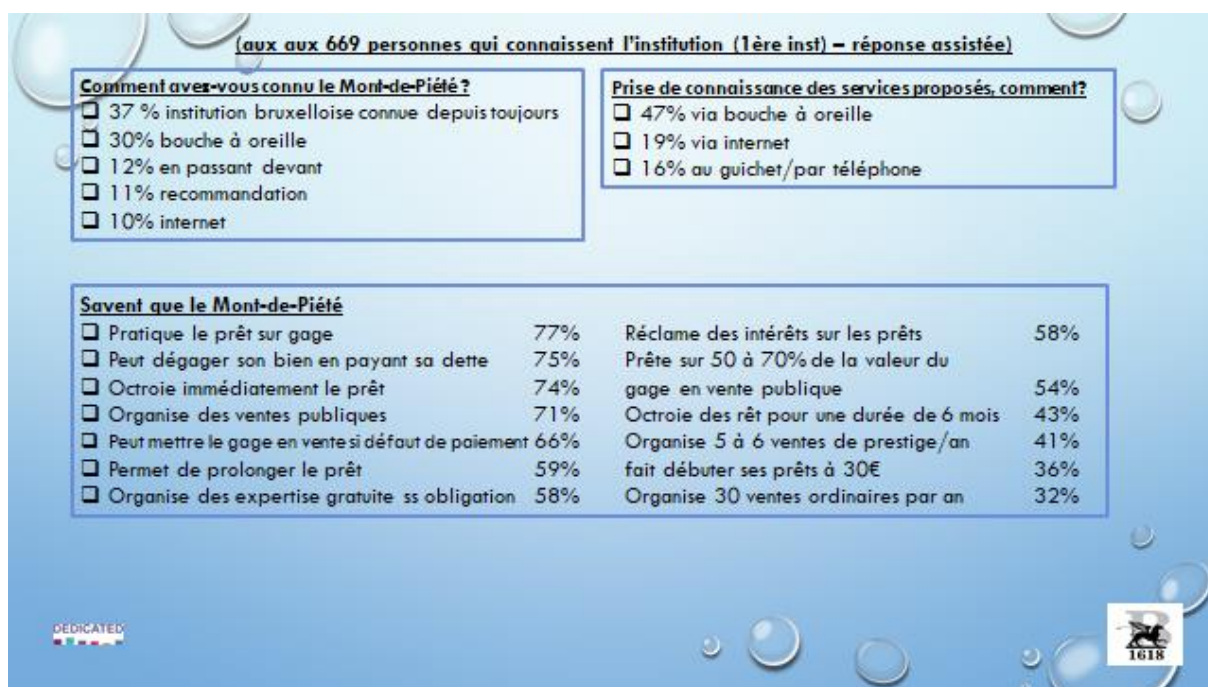
b) Commentaires

Plan stratégique	promotion
------------------	-----------

Décision

- Affecter par an un budget de 25.000€ pour promouvoir les ventes
- Identifier (GDPR) les clients qui souhaitent être informés par mail ou par SMS des news en rapport avec le prêt sur gage

La communication publicitaire a été intensifiée par des campagnes dans la presse spécialisée afin de nous positionner de manière plus claire comme salle de vente. Ce travail devra être poursuivi car un Bruxellois sur trois ne connaît pas cette activité du Mont-de-Piété (enquête Dedicated – voir ci-après). Nous avons également constaté que durant la pandémie, le nombre d'acheteurs plus occasionnels avait sensiblement diminué. Il s'agit d'une part de notre clientèle que nous devons reconquérir ou renouveler après la pandémie afin d'éviter la concentration en quelques mains des achats avec les risques d'entente qui en découle.



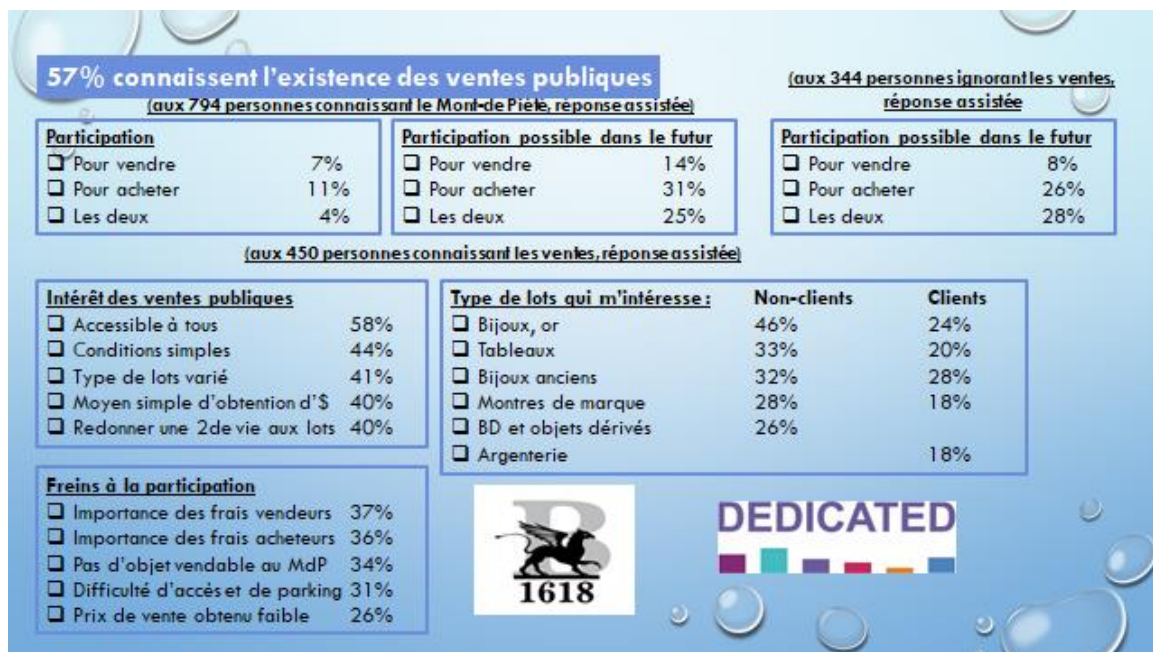
En ce qui concerne l'identification et l'enregistrement par un formulaire signé, des souhaits des clients en matière de communication, celle-ci a été effectuée pour +/- 1/3 de la clientèle « prêt » et n'a pas encore été entamée pour les acheteurs en salle de vente. Là aussi, le COVID nous a amené à ne pas poursuivre le travail pour les mêmes raisons que celles évoquées pour le prêt sur gage. L'outil permettant l'envoi de mails ciblés est prêts. En ce qui concerne les SMS, l'application n'est pas encore totalement finalisée et nous tentons de régler les bugs.

57% des sondés connaissent les ventes publiques et l'enquête révèle que, que ce soit parmi ceux qui connaissent leur existence ou ceux qui ne la connaissent pas, il existe un potentiel de clients complémentaires, tant vendeurs qu'acheteurs.

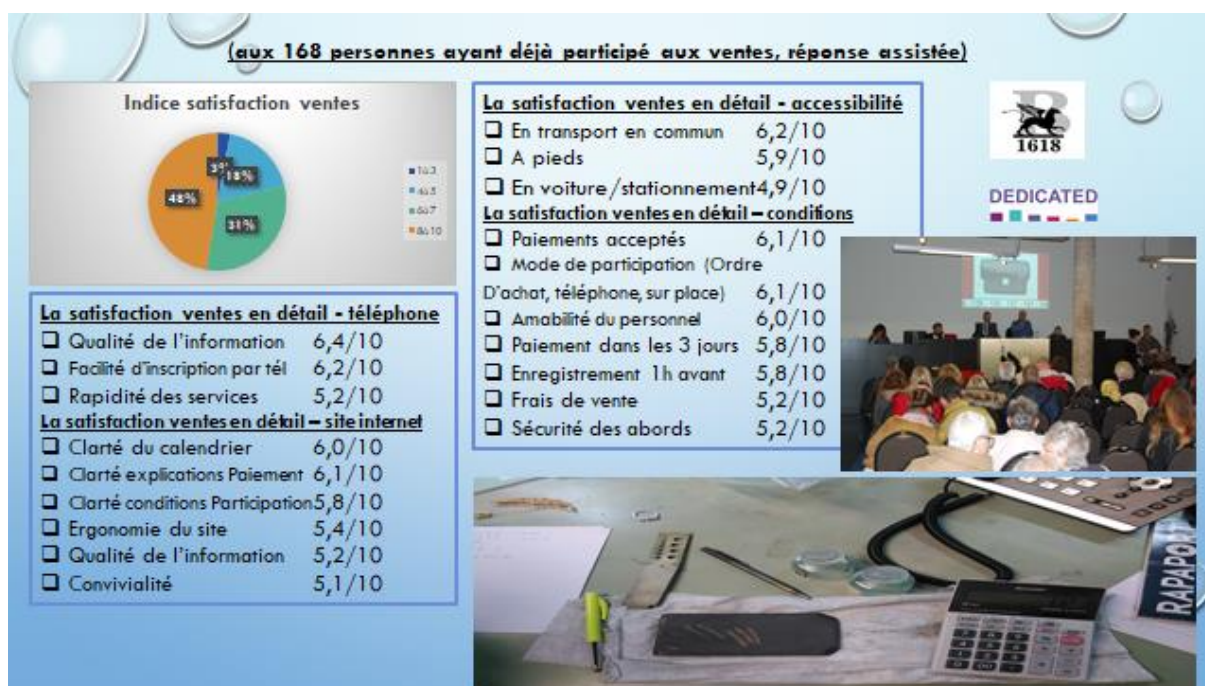
Les ventes publiques sont appréciées car elles sont accessibles à tous, peu conditionnées, avec une grande variété de lots. Le fait que ce soit un moyen aisé de se faire de l'argent et que ceci permet de donner une nouvelle vie aux objets est également relevé.

La participation aux ventes serait freinée par l'importance des frais¹³, le fait de n'avoir rien à vendre, la difficulté d'accès en voiture et la faiblesse des prix d'adjudication. Pas de surprise en ce qui concerne les lots prisés qui correspondent en grande partie à ce que nous vendons.

¹³ Ce qui en comparaison avec les autres salles de vente est faux, nous le verrons plus loin.



La satisfaction est élevée au niveau des ventes puisque 79% des clients sondés en sont satisfaits à très satisfaits. Le site internet et le contact téléphonique semblent mieux correspondre aux attentes que pour le prêt sur gage.



Plan stratégique

catalogue intelligent

Les acheteurs potentiels peuvent prendre connaissance des lots mis en vente via le catalogue de vente. Ce catalogue « papier » que les clients peuvent acheter à la pièce ou par abonnement annuel est également téléchargeable gratuitement sur le site du Mont-de-Piété. Cette dernière fonctionnalité sera maintenue tout en la complétant de la faculté pour le client de se constituer sa liste sur base d'une sélection personnelle. Il sera également possible au client, préalablement

enregistré, d'émettre par ce biais un ordre d'achat à prix fixe ou de demander à être appelé pour un ou plusieurs lots choisis. Cette fonctionnalité devait être opérationnelle pour le premier semestre 2020 mais COVID est passé par là. ..

Au mois de novembre 2020, une réorientation stratégique a été opérée. Pour rappel la modernisation du site internet a été confiée à NSI après deux marchés sans offres. Seule candidate, la firme a déposé une offre à 50.000€ pour réaliser la modernisation des pages informatives du site, le catalogue intelligent et la partie du site où les clients pourront gérer leur compte. Le développement d'un module comme le catalogue intelligent pour le seul Mont-de-Piété génère des coûts énormes difficilement supportables par le Mont-de-Piété qui seront également présents pour la maintenance à venir, sans parler des développements ultérieurs. En outre la solution proposée s'avère complexe et peu conviviale pour les équipes en charge de leur gestion.

A l'occasion des ventes en lignes, nous avons été amenés à intégrer notre catalogue sur le site de Drouot qui propose un service visant à fournir aux salles de vente le module permettant de gérer un catalogue propre à chaque opérateur pour un coût, hors développement spécifique de 1500€ par an HTVA.

Le conseil a donc décidé de négocier avec NSI son retrait de cet aspect du site, obtenant au passage une ristourne de 7.750€ HTVA sur ledit marché et de conclure avec Drouot un marché pour cette mission.

Plan stratégique	enchère en ligne
------------------	------------------

Les acheteurs peuvent participer aux ventes en étant présent en salle de vente, par téléphone ou via un ordre d'achat à prix fixe. Le Mont-de-Piété a décidé de rendre possible la participation à la vente publique via internet. Cette faculté supplémentaire devait en première analyse attendre la réécriture du programme, soit deux à trois ans. Le COVID a amené à examiner cette piste de manière plus rapide en vue de mettre en place ce dispositif pour la reprise des ventes en septembre 2020 vu l'impossibilité de les organiser en présentiel. Mission réussie.

Au vu des premiers résultats, il semble que nous maintiendrons cette possibilité d'enchérir en ligne pour les ventes ordinaires qui ne présentent pas que des bijoux et pour les ventes spéciales.

Plan stratégique	amélioration de l'accueil client
Plan stratégique	accueil vip

Sans autres commentaires.

Plan stratégique	réduction des frais pour lots importants
Plan stratégique	benchmark salle de vente

A l'instar de l'opération consistant à réduire les taux sur les prêts importants (voir plus haut), il est de l'intérêt du Mont-de-Piété d'attirer à ses ventes des lots de qualité notamment par le biais des ventes requises. Ceci contribue en effet à crédibiliser nos ventes et à y attirer des acheteurs qui sans ces pièces n'y seraient pas venus. Le benchmark effectué montre que le montant des frais que nous

réclamons aujourd'hui n'est pas rédhitoire par rapport à ce qui se pratique dans les autres salles de ventes et ce que ce soit pour les vendeurs (10%) ou les acheteurs (20%) :

Salles de vente	Déposant	Acheteur
Galerie Moderne	Adjudication – 15 % et 2,50€ de frais administratif par lot	Adjudication + 22 % et 2,50€ de frais administratif par lot
Vanderkindere	Adjudication – 15 %	Adjudication + 25 % et 1€ de droit de sortie par lot pour les ventes cataloguées Adjudication + 25 % et 5€ de droit de sortie par lot pour les ventes bourgeoises Pour les ventes live : commission en sus de 1,5% pour Drouot Digital et 5 % pour Invaluable
Horta	Adjudication - 15 % et 1€ de droit de sortie	Adjudication + 22 % et 1€ de droit de sortie par lot Pour Drouot digital, Lot-Tissimo, The Saleroom : commission en sus de 3 % TTC
Béguinage	Adjudication – 12 %	Adjudication + 25 % et 2€ de frais par lot
Million	Adjudication – 20 %	Adjudication + 26 % et 2€ de droit de dossier par lot Pour Drouot Digital : commission en sus de 2 %
Brussels Art Auctions	Adjudication – 15 %	Adjudication + 25 % et 5€ de frais par lot
Monsantic	Adjudication – 15 %	Adjudication + 25 % et 5€ de frais par lot
Cornette de Saint-Cyr	Adjudication – 15 %	Adjudication + 30 % Pour les ventes live : commission en sus de 1,5 % HT pour Drouot Digital et 5 % HT pour Invaluable et Liveauctionners

La réflexion sur une éventuelle modulation des frais sur les lots importants devra être envisagée au moment où la réécriture du programme permettra de paramétrer le montant de ceux-ci.

5. Subsidés et autres recettes

Les subsidés consistent dans le remboursement des primes linguistiques et l'intervention de la Région dans la prise en charge partielle de certaines augmentations barémiques. A ces montants, s'ajoutent depuis quelques années les primes accordées pour les nouvelles titularisations. La totalité de ces subsidés ne dépasse pas 3% des recettes de l'institution.

Jan Jambon, alors Ministre de l'Intérieur, a décidé de ne plus rembourser les primes linguistiques allouées au personnel, parce que le Mont-de-Piété ne serait pas un service public local. Depuis l'exercice 2014, le Gouvernement fédéral refuse au Mont-de-Piété l'accès au Fond finançant les primes linguistiques de notre personnel sous prétexte que nous ne serions pas un service local parce que nos clients ne proviennent pas uniquement de la Ville de Bruxelles. Or la loi de 1848 qui réorganise les monts-de-piété en font clairement des institutions qui ne peuvent qu'émaner des communes, les agents du Mont-de-Piété se voient assigner les mêmes droits et obligations notamment en matière linguistique que les fonctionnaires de la Ville, le Conseil d'Administration est intégralement désigné par le Conseil communal.

Les budgets et comptes mais aussi les règlements applicables au prêt sont votés en Conseil communal et soumis à la tutelle des pouvoirs locaux de la Région. Limiter l'accès à ce fond aux seules entités qui ne servent QUE les habitants d'une et une seule commune est un raisonnement féodal qui ne tient aucunement compte de la réalité du XXIème siècle. Les communes ne seraient-elles pas des entités locales parce qu'elles ont un office du tourisme, des musées ou parce qu'elles entretiennent des routes qui sont également empruntées par des non-résidents ?

L'ensemble des pièces fondant le subside et les preuves de réussite des examens du SELOR sont transmises chaque année et il n'y a aucune contestation du fédéral quant au paiement effectif des primes ou des preuves fournies.

Pour rappel, le Mont-de-Piété est une institution publique qui s'attelle à offrir un service de prêt sur gage avec rigueur et professionnalisme. Il doit le faire en finançant l'intégralité de ses coûts de fonctionnement (personnel, sécurité, entretien des bâtiments, ...) et de ses investissements (rénovation, sécurité, informatique,...) en s'appuyant sur les produits de son activité.

Voilà ce à quoi nous sommes contraints à passer notre temps multipliant les courriers et les procédures pour faire valoir nos droits. Voilà le type de raisonnement qui prive le Mont-de-Piété sur le total des exercices passés d'un montant de près de 250.000€.

6. Les dépenses

Les dépenses ordinaires restent stables à l'exception de 7.000€, dépenses liées à la prophylaxie, en achat de matières (60) :

- Plexiglas
- Masques
- Signalétiques diverses
- Gel hydro-alcoolique.

10.000€ ont également été nécessaires pour le paiement d'étudiants engagés pour remplacer des travailleurs en quarantaine ou en congé. Ils ont aussi rempli d'autres rôles comme garantir le port du masque, respecter la distanciation sociale ou éviter les trop grandes concentrations en intérieur de bâtiment.

Une charge exceptionnelle de 200.000€ a également été imputée, elle correspond aux ristournes d'intérêts et de frais consentis durant la fermeture de l'institution.

a. 60 Achats de matières

Les achats de matières (74.020€) connaissent une croissance de 16% par rapport au compte précédent mais restent de 11.000€ inférieurs à l'estimation budgétaire. Les dépenses énergétique restent très stables. La variation s'explique par l'achat de matériel de marquage ou de protection lié à la lutte contre la pandémie.

b. 61 Services et biens d'exploitation

Ce poste diminue globalement de 5% (-75.000€). Nous constatons une dépense de 480.000€.

Les mouvements vont en sens divers :

- Les honoraires principalement d'avocat (21.390€) sont en hausse de 49% par rapport à l'exercice antérieur mais restent inférieurs à l'estimation budgétaire. Il s'agit ici d'avantage de consultations sur des éléments structurels (privilège de gage, prêt aux entreprises, ...) que de contentieux basiques.
- Les frais de vente passent de 400€ à plus de 7.000€. L'évolution s'explique par les commissions à payer à Drouot dans le cadre des ventes en lignes mises en place de manière accélérée vu l'impossibilité de tenir les ventes publiques en présentiel.
- Les dépenses de publicité passent de 71.285€ à 29.979€. Cette évolution (-40%) s'explique par la disparition des frais liés à l'édition du livre et des cahiers dans le cadre du 400^{ième} anniversaire. Les chiffres traduisent mal un accroissement de la publicité dans le métro et la presse écrite, comme le CA l'a décidé dans le cadre de la mise en œuvre du plan stratégique.
- Les dépenses de maintenance d'ascenseur sont en croissance de 91% (+2.600€). Le nouveau marché conclu dans ce cadre avec la firme KONE étant moins favorable que les conditions antérieures.

- Les dépenses liées à la maintenance HVAC croissent de 1.470€ (+35% à 5.700€). Ceci s'explique par l'accroissement du nombre d'installations à entretenir dans le cadre de l'ouverture de l'aile droite et de différents réglages effectués pour améliorer la ventilation dans le cadre de la lutte contre la pandémie.
- Les taxes restent à un niveau élevé en raison de l'enrôlement de la taxe sur les établissements financiers par la Région. Le Parlement a récemment mis un terme à cette aberration en votant une ordonnance exonérant le Mont-de-Piété de celle-ci.

Les autres dépenses restent stables.

c. 62 Le personnel

- Les dépenses de personnel croissent de 100.000€ (+5%). Ceci s'explique entre autres par :
 - o L'engagement d'étudiants pour faire respecter les distanciations sociales, le port du masque et la désinfection des mains. Ces étudiants ont également permis de maintenir en tout temps un accueil suffisant aux caisses et d'éviter les files malgré la prise de congés parentaux corona de quarantaine ou autres ...
 - o L'indexation des salaires en avril 2020
 - o Les évolutions barémiques des agents en poste

Au 31 décembre 2020, le Mont-de-Piété compte 32 membres du personnel. L'augmentation du nombre d'agents travaillant au Mont-de-Piété n'induit pas une augmentation des heures effectivement prestées. Doit en effet être intégré qu'un membre du personnel est en maladie depuis plus d'un an et que 13 membres du personnel ont opté pour l'un des dispositifs légaux de réduction du temps de travail que l'institution promeut et facilite. Si l'on calcule le nombre d'équivalents temps plein au 31 décembre 2020, il est de 28,9 ETP.

Il est à noter que le succès des mesures de réduction du temps de travail (congé parental, congé pour convenance personnelle, RTT préalable à la pension) induisent un stock important d'heures non prestées qui doivent être compensées par des embauches compensatoire (c'est d'ailleurs un but de la mesure). La question de l'éventuelle statutarisation de ces remplaçants sera étudiée en 2021.



Laurence Biren

Bienvenue à Laurence Biren qui a intégré l'équipe des caissiers durant cet exercice qui a également vu deux piliers du Mont-de-Piété accéder à une retraite largement promérite. Qu'ils soient à nouveaux remerciés pour leur investissement au sein de l'institution.



Jenny
Dejonge



Alain
Leroy

Il s'agit de Monsieur Alain Leroy (octobre) après 34 ans d'ancienneté et de Madame Jenny De Jonge (décembre) après 44 années de bons et loyaux services.

Il n'est pas possible d'aborder l'année 2020 sans souligner l'abnégation et l'engagement du personnel afin d'offrir le meilleur service possible à nos clients dans ce contexte tumultueux et stressant. Là où dans d'autres domaines, le télétravail a représenté une solution permettant de moins se déplacer, les fonctions présentes au Mont-de-Piété, directement orientées vers le guichet imposent le « présentiel » pour les agents.

L'adaptation des procédures a impliqué pour TOUS une modification des habitudes et un surcroit de travail certain et l'ensemble des équipes ressort marqué et fatigué de cette épreuve dont nous l'espérons, nous ressortirons au cours de l'année 2021.

78% des agents du Mont-de-Piété sont statutaires. Les examens de statutarisation pour un poste d'ouvrier, un de caissier et une appréciatrice sont programmés début 2021. Les autres agents attendent pour certains l'examen de statutarisation ou la réussite du SELOR. Le renforcement du bilinguisme des agents a été intégré dans le plan de formation voté cette année.

Il reste en matière de gestion des ressources humaines à aborder, après la question délicate des horaires qui conduira à l'ouverture d'une nocturne à compter de septembre, la toute aussi délicate question de la polyvalence. Les évolutions pressenties indiquent plus que jamais que l'organisation doit être rendue plus souple et plus modulable et que le temps des services construits en silos est derrière nous. Un des moyens qui sera utilisé sera la réécriture concertée des profils de fonction. Il convient toutefois au vu de la période dont nous sortons de marquer une pause dans les réformes pour permettre à tout un chacun de reprendre ses marques.

d. Remboursement des emprunts

Ce poste comprend le remboursement de quatre tranches trimestrielles du capital relatif aux crédits d'investissement bancaires de respectivement 3 millions et 2 millions d'euros (voir plus haut) afin de financer les rénovations de l'aile droite du bâtiment et le nouveau dispositif de sécurité.

e. Charges financières

Le coût des charges financières résultant principalement de notre financement externe se monte à 101.764€ par rapport à 106.597€ en 2019, évolution stable qui s'explique par une baisse d'intérêts payés (mouvement inverse par rapport au remboursement de capital), compensés par une hausse de frais de paiements électroniques (nombre de transactions par voie électronique en hausse chaque année).

f. Charges exceptionnelles (67)

Les charges exceptionnelles s'élevait à 14.333,02€ en 2019. Elles s'envolent à plus de 200.000 € suite à la décision du Conseil d'exonérer les clients de tout intérêt ou frais pendant la période de fermeture de la première vague.

7. Le solde à l'ordinaire

Le Mont-de-Piété termine donc cette année totalement atypique et qu'il serait téméraire d'intégrer dans les projections pluriannuelles avec un solde positif net de

Recettes :	3.657.561,81 €
Dépenses :	3.454.677,37 €
Solde :	<u>202.884,54 €</u>

Le solde est affecté comme suit :

- un montant de 96.568,07€ au service de l'extra (les investissements)
- le solde de l'exercice comptable de 106.316,47€ au financement de l'activité de prêt.

8. Les investissements

Les investissements après les efforts importants consentis pour les bâtiments et la sécurité et dans l'attente des coûts de réécriture de l'outil informatique dans une phase de « creux ». Ils se montent à moins de 100.000€ et n'appellent pas de commentaires particuliers.

9. Divers

a) Communication



« D'un micro-crédit avant la lettre à un crédit de proximité, le Mont-de-Piété de la Ville de Bruxelles (1618-2018) » est le titre de l'ouvrage édité par le Mont-de-Piété pour son 400^e anniversaire. Roel JACOBS, David KUSMAN et Pedro TRASCASAS nous racontent l'histoire de la dernière institution en Belgique à pratiquer le prêt sur gage. Le lecteur parcourra les coulisses de l'institution depuis l'origine jusqu'à nos jours. Disponible à 10€ au guichet, le livre peut aussi être envoyé. Il vous en coûtera alors 15€.

Il reste également quelques ouvrages scientifiques édités dans le cadre de l'exposition « De la pierre au bijou ». Ils peuvent être obtenus au même prix que l'ouvrage précité.

En 2020, quatre cahiers thématiques sont sortis de l'imprimerie :

- Dieu aime-t-il les prêts à intérêt ? Les religions du livre et de la finance
- Les gages acceptés, témoins de leur époque
- Architecture et prêt sur gage
- Lutte de pouvoir au Mont-de-Piété.

Renseignements : info@montdepiete.be.

Site internet : Les personnes qui s'intéressent à notre institution auront remarqué que le site interne a fait peau neuve. Nous avons évoqué - au point 2.b) 1 - les perspectives de développement en ce qui concerne les ventes avec la mise en œuvre du catalogue intelligent. Dans la foulée, une interface sera mise en place pour gérer, en ligne, toutes les transactions financières avec le Mont-de-Piété que ce soit en ce qui concerne le prêt sur gage ou les ventes.

Le Mont-de-Piété a également revu sa communication sur base de sa nouvelle charte graphique. Plus professionnelle et plus moderne, elle bénéficie de la professionnalisation croissante de la communication au Mont-de-Piété.

b) Développement durable

Le Mont-de-Piété a toujours considéré que son action devait s'inscrire dans une perspective de développement durable. La nature même de son activité qui est à la fois sociale, éthique et équitable travaille globalement sur la seconde main et s'inscrit dans la logique d'une économie circulaire de proximité.

Sur le plan environnemental et climat, des investissements avaient été consentis dans le placement de 126 panneaux photovoltaïques et dans la mise en place d'une gestion technique centralisée du chauffage (incorporée dans le marché sécurité). Le travail est appelé à s'amplifier soutenu et appuyé par les impulsions nouvelles contenues dans l'accord de majorité communale.

Ces efforts se sont avérés payant puisque la performance PEB de nos bâtiments a été revue à la hausse passant de C+ à B+. Pour un bâtiment datant de 1860, il s'agit d'une véritable prouesse.

La directive 2010/31/UE du Parlement européen et du Conseil du 19 mai 2010 sur la performance énergétique des bâtiments (refonte) dans sa version coordonnée du 9 juillet 2018 et l'ordonnance du 2 mai 2013 portant le Code bruxellois de l'Air, du Climat et de la Maîtrise de l'Energie dans sa version coordonnée du 18 décembre 2015 impose au Mont-de-Piété de la Ville de Bruxelles de faire réaliser annuellement une certification PEB de ses bâtiments et d'en afficher les résultats à l'entrée de son bâtiment afin que le public puisse relever l'exemplarité des bâtiments publics. Depuis le 13 février 2020 et pour une durée de 10 ans cette mission échoit à Vinçotte ASBL.

1. L'électricité

A. Consommation électrique

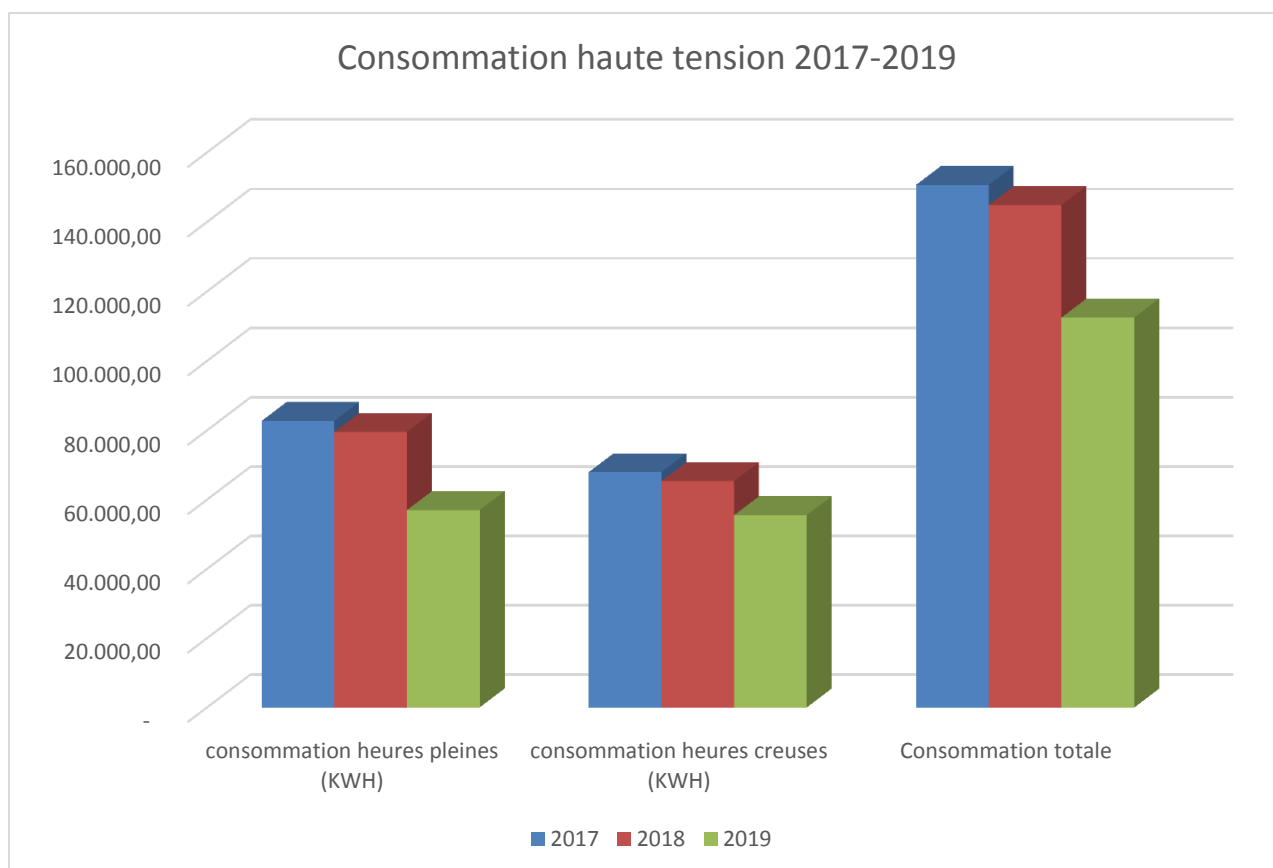
L'évolution de nos consommations suit une courbe descendante.

i. La haute tension

Remarque : la plupart de l'électricité consommée provient de la cabine à haute tension présente sur le site, cabine dont le Mont-de-Piété est propriétaire. En moyenne sur les trois derniers exercices, 94% de l'électricité consommée au Mont-de-Piété est de la haute tension transformée in situ.

Ces consommations diminuent de 4% de 2017 à 2018 et de 22% entre 2018 et 2019.

Haute tension	Consommation heures pleines (kWh)	Consommation heures creuses (kWh)	Consommation totale (kWh)	Variation
2017	82.706,00	67.930,00	150.636,00	
2018	79.527,00	65.351,00	144.878,00	-4%
2019	56.989,00	55.510,00	112.499,00	-22%



ii. *La consommation électrique autre*

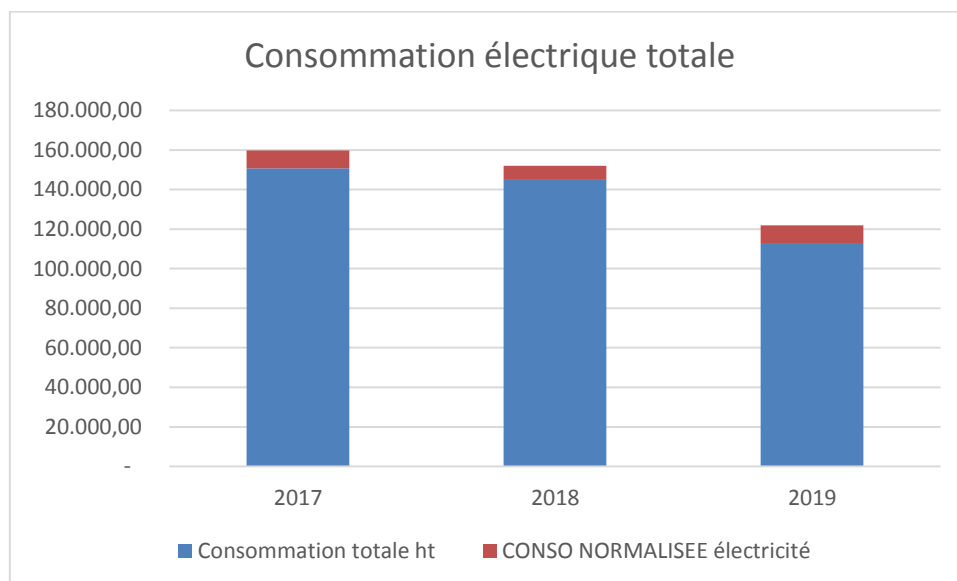
L'électricité prélevée directement sur le réseau représente 6% de la consommation totale du Mont-de-Piété. Elle présente une part presque symbolique de notre empreinte carbone. Son évolution est beaucoup plus erratique que la consommation provenant de la haute tension.

Ces consommations diminuent de 22% de 2017 à 2018 et augmentent de 32% entre 2018 et 2019. C'est principalement la Villa qui est alimentée de la sorte. Il n'existe pas, hormis l'ascenseur, de dispositifs particulièrement énergivores à cet endroit. En 2019, l'éclairage des « communs » (couloir, hall, escalier) qui était contrôlé par des interrupteurs qui restait allumé pendant toute la durée d'occupation a été remplacé par un système de minuterie. A l'instar du reste du bâtiment, le passage progressif au LED (au fur et à mesure du remplacement des ampoules et néons grillés) devrait permettre de réduire les consommations.

Consommation normalisé électricité		Variation
2017	9128,15	
2018	7137,00	-22%
2019	9433,00	+32%

iii. Globalement

Fort logiquement, la tendance baissière observée pour la haute tension s'observe aussi au niveau de la consommation électrique globale.

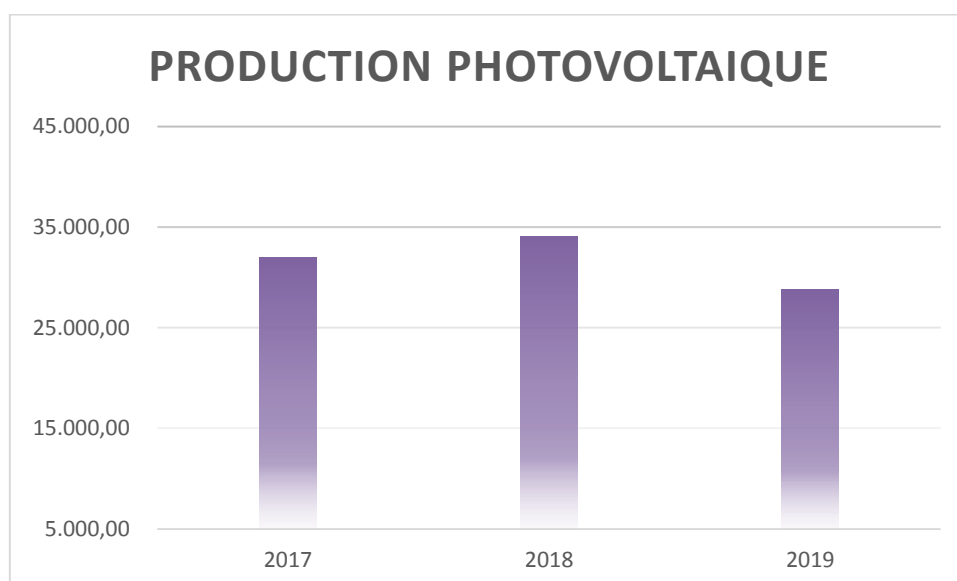


Ces consommations diminuent de 5% de 2017 à 2018 et de 20% entre 2018 et 2019.

B. Production électrique

Le Mont-de-Piété a installé 126 panneaux photovoltaïques en avril 2015.

Le rendement de l'installation est excellent comme en témoigne le tableau ci-après. A installation constante, nous n'avons que peu de maîtrise sur la quantité d'énergie produite qui dépend essentiellement de l'ensoleillement.



	Consommation totale ht	CONSO NORMALISEE électricité	consommation totale	production photovoltaïque	rapport production photovoltaïque consommation
2017	150.636,00	9.128,15	159.764,15	31.937,31	20%
2018	144.878,00	7.137,00	152.015,00	34.092,67	22%
2019	112.499,00	9.433,00	121.932,00	28.781,72	24%
moyenne	136.004,33	8.566,05	144.570,38	31.603,90	22%

D'après APERE asbl, notre installation a amorti en 2 ans le coût environnemental de production et d'installation des panneaux. D'un point de vue financier, nous avons obtenu des certificats verts pour un montant de 26.757,50 € et nous avons consommé une partie indéterminée de l'électricité produite. Il est très difficile de déterminer la part du photovoltaïque dans la réduction de nos consommations électriques car différentes actions allant parfois dans des directions différentes ont influencé celles-ci.

- a) Accroissement des surfaces utilisées suite à la rénovation de 4.273 m² à 8.185 m² ¹⁴
- b) Installation de 126 panneaux photovoltaïques
- c) Investissements
 - o Mise en conformité et rénovation des ascenseurs
 - o Rénovation de l'installation robotique
 - o Remplacement progressif de l'éclairage à incandescence et des néons par du LED
- d) Effort des équipes
 - o Allumage de l'éclairage à l'arrivée et au départ des agents plutôt que lors des rondes d'ouverture et de fermeture du garde (1h de gain d'éclairage)
 - o Chasse au gaspi (extinction des ordinateurs, suppression des chargeurs en veille, rationalisation du petit électroménager (perco, Senseo, ...).

Il convient toutefois ici de faire plusieurs remarques.

1. Les améliorations constatées ne seront pas constantes et ne seront ultérieurement plus aussi spectaculaires. De manière évidente, il est clair que nous arriverons, tôt ou tard, à un palier que ce soit sur le plan des consommations ou sur le plan économique.
2. Le challenge sera ensuite
 - a. de poursuivre les petites améliorations initiées
 - b. de monitorer notre action pour prévenir un éventuel dérapage
 - c. de maintenir la mobilisation pour prévenir les dérapages
 - d. d'être attentif aux propositions des entreprises qui assurent la maintenance et des intervenants comme le certificateur PEB pour étudier la possibilité de mettre en place les dispositifs intéressants
 - e. d'assurer une maintenance rigoureuse de l'ensemble des appareils électriques et leur remplacement lorsque celui-ci pourra être amorti.

¹⁴ Source : permis d'urbanisme 2018

En dehors de subsides ou de partenariats ponctuels, les investissements ou efforts non amortissables économiquement seront très limités. En 2020, nous nous sommes employés, outre la poursuite des efforts entrepris à monitorer par le placement de compteurs spécifiques la consommation des appareils électriques les plus énergivores du Mont-de-Piété : ascenseurs, circulateurs, ventilation, installation robotique, ...

Au-delà des consommations se pose également la question d'un possible accroissement de l'énergie produite sur site. La carte solaire réalisée par Bruxelles environnement montre que même si le versant de toiture optimal est actuellement couvert de panneaux, la faible inclinaison de la toiture permettrait d'installer +/- 140 panneaux supplémentaires dont la production correspondrait à +/- 85% de ceux qui sont placés sur le versant optimal. L'administration a donc consulté à ce propos et il semble que le rendement serait nettement inférieur à l'hypothèse précitée (on parle plutôt de 35 à 40% du rendement actuel). Avec la disparition du système des certificats verts, cette piste doit être abandonnée.

Il convient d'étudier cette année encore la manière de consommer de manière plus systématique l'énergie produite par les panneaux déjà placés. Une partie de la production est effectuée lorsque les installations ne sont pas occupées (dernières heures de la journée, week-end, jours fériés). La non-réinjection de l'énergie produite et son stockage sur des batteries permettraient de la consommer sur site à des moments où le soleil ne brille pas. Le Mont-de-Piété dispose sans problème de l'espace permettant le stockage des batteries.

En résumé, les pistes de travail qui constitueront les chapitres du plan pluriannuel d'action que l'administration présentera dans les mois qui viennent sont

- La poursuite de la chasse au gaspi basée sur la mobilisation des équipes
- La poursuite du relighting
 - Implémentation du LED
 - Remplacement des interrupteurs par des détecteurs de présence ou des minuteries dans les sanitaires
- La maintenance rigoureuse des installations
- Le monitoring dans le cadre de NR Click des installations les plus énergivores
- La veille technologique pour identifier et proposer de nouveaux investissements amortissables.
- Le placement de batteries pour stocker l'excédent de production photovoltaïque.

2. Le gaz

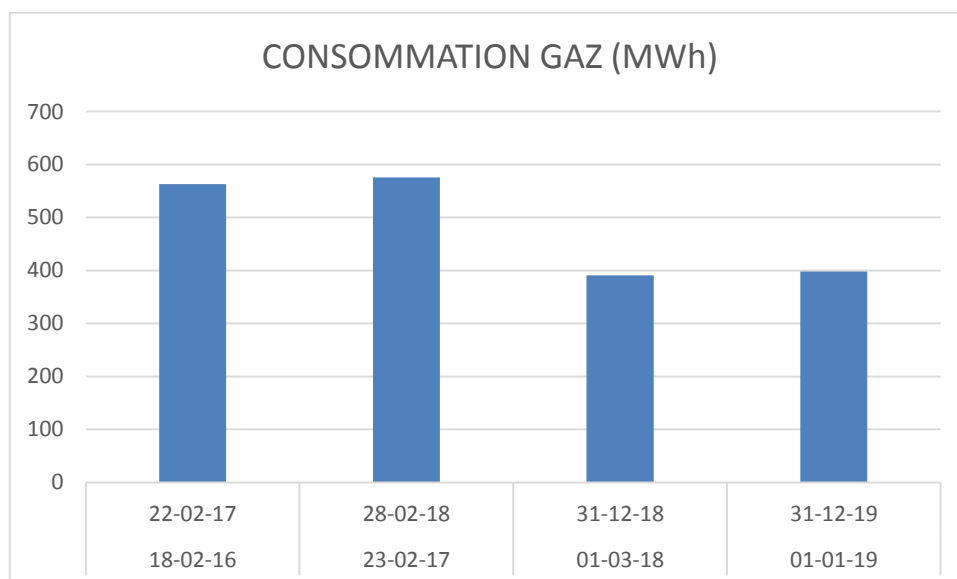
Si à la lecture du rapport portant sur la consommation électrique, le lecteur aura eu le sentiment - fondé au demeurant- que d'importants efforts avaient déjà été réalisés et que les marges de progression étaient dès lors plus limitées. Il n'en est pas de même pour le gaz dont l'unique fonction est de chauffer les locaux.

Le chantier reste à ouvrir et les outils initialisés à ce jour doivent encore porter leur fruit. Les investissements réalisés à ce jour se concentrent sur

- la mise en place d'une gestion technique centralisée du chauffage et de la ventilation (Conseil du 17 mai 2017) et le placement de 10 sondes thermiques permettent de connaître en temps réel la température des différents locaux (Conseil du 16 janvier 2019) et d'agir sur celle-ci de manière centralisée pour ce qui concerne les circulateurs et le réglage des chaudières.
- le remplacement des vannes de radiateurs par des vannes thermostatiques verrouillables (dans les locaux occupés de manière constante) ou modulables dans les locaux occupés a été réalisée en 2020, en partie du moins et sera finalisé en 2021.

Le monitoring des consommations de gaz est le suivant.

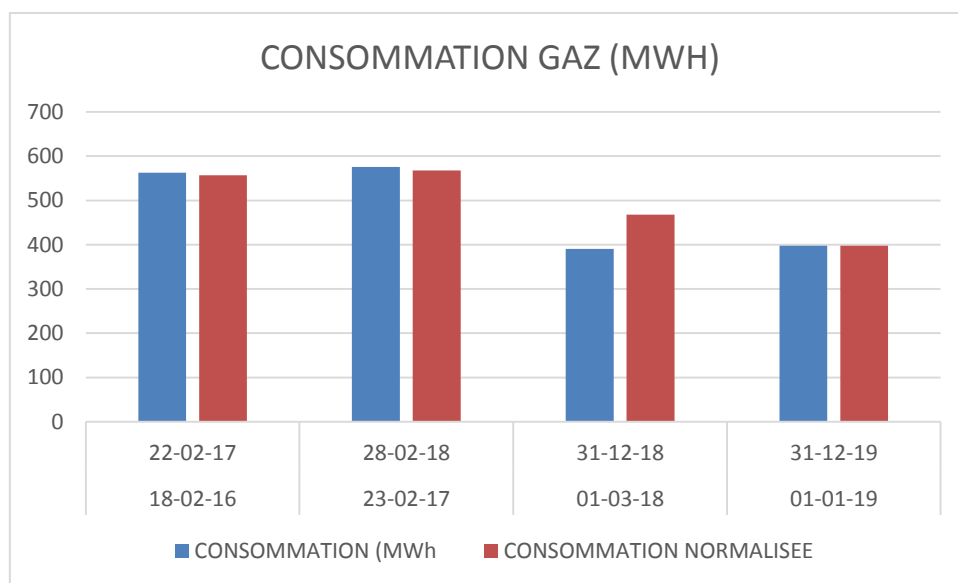
DU	AU	CONSOMMATION (MWh)
18-02-16	22-02-17	562,901
23-02-17	28-02-18	575,513
01-03-18	31-12-18	390,859
01-01-19	31-12-19	398,031



Le tableau qui précède ne permet pas de comparer des périodes de chauffe d'une durée identique. Pour avoir une vision plus claire de l'évolution de nos consommations, nous avons projeté l'ensemble des factures sur base annuelle (365 jours).

Ce mode de reporting nous décroche des consommations effectives (colonnes bleues) mais est davantage révélatrice des tendances, de l'évolution en termes de consommation (colonnes rouges).

DU	AU	CONSOMMATION (MWh)			CONSOMMATION NORMALISEE
18-02-16	22-02-17	562,901	369	365	556,799092
23-02-17	28-02-18	575,513	370	365	567,735797
01-03-18	31-12-18	390,859	305	365	467,749295
01-01-19	31-12-19	398,031	365	365	398,031



Les marges de progression sont beaucoup plus importantes pour les économies en termes de chauffage. Elles sont de plusieurs ordres.

1. Capitaliser sur les investissements réalisés par l'optimisation
 - a. de la température de l'eau
 - b. des circulateurs
 - c. des vannes thermostatiques
2. Remplacement des chaudières de l'aile gauche (2022)
3. Étude de dispositifs plus novateurs (il y aurait par exemple la possibilité avec notre jardin d'exploiter la piste de la géothermie).

Conclusions

L'année 2020 fut intense et a fortement mobilisé nos équipes dans cette dynamique de changement. Même si l'activité est dense, nous savons que nous travaillons pour un projet utile et que les chantiers promettent des lendemains qui chantent. Plus que jamais, cette institution reste un outil social intéressant pour de nombreux concitoyens.

Au nom de l'équipe du Mont-de-Piété et de l'institution, merci aux administrateurs et observateurs qui gèrent notre institution pour leur écoute attentive et leur soutien de tous les instants.

Terminons par un grand merci

- *aux clients qui nous font confiance depuis tant d'années et qui sont notre raison d'être.*
- *aux travailleurs, présents ou passés, du Mont-de-Piété qui font que cette institution est ce joyau dont nous pouvons être fiers.*
- *aux mandataires locaux ou régionaux proches qui avez été ou êtes administrateurs du Mont-de-Piété ou plus éloignés mais qui nous témoignez régulièrement de votre sympathie et de votre soutien.*
- *aux différents services de la Ville et du CPAS qui nous appuient en toute circonstance.*

Calendrier des ventes 2021 :

JANVIER				FEVRIER				MARS				AVRIL				MAI				JUIN				JUILLET				AOÛT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE				DECEMBRE			
V/V	1	S/Z	16	L/M	1	M/D	16	L/M	1	M/D	16	J/D	1	V/V	16	S/Z	1	D/Z	16	M/D	1	M/W	16	J/D	1	V/V	16	D/Z	1	L/M	16	M/W	1	J/D	16	V/V	1	S/Z	16	D/Z	1	M/D	16	M/W	1	J/D	16
S/Z	2	D/Z	17	M/D	2	M/W	17	M/D	2	M/W	17	V/V	2	S/Z	17	D/Z	2	L/M	17	M/W	2	J/D	17	V/V	2	S/Z	17	L/M	2	M/D	17	J/D	2	V/V	17	S/Z	2	D/Z	17	M/D	2	M/W	17	J/D	2	V/V	17
D/Z	3	L/M	18	M/W	3	J/D	18	M/W	3	J/D	18	S/Z	3	D/Z	18	L/M	3	M/D	18	J/D	3	V/V	18	S/Z	3	D/Z	18	D/M	3	M/W	18	V/V	3	S/Z	18	D/Z	3	L/M	18	M/W	3	J/D	18	V/V	3	S/Z	18
L/M	4	M/D	19	J/D	4	V/V	19	J/D	4	V/V	19	D/Z	4	L/M	19	M/D	4	M/W	19	V/V	4	S/Z	19	D/Z	4	L/M	19	M/W	4	J/D	19	S/Z	4	D/Z	19	L/M	4	M/D	19	J/D	4	V/V	19	S/Z	4	D/Z	19
M/D	5	M/W	20	V/V	5	S/Z	20	V/V	5	S/Z	20	L/M	5	M/D	20	M/W	5	J/D	20	S/Z	5	D/Z	20	L/M	5	M/D	20	J/D	5	V/V	20	D/Z	5	L/M	20	V/V	5	S/Z	20	D/Z	5	L/M	20				
M/W	6	J/D	21	S/Z	6	D/Z	21	S/Z	6	D/Z	21	M/D	6	M/W	21	J/D	6	V/V	21	D/Z	6	L/M	21	M/D	6	M/W	21	V/V	6	S/Z	21	L/M	6	M/D	21	S/Z	6	D/Z	21	L/M	6	M/D	21				
J/D	7	V/V	22	D/Z	7	L/M	22	D/Z	7	L/M	22	M/W	7	J/D	22	V/V	7	S/Z	22	L/M	7	M/D	22	M/W	7	J/D	22	S/Z	7	D/Z	22	M/D	7	M/W	22	D/Z	7	L/M	22	M/D	7	M/W	22				
V/V	8	S/Z	23	L/M	8	M/D	23	L/M	8	M/D	23	J/D	8	V/V	23	S/Z	8	D/Z	23	M/D	8	M/W	23	J/D	8	V/V	23	D/Z	8	L/M	23	M/W	8	J/D	23	V/V	8	S/Z	23	L/M	8	M/D	23	M/W	8	J/D	23
S/Z	9	D/Z	24	M/D	9	M/W	24	M/D	9	M/W	24	V/V	9	S/Z	24	D/Z	9	L/M	24	M/W	9	J/D	24	V/V	9	S/Z	24	L/M	9	M/D	24	J/D	9	V/V	24	S/Z	9	D/Z	24	J/D	9	V/V	24				
D/Z	10	L/M	25	M/W	10	J/D	25	M/W	10	J/D	25	S/Z	10	D/Z	25	L/M	10	M/D	25	J/D	10	V/V	25	S/Z	10	D/Z	25	M/D	10	M/W	25	V/V	10	S/Z	25	D/Z	10	L/M	25	M/W	10	J/D	25	V/V	10	S/Z	25
L/M	11	M/D	26	J/D	11	V/V	26	J/D	11	V/V	26	D/Z	11	L/M	26	M/D	11	M/W	26	V/V	11	S/Z	26	D/Z	11	L/M	26	M/W	11	J/D	26	S/Z	11	D/Z	26	L/M	11	M/D	26	J/D	11	V/V	26	S/Z	11	D/Z	26
M/D	12	M/W	27	V/V	12	S/Z	27	V/V	12	S/Z	27	L/M	12	M/D	27	M/W	12	J/D	27	S/Z	12	D/Z	27	L/M	12	M/D	27	J/D	12	V/V	27	D/Z	12	L/M	27	V/V	12	S/Z	27	D/Z	12	L/M	27				
M/W	13	J/D	28	S/Z	13	D/Z	28	Z/S	13	D/Z	28	M/D	13	M/W	28	J/D	13	V/V	28	D/Z	13	L/M	28	M/D	13	M/W	28	V/V	13	S/Z	28	L/M	13	M/D	28	S/Z	13	D/Z	28	L/M	13	M/D	28				
J/D	14	V/V	29	D/Z	14			D/Z	14	L/M	29	M/W	14	J/D	29	V/V	14	S/Z	29	L/M	14	M/D	29	M/W	14	J/D	29	S/Z	14	D/Z	29	M/D	14	M/W	29	D/Z	14	L/M	29	M/D	14	M/W	29				
V/V	15	S/Z	30	L/M	15			L/M	15	M/D	30	J/D	15	V/V	30	S/Z	15	D/Z	30	M/D	15	M/W	30	J/D	15	V/V	30	D/Z	15	L/M	30	M/W	15	J/D	30	V/V	15	S/Z	30	L/M	15	M/D	30	M/W	15	J/D	30
		D/Z	31							M/W	31							L/M	31																												
JANUARI				FEBRUARI				MAART				APRIL				MEI				JUNI				JULI				AUGUSTUS				SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER				DECEMBER			
Thème: Bijoux-Maroquinerie-Fourrures *																Thème: Bijoux-Tableaux-Bronze *																*)Exposition des lots le mardi et samedi de 10h à 12h															
Thema: Juwelen-Luxelederwaren-Bont *																Thema: Juwelen-Schilderijen-Brons *																*)Tentoonstelling van de loten op dinsdag en zaterdag van 10u tot 12u															
Thème: Bijoux-Argentierie-cuivre-argenté *																Thème: Bijoux-Instruments de musique-BD *																ATTENTION!! Tous nos ventes publiques commencent à 13h															
Thema: Juwelen-Zilver-Koper-Verzilverd *																Thema: Juwelen-Muziekinstrumenten-Stripverhalen *																OPGEPAST!! Alle openbare verkopen beginnen om 13u															
Thème: Bijoux-vin *																Thème: Bijoux-Vélos-Outils-Mobilier-Divers *																Exposition de lots ventes spéciales de 10 à 15h															
Thema: Juwelen-Wijn *																Thema: Juwelen-Fietsen-Gereedschap-Meubilair-Diversen *																Tentoonstelling van de loten speciale verkopen van 10u tot 15u															
Thème: Bijoux-Céramique-Cristal-Bibelots-Ivoire *																Thème: Bijoux *																Vente spéciale à partir de 13h															
Thema: Juwelen-Ceramiek-Kristal-Snuisterijen-Ivoor *																Thema: Juwelen *																Speciale openbare verkoop vanaf 13u															

Carte de visite

Mont-de-Piété de la Ville de Bruxelles

Caisse Publique de Prêt

21 rue Saint-Ghislain

1000 Bruxelles

N° entreprise : 0862932685

Téléphone :

- N° général (tout service) : 02/512.13.85
- Secrétariat Direction : 02/545.77.15

Fax :

- N° général (y compris direction) : 02/502.57.39
- Vente : 02/512.38.93

Courriel :

- Général : info@montdepiete.be
- Relation clients prêts et ventes : administration@montdepiete.be
- Comptabilité : compta@montdepiete.be

Site internet :

- <http://www.montdepiete.be>

Fermetures 2021

- le vendredi 1 janvier 2021 ;
- le lundi 5 avril 2021 ;
- le vendredi **30 avril** 2021 ;
- les jeudi 13 mai et vendredi **14 mai** 2021 ;
- le lundi 24 mai 2021 ;
- le mercredi 21 juillet 2021 ;
- le lundi 1 novembre 2021 ;
- le jeudi 11 novembre et vendredi **12 novembre** 2021 ;
- le vendredi **24 décembre** 2021 ;
- le vendredi **31 décembre** 2021 ;

