



Rapport d'activité

Un tout grand merci à Philippe Schwarzenberger Kaisin pour les magnifiques photos qui illustrent ce rapport.

1. En guise d'introduction

2020 devait être une parenthèse, une année à oublier rapidement, totalement atypique. Avec l'an neuf, nous pourrions à nouveau nous embrasser sous le gui et jeter aux orties cette pandémie et tout ce qui en découlait : masque, gel, distanciation sociale, réunion par visioconférence.

Nos rêves de reprendre en 2021 une vie normale et pour le Mont-de-Piété, une activité normale se sont évanouis, à un point tel que fin 2021, nous connaissons la pire vague de cette pandémie. Nous devons nous faire une raison, notre vie sociale sera impactée de manière beaucoup plus structurelle. Ses effets se prolongeront sur une période beaucoup plus longue qu'escompté. Plutôt que de considérer le COVID-19 comme une parenthèse, ne devrions-nous pas penser simplement qu'il y aura un avant- et un après- pandémie ? Nous allons devoir « faire avec » dans le temps.

Ce constat nous a amené, contrairement au choix opéré pour le rapport 2020 à intégrer les années 2020 et 2021 dans une analyse pluriannuelle qui s'avère douloureuse.

Dans le même esprit, nous devons nous faire une raison, le COVID marquera nos relations sociales bien plus longtemps qu'escompté et nous pouvons même dire que ceux qui pensent que nous allons pouvoir revenir à notre fonctionnement antérieur se trompent lourdement. Là aussi, la pandémie qui nous frappe n'est pas un épisode conjoncturel qui disparaîtra et il y aura un avant et un après covid.

Le COVID a eu différents impacts négatifs qui se sont ressentis dans l'activité du Mont-de-Piété :

1. En ce qui concerne le prêt sur gage qui est la raison d'être de notre institution, nous n'avons pas connu un afflux important de populations fortement impactées par la crise. L'activité a même marqué le pas demeurant à un niveau extrêmement bas jusqu'au mois de juin 2021 et prolongeant en cela la tendance observée en 2020. À partir de juillet 2021, le volume des engagements a redémarré de manière TRÈS significative en sorte que notre encours a cru de près de 7%, faisant de 2021 une année positive sur le plan de l'activité. Le volume des « petits prêts » est resté très bas et l'essentiel de la croissance repose sur de nouveaux clients contractant pour des montants plus importants. Ceci dit comme vous pourrez le lire, la résurgence de l'épidémie fait que l'activité marque à nouveau le pas à compter de novembre 2021.
2. L'effondrement des produits de vente résultant des ventes supprimées (30 ventes ordinaires et 5 ventes de prestiges étaient programmées ; 27 ventes ordinaires et 4 ventes spéciales se sont effectivement tenues) et du nombre de lots mis en vente ont entraîné un EFFONDREMENT des produits de vente. Il ne s'agit pas de la seule cause et le fait que plusieurs ventes n'aient été accessibles que par internet a fait disparaître, temporairement peut-être, plusieurs acheteurs importants. Les achats via la plateforme « Drouot online », même s'ils ont réduit l'importance de l'impact, n'ont pas compensé ces diminutions.
3. Le COVID a également entraîné un fort ralentissement de l'activité de réforme du Mont-de-Piété que ce soit sur le plan de la mise en œuvre du plan stratégique ou sur l'adaptation nécessaire des outils de travail comme la réécriture de l'application « métier » du Mont-de-Piété. Outre la difficulté d'organiser les réunions nécessaires, une énergie considérable a été investie dans l'adaptation des process aux mesures prophylactiques rendues nécessaires par les vagues successives.

Mais il a aussi amené des éléments plus stimulants :

1. La migration vers plus de numérique avec les ventes en ligne que nous maintiendrons malgré le retour au présentiel, en tout cas pour les ventes spéciales mais aussi avec la partie sécurisée du site permettant de suivre son compte et de payer éventuellement en ligne les prolongations, les renouvellements, les dégagements et les achats effectués en salle de vente. Fin 2021, le programme était en phase de test.
2. Pour les agents, l'intensification de la recherche d'un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Même si celles-ci n'ont rien à voir avec le séisme de l'apparition du COVID, 2021 fut très loin d'être un long fleuve tranquille et Le Mont-de-Piété n'échappa pas aux turbulences de l'année. À l'échelle du Mont-de-Piété et de son personnel, les gestes barrières et la distanciation sociale ont été intégrés 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
- Départ anticipé (15h30) pour réduire la pression sur le transport en commun
- Suppression de plusieurs ventes et chute du nombre des clients présents en présentiel et des expositions encore en cours
- **Mise en place de vente en ligne (sur Drouot online)**
- **Stress particulier du personnel**

Sur le plan économique malgré les ventes qui ne se sont pas tenues, malgré un ralentissement important de la demande après la réouverture, malgré les aménagements effectués dans les locaux, **le Mont-de-Piété termine l'année en équilibre à l'ordinaire finançant ses investissements sur ses fonds propres.**

La situation 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 : **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 2022.**

Etienne Lambert
Directeur général

Jean-Louis Péters
Président

2. Gouvernance

Outre la déontologie propre à chacun et à chaque institution, la Ville et la Région ont décidé d'encadrer la gouvernance des pouvoirs locaux et de leurs satellites¹ par

- la note du Collège des Bourgmestre et Echevins (juillet 2017) sur la Réforme de la gouvernance de la Ville de Bruxelles concernant ses organismes, structurée autour de 4 axes principaux:
 - o la Gouvernance,
 - o la Transparence
 - o la Rémunération
 - o l'Expertise
- L'Ordonnance du 14 décembre 2017 de la Région de Bruxelles-Capitale sur la transparence des rémunérations et avantages des mandataires publics bruxellois

En sa séance du 13 janvier 2022, le Conseil a répété que les constats effectués en début de législature (19 juillet 2019) conservent toute leur actualité :

- le Mont-de-Piété rencontre les exigences de la Ville en matière de nombre d'administrateurs (maximum 12) puisque le CA compte 5 administrateurs et 6 observateurs
- 2 observateurs de l'opposition participent au Conseil d'Administration
- une administratrice « technique », Directrice de l'Institut de la parure et du bijou « Jeanne Toussaint » (Arts et Métiers) siège en son sein
- en termes de parité de genre² le Conseil d'Administration comprend,
 - o comme administrateur, 3 hommes et 2 femmes
 - o comme observateur, 4 hommes et 2 femmes
- le Mont-de-Piété organise une formation à destination des nouveaux administrateurs et observateurs (organisée pour cette législature le 19/07/2019). Madame De Baets qui a remplacé Madame Moussaoui a pu également bénéficier de cette formation.
- les barèmes de l'ensemble du personnel, cadres y compris, sont ceux de la fonction publique locale, sans autres avantages extra-légaux ou prime de quelque nature que ce soit et qu'à ce titre ils sont largement inférieurs à 150 % de l'indemnité que perçoit un parlementaire ;

Le Conseil a également confirmé

- pour le Président que :
 - a. les réunions suivantes donnent droit à un jeton de présence de 300€ :
 - les réunions du Conseil d'Administration
 - deux réunions de suivi avec l'administration par mois maximum
 - b. les 16 réunions ouvrant droit à rémunération en 2021 sont largement en deçà du plafond de 40 rémunérées, déterminé par le Collège et la rémunération perçue (4935€ brut) n'excède pas le plafond de rémunération annuelle fixé à 11.904 €.

¹ Dans le but de restaurer la confiance des citoyens dans ces institutions.

² Il convient de noter ici que l'institution n'a aucune prise sur cette réalité puisque la désignation des administrateurs échoit directement et exclusivement au Conseil Communal de la Ville de Bruxelles

- pour ce qui est des administrateurs et observateurs, les réunions du Conseil d'Administration donnent droit à rémunération équivalant au jeton de présence des Conseillers Communaux (montant actuel 85,11€), inférieur à 120€.
- 2. que les montants prévus au point 1 et 2 de la présente délibération suivent l'évolution de l'indice santé établi conformément à la loi de septembre 2017 ;

Montants perçus en 2021 :

Emoluments imposables Belastbare presentiegelden	01/2021	02/2021	03/2021	04/2021	05/2021	06/2021	09/2021	10/2021	11/2021	12/2021	total-totaal
Jean-Louis PETERS	612 €	306 €	306 €	306 €	918 €	306 €	306 €	312 €	936 €	624 €	4.933 €
Qendresa GERLICA	83 €	83 €	- €	- €	167 €	- €	83 €	85 €	- €	- €	502 €
Jérôme JOLIBOIS	83 €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	170 €	85 €	1.008 €
Lydia MUTYEBELE	83 €	83 €	83 €	- €	- €	- €	83 €	85 €	170 €	85 €	674 €
Carole MENGAL	83 €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	170 €	85 €	1.008 €
Anas BENABDELMOUMEN	83 €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	170 €	85 €	1.008 €
Erik HULSBOSCH	83 €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	170 €	85 €	1.008 €
Mourad MAIMOUNI	- €	- €	- €	- €	167 €	83 €	- €	- €	170 €	85 €	506 €
Nasir MOHAMMAD	83 €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	- €	85 €	838 €
Fatima MOUSSAOUI	83 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	83 €
Bianca DEBAETS	- €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	170 €	85 €	925 €
Celine VIVIER	83 €	83 €	83 €	83 €	167 €	83 €	83 €	85 €	170 €	85 €	1.008 €

3. Le prêt sur gage

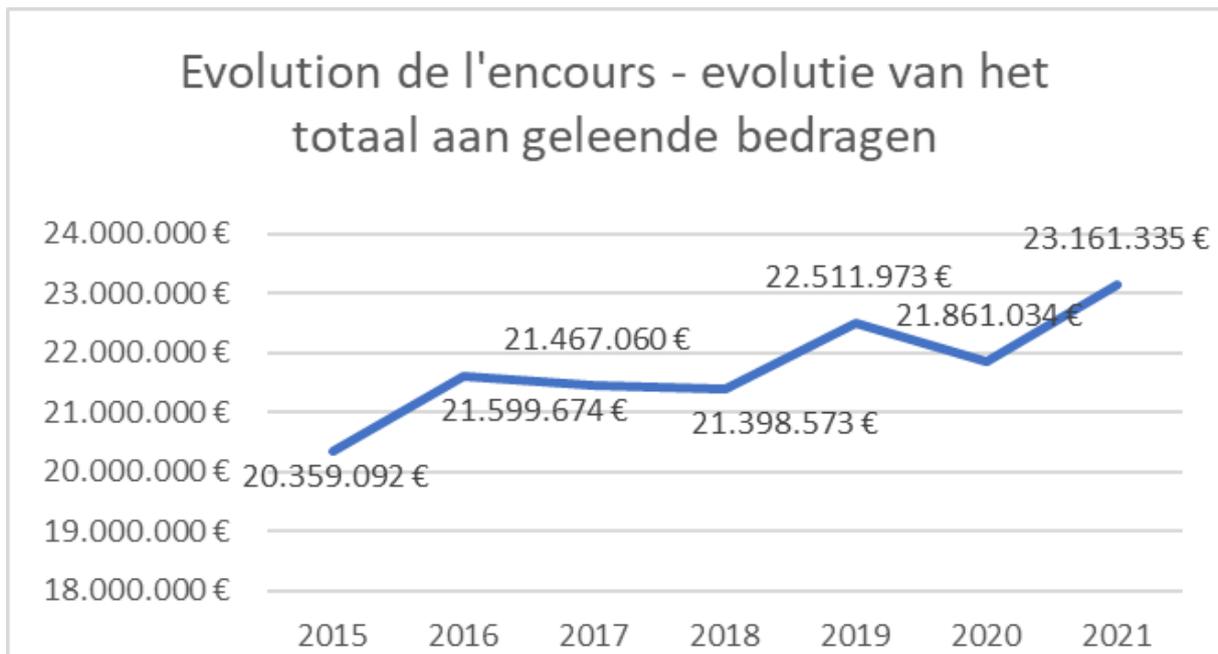
Au niveau de l'activité du prêt sur gage, il convient de distinguer différents aspects que nous examinerons successivement :

– l'impact de 2020 : Pour rappel, les prêts au Mont-de-Piété sont toujours conclus pour une période de 180 jours éventuellement renouvelable. Les intérêts ne sont comptabilisés au premier renouvellement ou au terme du prêt. Nous avons donc annoncé que l'essentiel de l'impact de la chute de fréquentation en 2020 ne se constaterait qu'en 2021.

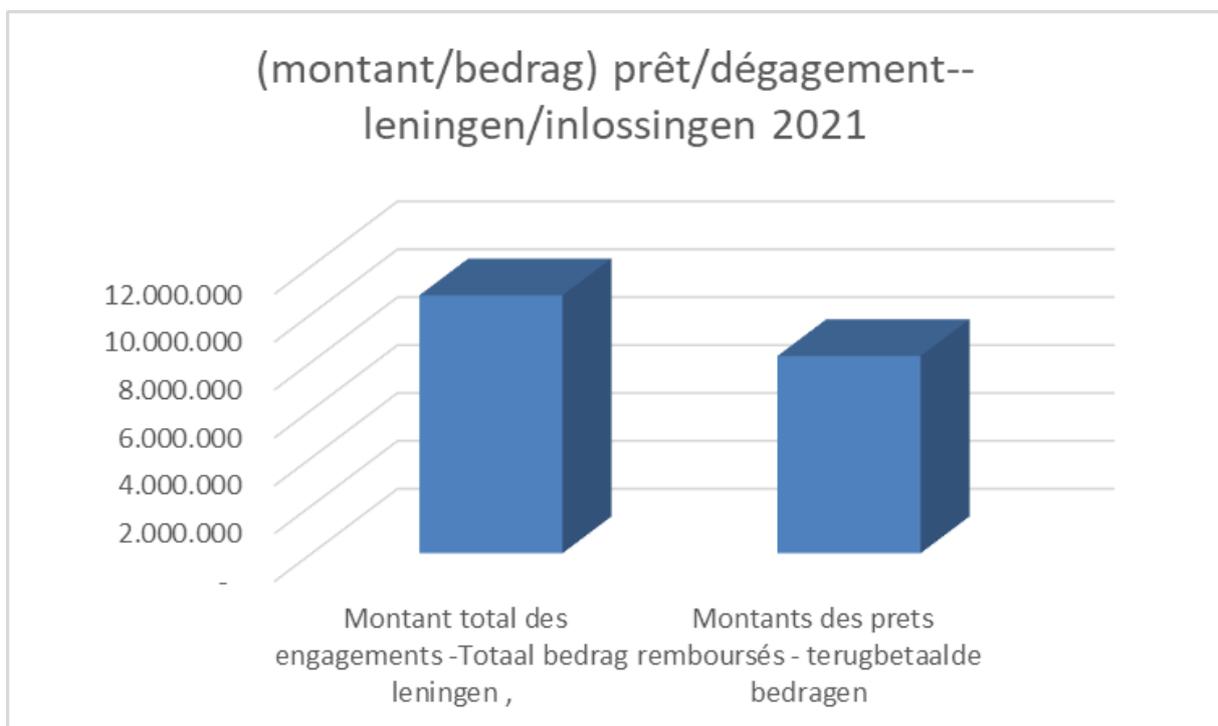
C'est ce que nous remarquons au niveau de l'évolution de l'encours sur le premier semestre 2021 marqué par une certaine morosité. A compter de juillet 2021, les montants prêtés repartent à la hausse pour plafonner en novembre et décembre.

Cette augmentation des montants prêtés au deuxième semestre devrait, en toute logique, influencer favorablement les produits de l'activité de prêt au premier semestre 2022.

Elle conduit le Mont-de-Piété à un portefeuille de prêt d'un montant jamais atteint à ce jour :

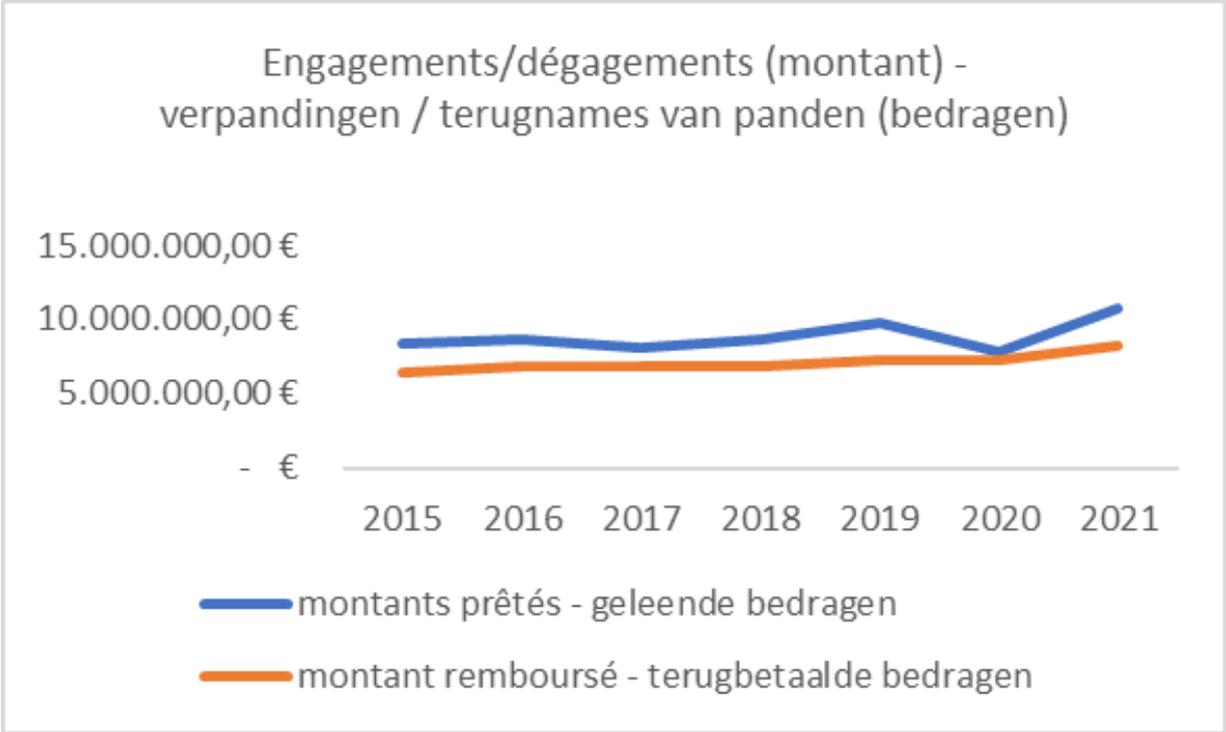


Si l'encours augmente, c'est que les montants engagés dépassent de 2.500.000€ les montants remboursés par les clients.

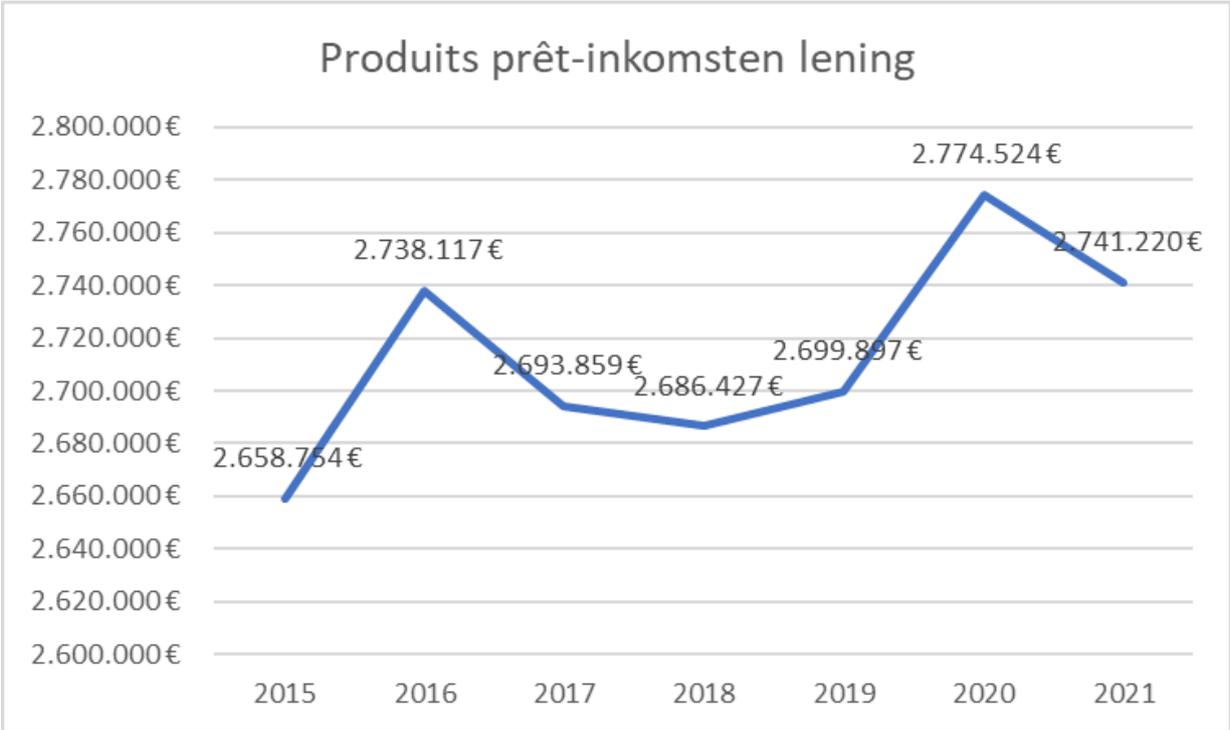


Le montant prêté avoisine les 10.766 K€ pour des prêts remboursés à concurrence de 8.231 K€.

Cet écart significatif se rapproche de celui observé en 2019 rompant ainsi avec la réalité de 2020.



Malgré cette forte augmentation de l’encours, les produits provenant de cette activité qui (voir plus haut) réagissent toujours avec un certain décalage sont inférieurs à ceux que nous avons perçu en 2020. Ils restent néanmoins très élevés par rapports aux exercices antérieurs.

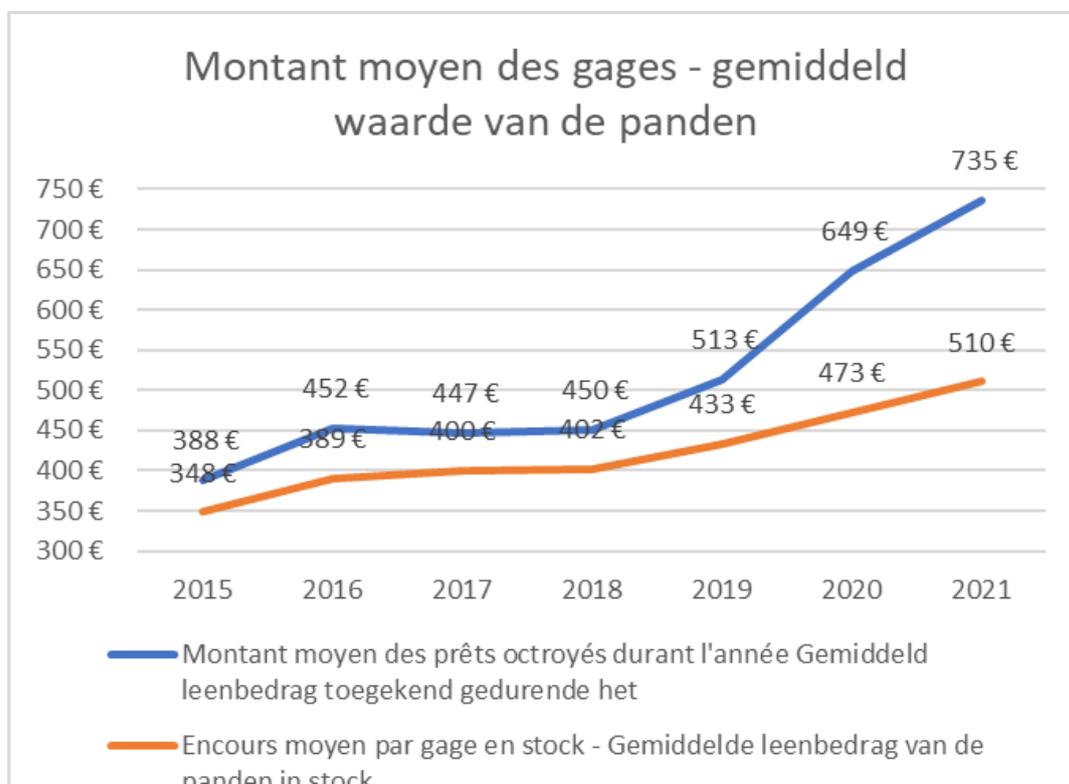


Pouvons-nous pour autant nous réjouir et constater qu'enfin notre clientèle vieillissante a enfin été renouvelée ? Après plusieurs années d'effort, le nombre de prêts octroyés est-il bien reparti à la hausse ?

Malheureusement NON, loin s'en faut !!!

L'accroissement de l'encours est exclusivement dû à l'accroissement des montants prêtés par gage qui lui-même résulte à la fois d'une augmentation de la qualité moyenne des gages et de l'axe de travail du plan stratégique qui vu les attentes des clients souvent déçus par les montants prêtés et l'importance des boni de vente (différence positive entre le prix d'adjudication et la dette du client), entraîne un accroissement des montants prêtés, singulièrement sur les objets en or. Cette deuxième cause peut expliquer au maximum une augmentation de 10% des montants prêtés. Or si on compare le montant moyen des dettes par gage en stock à celui des dettes par objet engagé au cours de l'exercice, nous constatons que la différence est beaucoup plus importante. Les montants prêtés par gage augmentant de 63% entre 2015 et 2021. L'essentiel de l'augmentation des montants prêtés est la conséquence de facteurs totalement exogène à la gestion du Mont-de-Piété tels que la hausse du cours de l'or³.

L'analyse des causes de l'accroissement de l'encours montre que le phénomène peut s'inverser à tout moment et qu'il conviendra dès lors que le Management reste vigilant à ne pas prêter trop et à suivre l'évolution des bonis de ventes.



³ Dans une moindre mesure peut-être également des emprunteurs qui engageraient des objets de plus grande qualité.

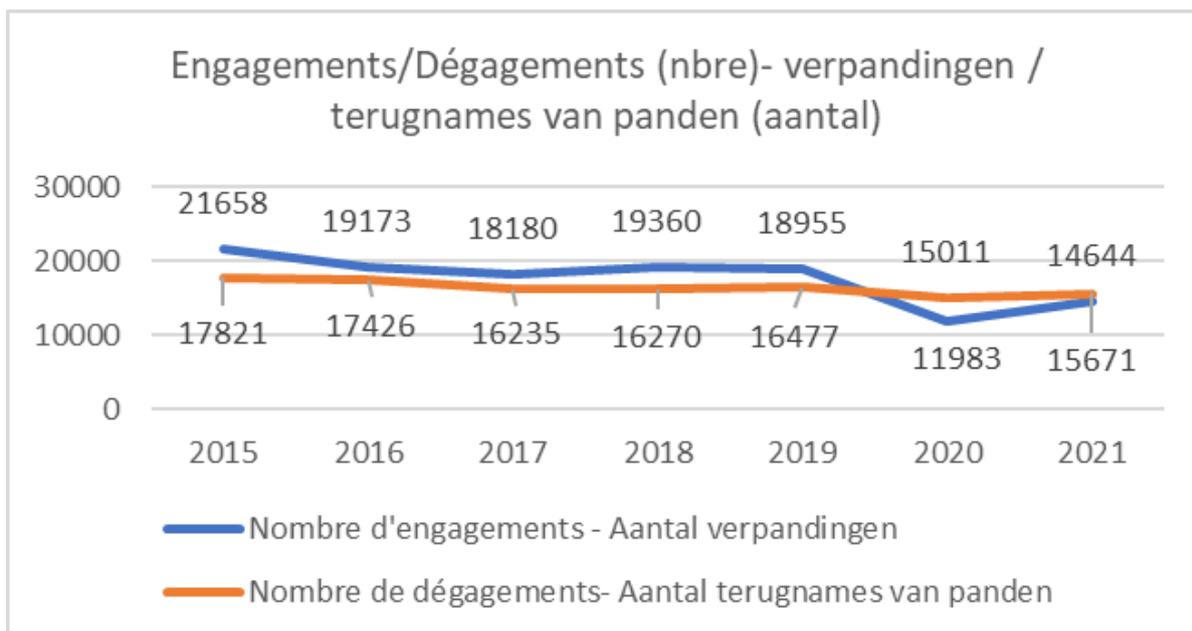


Si la même analyse est réalisée sur le nombre de gages (et non plus sur les produits ou les valeurs, la réalité est nettement moins emballante.

Ainsi, dans un contexte où le nombre de prêts remboursés est très stable sur les dernières années, le nombre de nouveaux gages diminue de manière préoccupante.

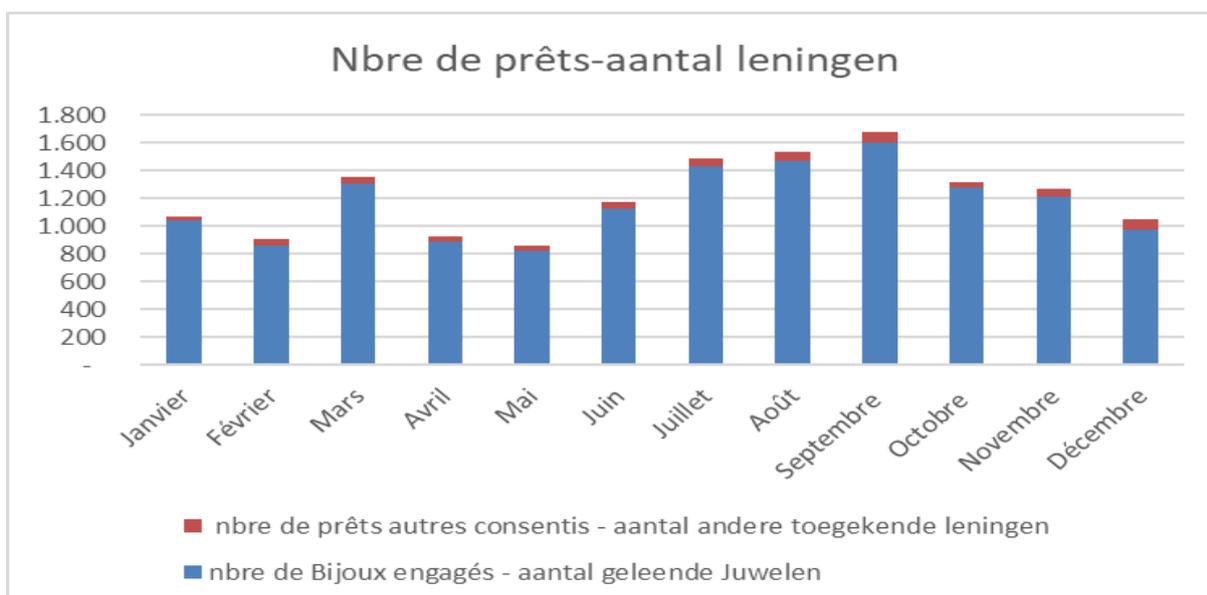
	nbre d'engagements - aantal verpandingen
2015	21658
2016	19173
2017	18180
2018	19360
2019	18955
2020	11983
2021	14644

Ainsi les engagements 2021 représentent 68% des prêts octroyés en 2015. En 2020 et 2021, le nombre de dégagements a même dépassé le nombre de nouveaux prêts. 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.

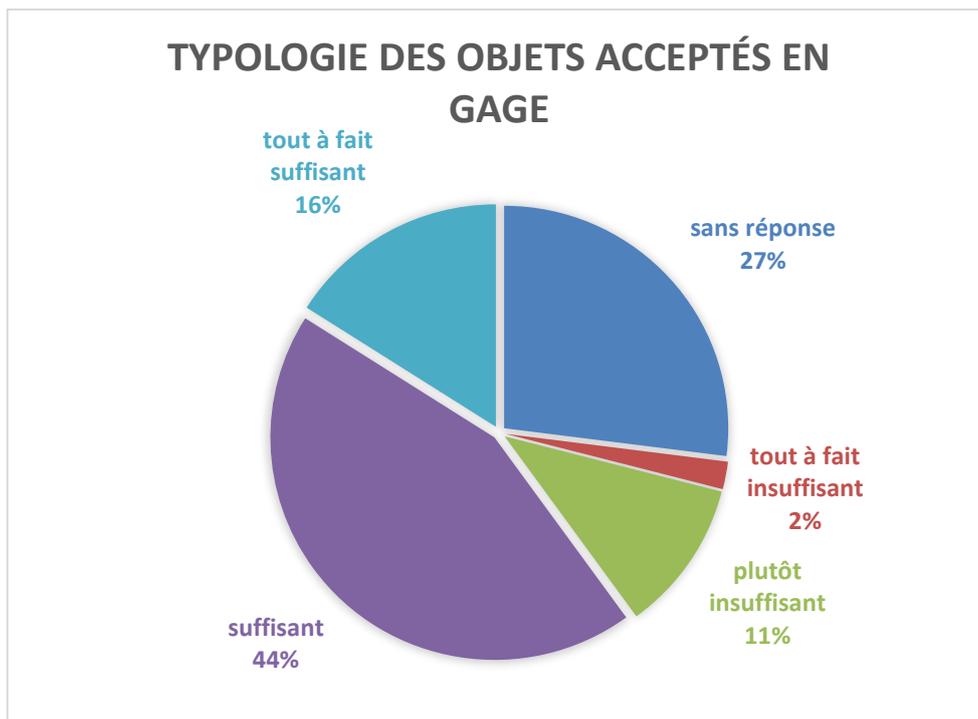


Une partie de la baisse brutale 2020 et 2021 peut être expliquée par l’actuelle pandémie mais il existe une tendance structurelle qui d’exercice en exercice montre que nous n’avons pas trouvé la manière de mieux rencontrer les attentes de la population plus jeune de notre région. Autre témoin de cette réalité est que malgré les efforts effectués par l’institution pour accueillir de nouveaux types de gage que les bijoux et montres, la diversification des gages ne semble pas faire écho à une attente de la population.

Les nouveaux gages restent en très grande partie des bijoux et des montres :



L’enquête réalisée par Dedicated sur un échantillon représentatif de la population bruxelloise en 2019/2020 montre d’ailleurs que celle-ci n’a pas d’attente particulière en terme d’élargissement des gages acceptés :



Seuls 13% des sondés considèrent que le type de gage accepté doit être élargi.

Le Conseil d'administration du Mont-de-Piété poursuivra donc le travail entamé dans le cadre du Plan stratégique et s'attèle à rechercher de nouveaux axes de travail pour apporter une solution à cette situation. L'opération reste délicate car à part le fait que le patrimoine durable des ménages a fondu comme neige au soleil, les causes de cette situation ne sont actuellement pas cernables :

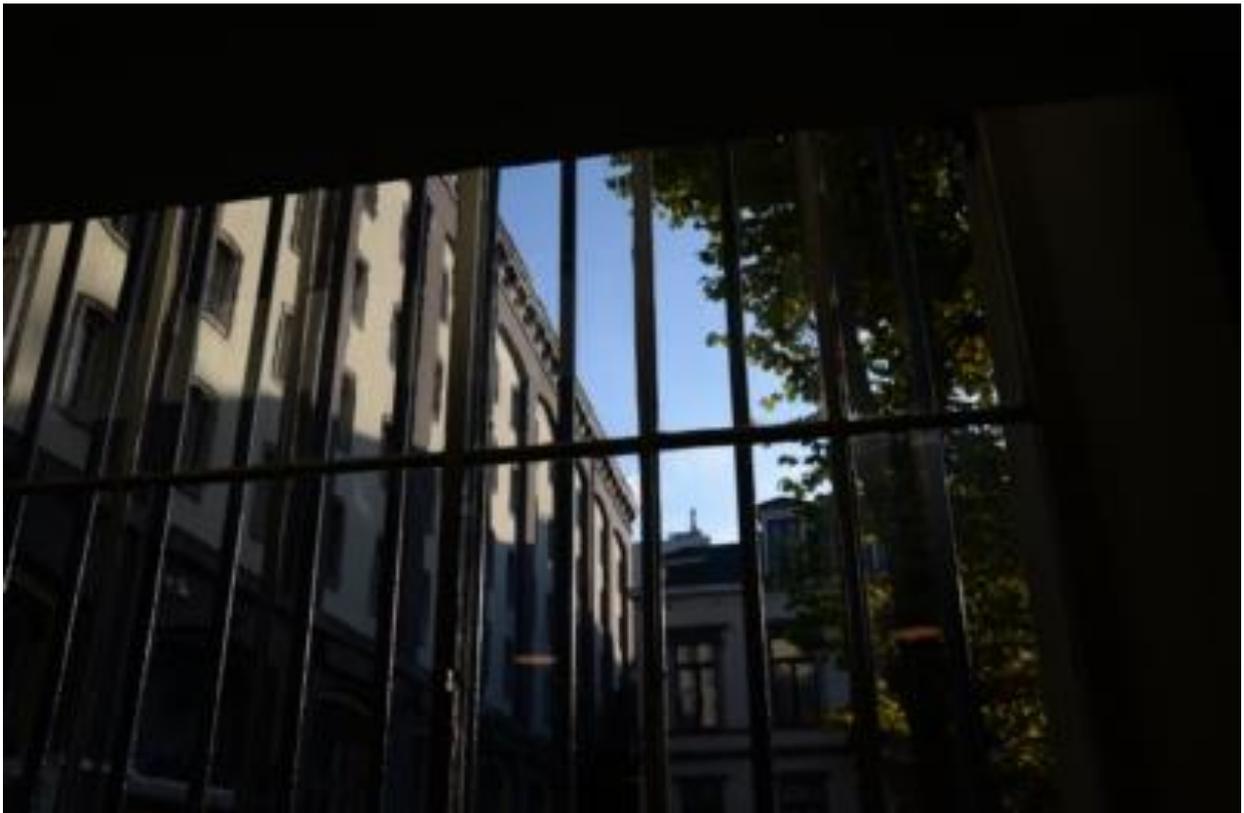
- Longtemps, nous avons cru que le ralentissement de l'activité était lié à une notoriété perfectible de l'institution. Nous pensions que les personnes qui pourraient bénéficier de nos services n'auraient pas été au courant de l'existence du Mont-de-Piété. Il semble que ce ne soit pas le cas. L'enquête réalisée par le bureau Dedicated⁴ sur la Région de Bruxelles-capitale (marge d'erreur de 3%), a établi que 65% des Bruxellois connaissent le Mont-de-Piété. 90% de ceux-ci savent que la mission première de l'institution est d'effectuer des prêts sur gage.
- La piste d'une appréciation non favorable des services proposés peut également être écartée. Les personnes sondées octroient une cote de 7.4/10 à l'institution et 95 personnes sur 100 recommanderaient sans hésiter le Mont-de-Piété.

Malgré cette affection des Bruxellois pour ma tante, d'année en année, notre clientèle peine à se renouveler.

⁴ Echantillon total 1012 personnes de plus de 18 ans habitant en Région de Bruxelles capitale, avec une marge d'erreurs 3.1%.

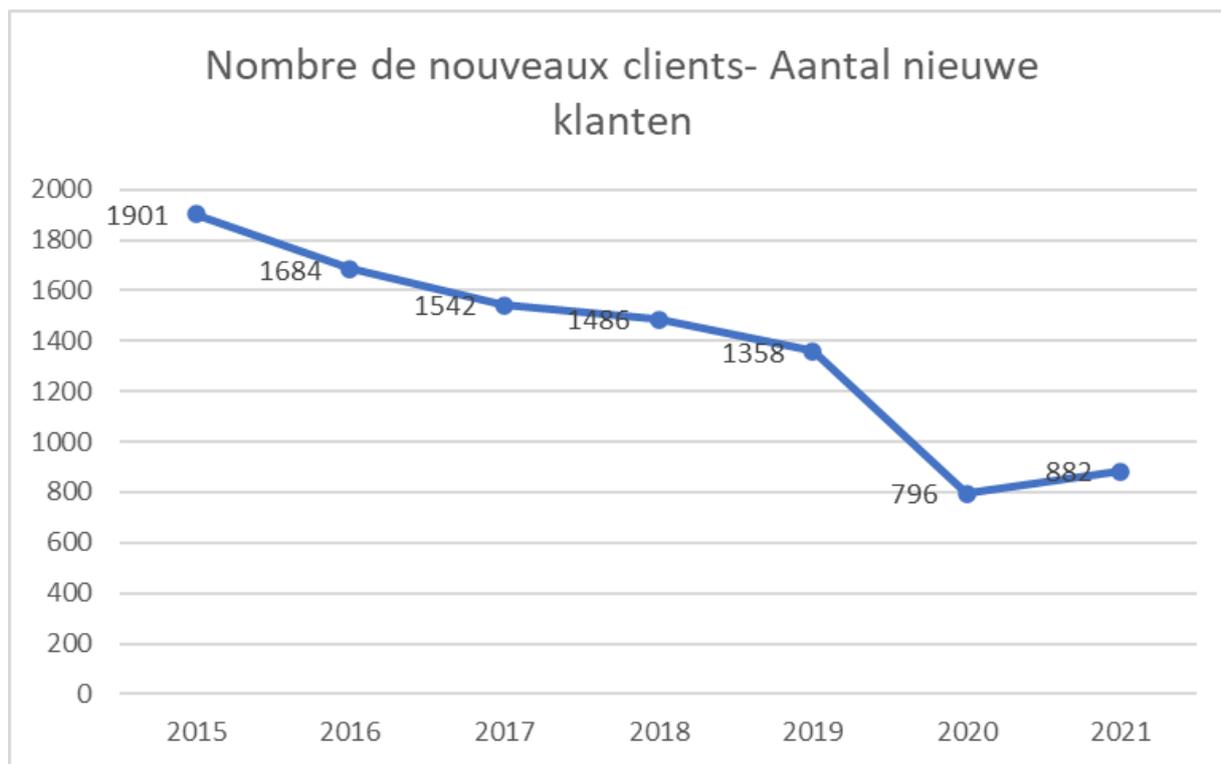
Il serait évidemment totalement prématuré de tirer des conclusions sur base des chiffres 2020 et 2021. L'ensemble des acteurs (membres du Conseil, management et équipes) entend poursuivre le travail entamé pour améliorer le service offert et convaincre les plus jeunes d'utiliser eux aussi cet outil en cas de besoin.

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 de moitié entre 2015 et 2021.



Autre élément relativisant le caractère structurel de la hausse de l'encours : le nombre de nouveaux clients⁵ :

⁵ Par nouveau client, il faut entendre personne inconnue du Mont-de-Piété contractant pour la première fois un prêt.



L'accroissement important de l'encours a entraîné l'obligation pour le Mont-de-Piété d'accroître son endettement.

Pour rappel, le Mont-de-Piété a comme objectif d'emprunter le moins possible pour être le moins dépendant possible des marchés dans la fixation des taux de prêts. Dans ce contexte, le financement de l'extra est assuré par les soldes positifs de l'ordinaire et à défaut par les fonds propres. Seule exception à cette règle, les gros investissements qui ne peuvent être financés sur un seul exercice. Ils sont, fin 2021 au nombre de 2, remboursés en 10 ans :

- Rénovation de l'aile droite :
 - Emprunt initial : 3.000.000€
 - Taux : 0.872%
 - Date de début : 02/01/2017
 - Date de fin : 31/12/2026
 - Solde au 31/12/2021 : 1.608.005€

- Remplacement de tout le dispositif de sécurité :
 - Emprunt initial : 2.000.000€
 - Taux : 0.920%
 - Date de début : 29/12/2017
 - Date de fin : 29/12/2026
 - Solde au 31/12/2021 : 1.222.287€

Pour être complet, il convient de noter que le budget 2022 prévoit la conclusion d'un nouveau crédit d'investissement de 1.000.000€ pour la réécriture du software « métier » du Mont-de-Piété et pour le renouvellement complet du hardware (serveurs et postes de travail). Montant estimé : 1.000.000€

Le financement des prêts repose principalement sur les fonds propres de l'institution. Ces derniers sont insuffisants pour couvrir la totalité de l'encours.

- Bullet⁶ 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 31/12/2021 : 7.000.000€
- Straight loan⁷ : ligne de crédit variable permettant d'emprunter jusqu'à 3.000.000€
 - o straight loan au 31/12/2021 : 1.400.000€

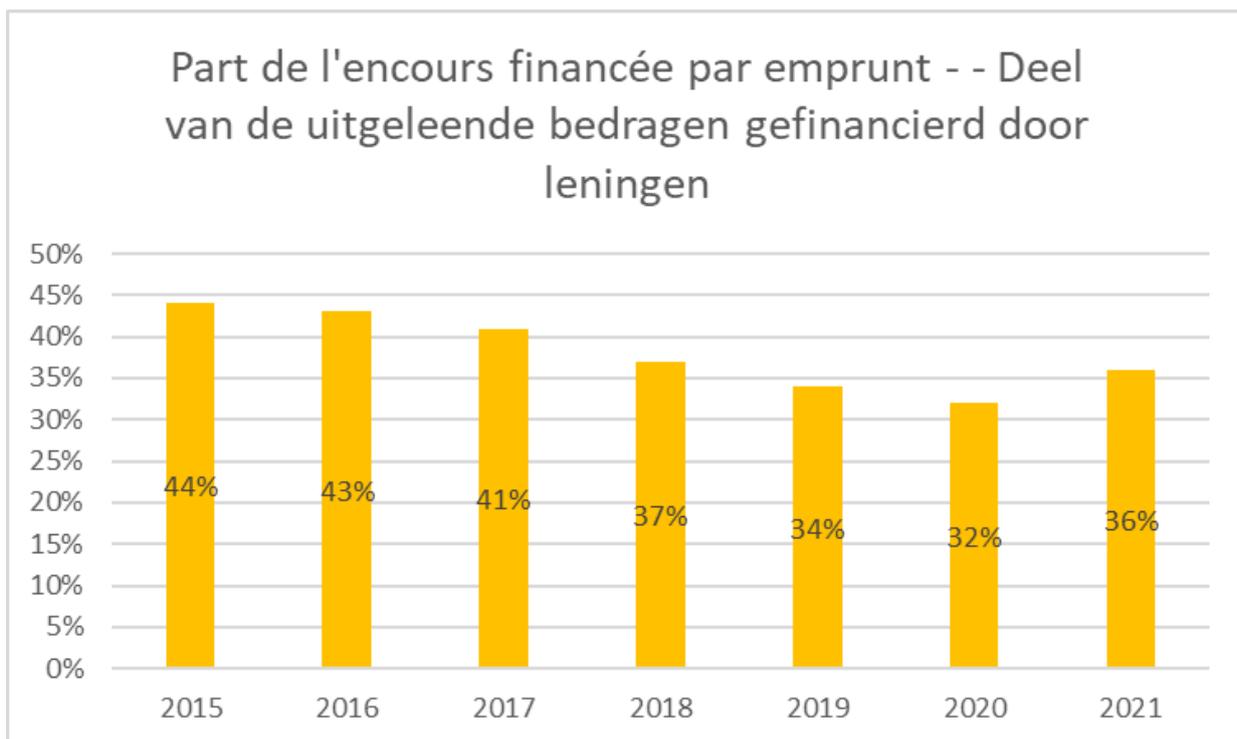
Les taux pratiqués pour ces prêts restent, quelle que soit la durée, très bas. Nous devons toutefois rester vigilants car l'inflation qui s'annonce dans les mois à venir pourrait conduire à une hausse de ceux-ci.



La part de l'encours financée par emprunt augmente très légèrement :

⁶ 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.

⁷ 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.



Le plan stratégique contient plusieurs pistes par rapport au développement de l'activité « prêt sur gage ».

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

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

La pandémie n'a malheureusement pas permis d'avancer sur ces axes de travail vu :

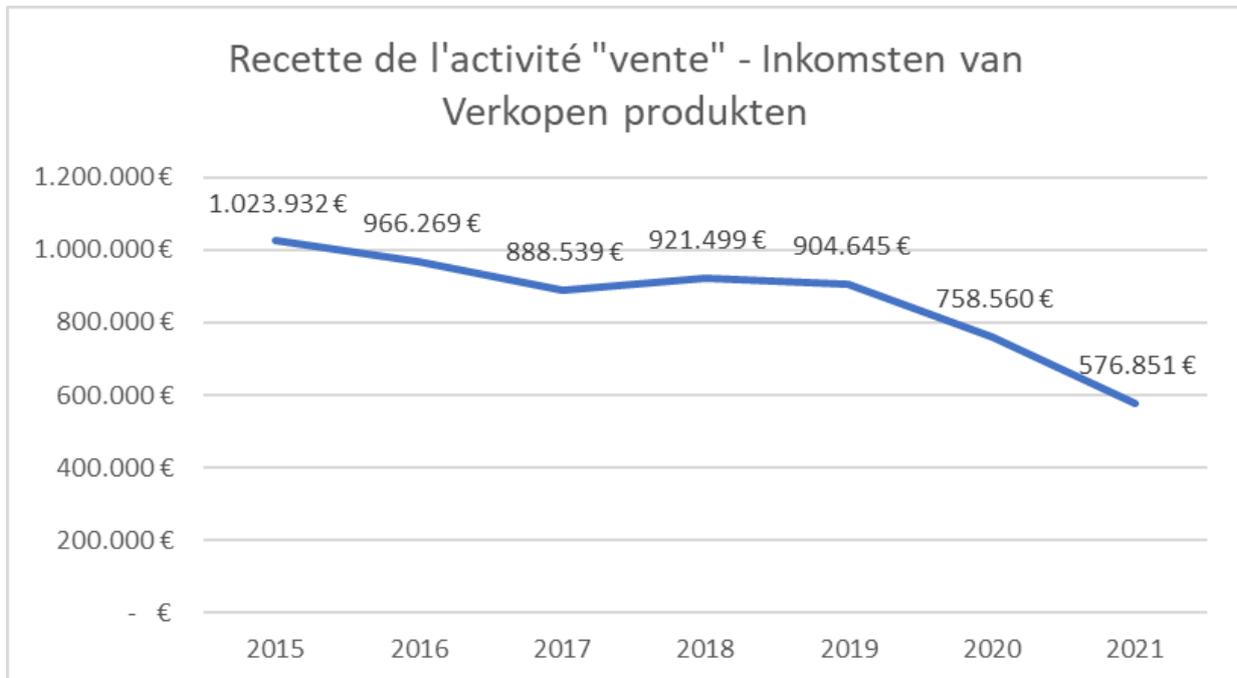
- les congés COVID (malade, garde d'enfants, quarantaine, ...)
- la difficulté d'organiser des réunions internes avec la limitation des contacts sociaux

- la révision quasi permanente des procédures impliquant un investissement constant dans l'organisation du quotidien et dans un contexte où demain est incertain, une grande difficulté à mobiliser sur des objectifs à moyens et à long terme



4. Les ventes

En termes économiques pour le Mont-de-Piété, la chute des recettes provenant de l'activité vente est encore beaucoup plus préoccupante. Entre 2015 et 2021, les recettes provenant de cette activité passe d'un peu plus de 1.100.000 € à moins de 600.000 €, ce qui représente une diminution de 43 % sur la période.



Ainsi aujourd'hui la part des recettes provenant de l'activité vente représente 17 % des produits de l'institution alors qu'en 2015, 28 % des produits d'exploitation provenait de la vente. La réalité selon laquelle les produits de l'activité « vente » permettaient de ne pas faire peser la totalité des charges du prêt sur gage sur les emprunteurs n'est aujourd'hui plus vraie et de plus en plus, la totalité des charges de l'institution pèse directement sur les emprunteurs. Dans un contexte où l'activité de prêt sur gage est elle-même fortement en recul et le financement alternatif issu des ventes s'effondre, la question de la couverture des dépenses qui elles croissent de manière modérée mais inéluctable risque de se poser dans les cinq ans à venir.

C'est cette réalité que nous annonçons déjà il y a quelques années en produisant différents tableaux de projection de recettes et des dépenses qui a conduit à la mise en route d'une réflexion sur la modernisation de notre activité matérialisée dans la démarche du plan stratégique.

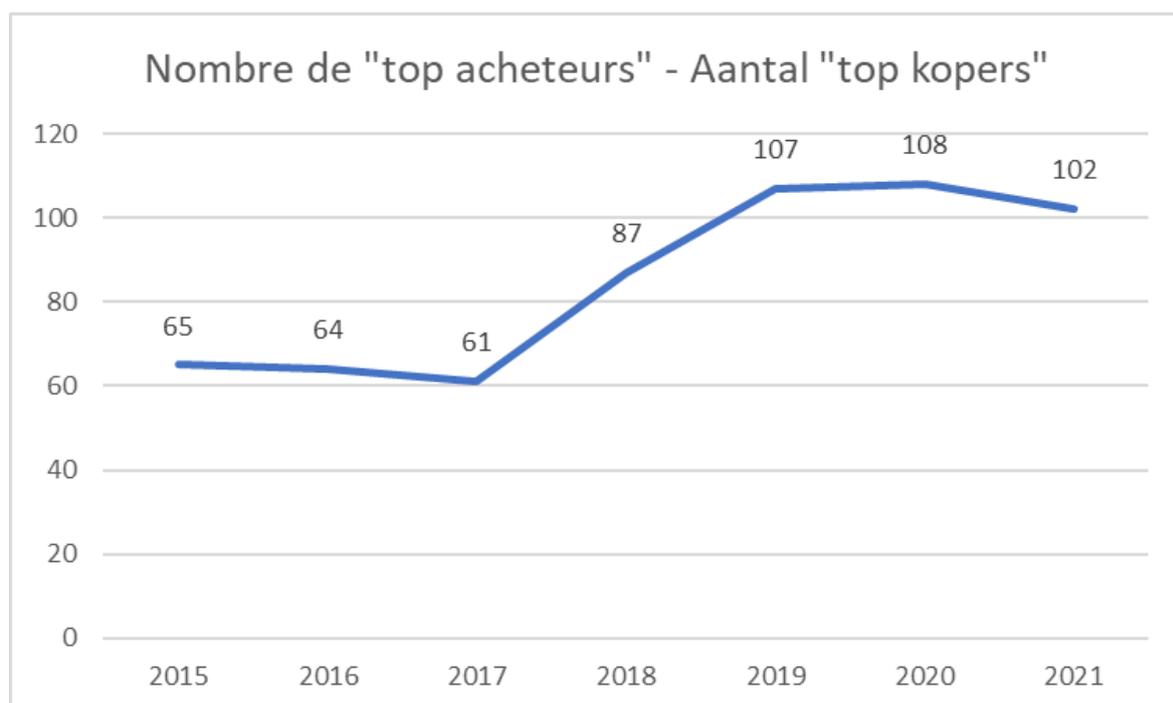
Nous nous devons de reconnaître ici que les actions initiées jusqu'à présent ne semblent pas porter leurs fruits et qu'une accélération des mesures envisagées impliquant une modernisation rapide de l'outil informatique est nécessaire.

Notre capacité à maintenir les recettes issues de l'activité vente au même niveau voir de ré augmenter sera déterminante dans le temps que nous avons avant de voir basculer le mont-de-piété dans un fonctionnement déficitaire.

C'est pour cette raison que même si l'activité de vente n'est pas la raison d'être du Mont-de-Piété, elle constituera pour les deux exercices à venir un axe de travail essentiel de notre modernisation. Il apparaît en effet que la raison de la baisse des produits de vente est comme nous le verrons beaucoup plus facilement identifiable. Il sera plus simple de déployer les actions nécessaires à la relance de cette activité.

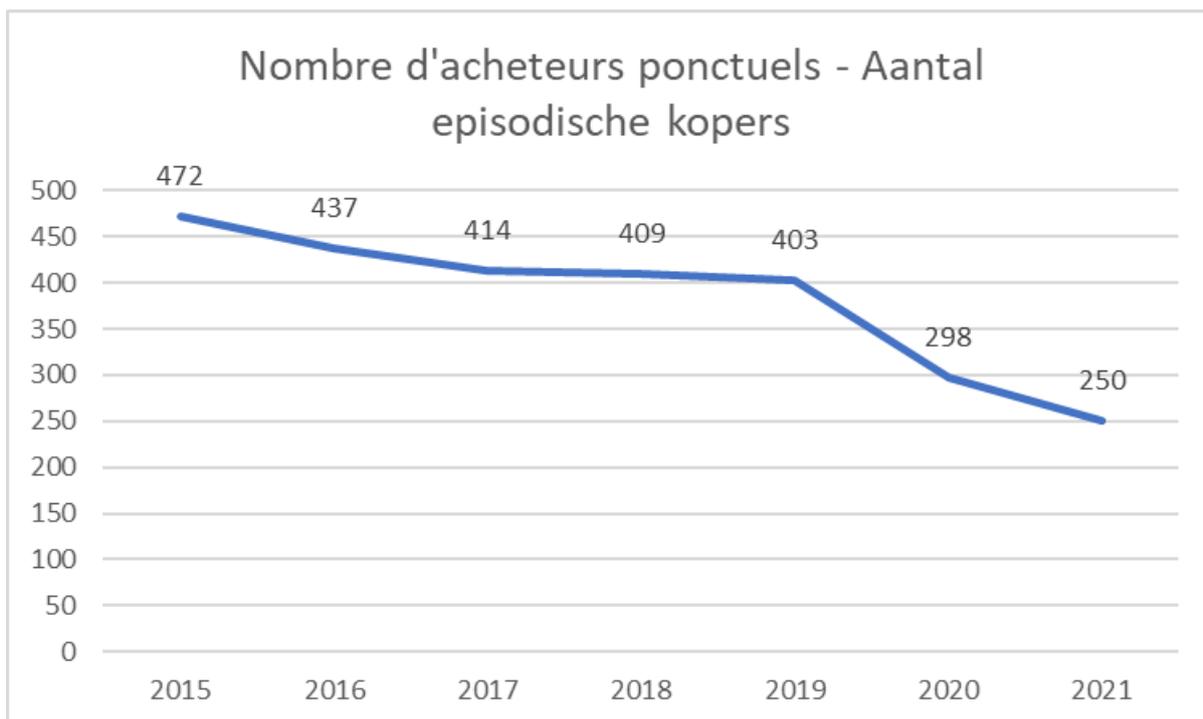
Normalement 30 ventes publiques ordinaires et 5 à 6 ventes de prestige sont organisées chaque année. En 2021, nous avons été en mesure d'organiser 27 ventes ordinaires et 4 ventes de prestige.

Le Mont-de-Piété ne manque pourtant pas d'acheteurs en salle de vente et malgré le caractère changeant des procédures de vente, nos acheteurs les plus fidèles ne se sont pas découragés. En témoigne, par exemple, le nombre de « top acheteurs »⁸ qui reste stable à un niveau élevé :

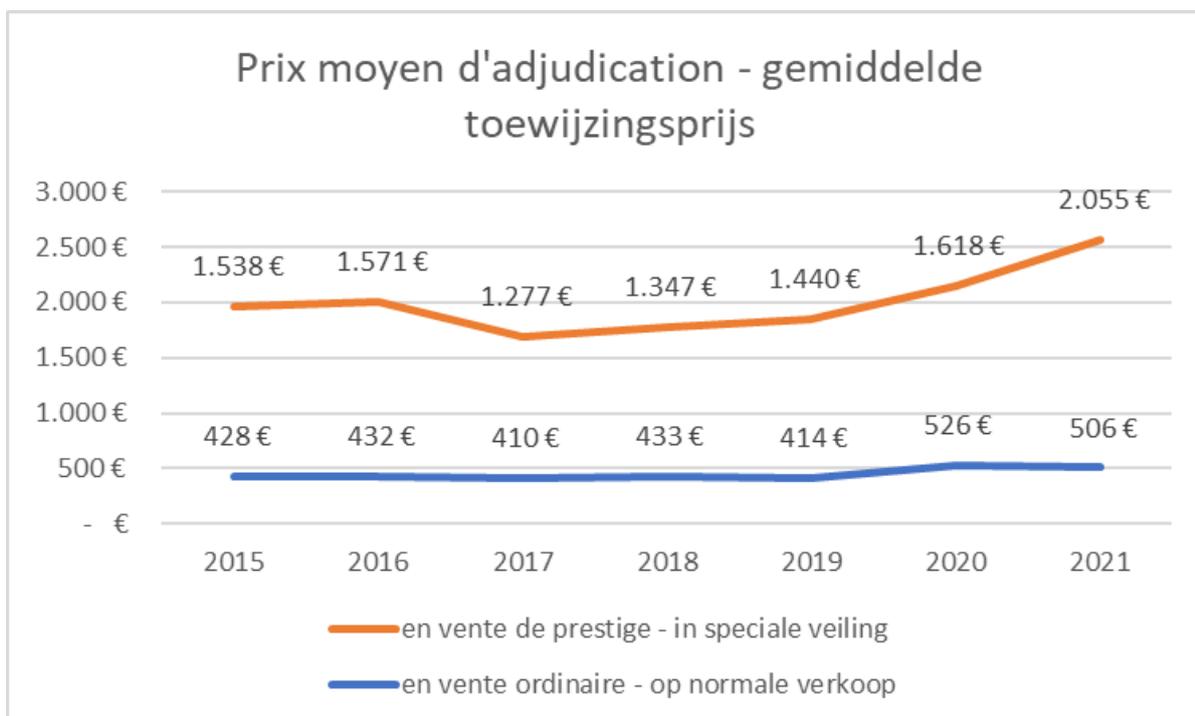


Il est probable que les conditions changeantes des modes de participation aux ventes, au gré des aléa de la pandémie aient davantage impacté le nombre d'acheteurs ponctuels, accentuant encore la baisse de fréquentation constatée en 2020.

⁸ Top acheteur : nom donné aux clients ayant acheté pour plus de 10.000€ sur les 5 dernières années

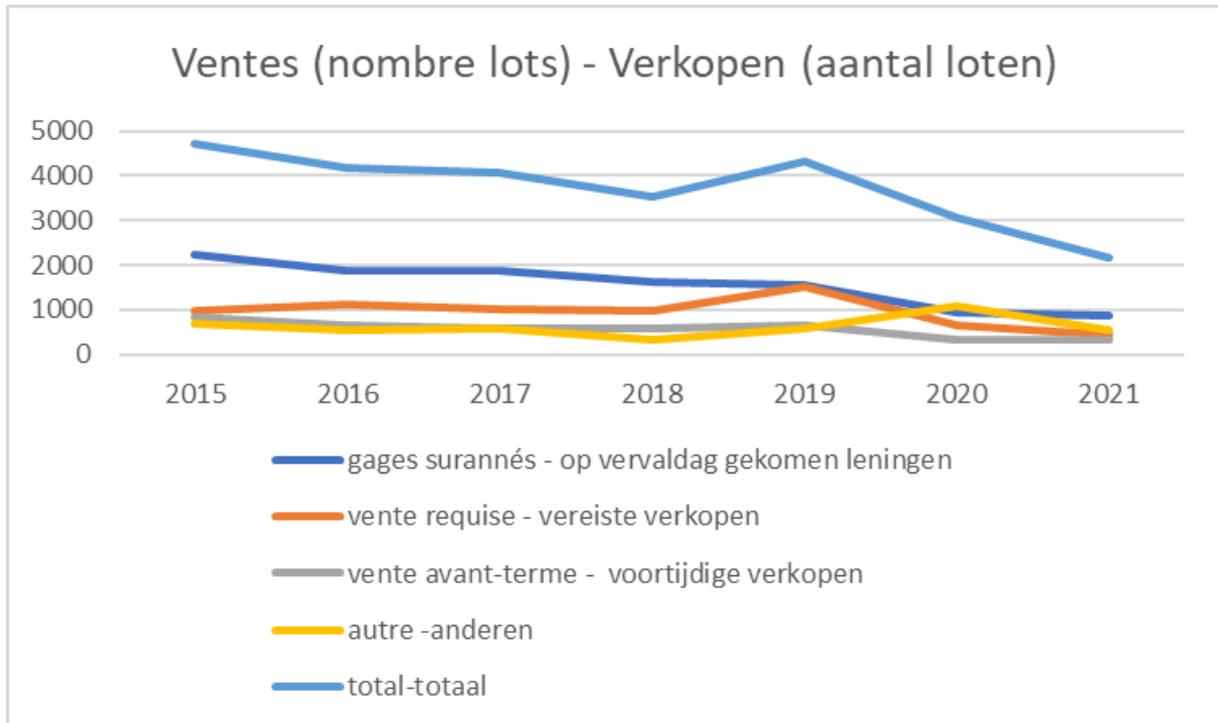


Cette variation du nombre d'acheteurs n'a aucun impact sur les prix obtenus en vente normales ou de prestige, comme en témoigne le tableau ci-après :

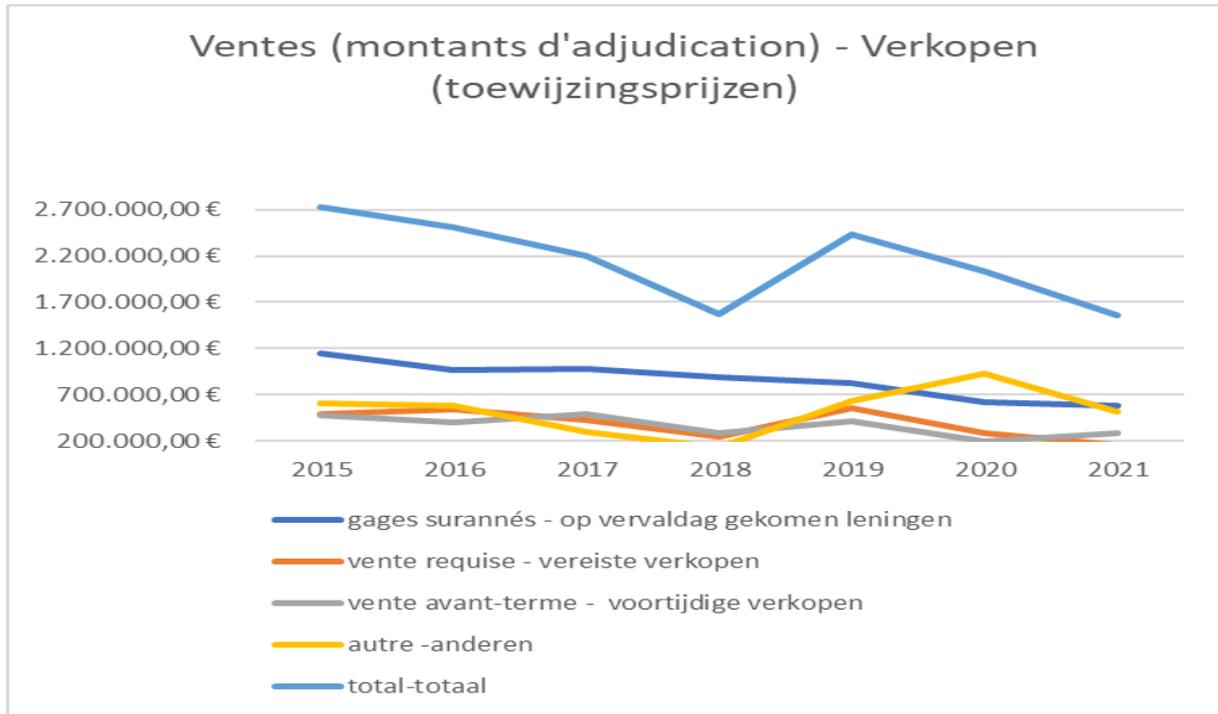


Le facteur déterminant de la chute et même le seul facteur expliquant la chute des produits de vente (et pour partie la réduction du nombre de vente) est la réduction du nombre de lots proposés à la vente, quelle que soit la provenance de ceux-ci :

- Gages surannés : vente forcée de gage dont les propriétaires n'ont pas respecté les échéances de prolongation ou de dégagement
- Vente requise : objet qui dès leur engagement sont destinés à la vente sur décision de leur propriétaire
- Vente avant terme : gage dont les propriétaires demandent la mise en vente
- Autre : report d'un lot d'une des trois catégories ci-dessus vers une autre vente.

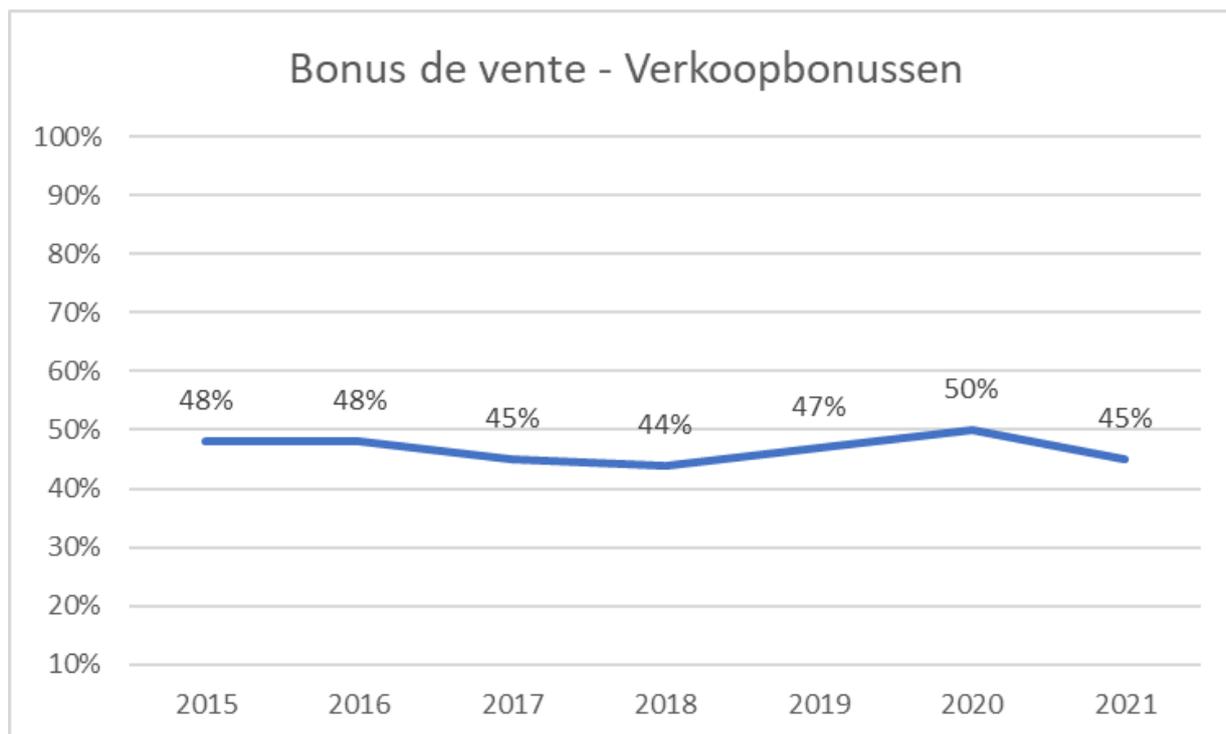


Les produits d'adjudication suivent d'ailleurs une courbe très proche de celle des lots vendus :



Le bonus de vente⁹ qui pour mémoire est ristourné au déposant représentait en 2020 plus de la moitié des produits d'adjudication (50,04%). Ce ratio particulier était principale dû à la flambée du cours de l'or au cours de cet exercice. Pour 2021, 697.214€ retourneront au propriétaire du gage, soit 43% du produit d'adjudication de l'année (1.552.184€). Sur ce ratio, il n'existe pas d'évolution significative par rapport aux exercices antérieurs.

⁹ Différence positive entre le prix d'adjudication et la dette du client.



5. Les dépenses

La situation incertaine au niveau des recettes renforce les responsables du Mont-de-Piété dans leur volonté d'un encadrement très rigoureux des dépenses qui peut être constaté de budget en budget et de compte en compte.

Cet encadrement est rendu possible par un contrôle interne des dépenses très stricts et par une politique d'investissement ciblée et dynamique.

Les dépenses ordinaires se chiffrent à 3.286.757,91 par rapport à 3.454.766,92€ en 2020.

Les frais de personnel (2.105.951,88€), les services et biens d'exploitation (482.149,68€) et les remboursements des emprunts (495.077,41€) englobent les dépenses les plus importantes de l'institution et représentent respectivement 64%, 15% et 15% des dépenses ordinaires.

	Budget 2021	Engagé 2021	Engagé 2020	Engagé Delta 2021-2020	Delta Engagé 2021 Budget 2021
ACHATS DE MATIERES	77.300	64.898,15	74.020,12	-12,3%	-16,0%
SERVICES ET BIENS D'EXPLOITATION	509.200	482.149,68	480.105,51	0,4%	-5,3%
FRAIS DE PERSONNEL	2.155.700	2.105.951,88	2.106.703,87	0,0%	-2,3%
REMBOURSEMENTS DE EMPRUNTS	495.000	495.077,41	490.629,59	0,9%	0,0%
CHARGES FINANCIERES	102.500	91.089,15	101.763,59	-10,5%	-11,1%
CHARGES EXCEPTIONNELLES	20.000	47.591,64	201.544,24	-76,4%	138,0%
TOTAL - TOTAAL	3.359.700	3.286.757,91	3.454.766,92	-4,9%	-2,2%

1) Achats de matières (60)

Les achats de matières connaissent une diminution de -12,3% par rapport au compte précédent tout en restant en dessous du montant budgété (-16%). La diminution s'explique par le fait que les dépenses liées au COVID ont été majoritairement effectuée en 2020. Malgré l'explosion de prix d'électricité et surtout de gaz vers la fin de l'exercice, les frais d'énergie (électricité et gaz) pour 2021 sont restés stables par rapport à 2020 grâce aux contrats négociés à prix fixe annuel.

2) Service et biens d'exploitation (61)

Les services et biens divers sont stable (ils enregistrent une augmentation très légère de 0,4% par rapport à l'exercice précédent. Les principales diminutions sont les frais de publicité -due à l'abandon d'articles publicitaires pour la vente publique dans le journal Le Soir et de l'affichage JC Decaux (-18.000€) - alors qu'à l'inverse les frais d'avocat et les dépenses informatiques augmentent respectivement de 5000€ et de 18000€.

3) Frais de personnel (62)

Trente-trois personnes étaient inscrites au payroll du 31 décembre 2021 au Mont-de-Piété (soit le même effectif qu'en 2020). Les frais de personnel sont quasi restés stables par rapport à l'exercice précédent détaillés par différents éléments compensatoires comme suit :

L'augmentation salariale repose sur l'indexation survenue au mois d'octobre (+8.650€), les promotions liées à la valorisation de l'expertise des agents du cadre administratif et à la réorganisation du CD ainsi qu'à la revalorisation¹⁰ barémique partiellement rétroactive sur

¹⁰ Un accord sur la revalorisation salariale de la fonction publique locale est intervenu en Comité C. La première étape de cette revalorisation concerne les niveaux D. Cette majoration produit ses effets au 1^{er} janvier 2021 à concurrence de 2,25% pour le rang 1, 2,5% pour le rang 2, 3% pour le rang 3 et 2% pour le rang 4. Toujours au 1^{er} janvier 2021, une pension complémentaire est mise en place pour les agents contractuels à concurrence de 3% de la masse salariale soumise à l'ONSS des agents concernés. Un subside régional prend partiellement en charge cette dépense.

l'année 2021 (+30.750€), l'engagement de deux nouveaux agents de niveau B (secrétariat et communication (+51.200€). A l'inverse, le départ de deux agents très anciens à la retraite (-69.800€), la disparition de dépenses exceptionnelles (-8.300€), la réduction du nombre d'étudiants engagés (-6.000€). La prime de 500€ par agent décidée in extremis fin 2020 dans l'attente d'un accord global sur les augmentations de salaire n'a pas été reconduite.

Il est à noter une forte diminution dans la provision pour la cotisation de responsabilisation (-24.000€). Celle-ci est due au fait que l'année dernière la provision était surestimée du même montant n'ayant pas une vue globale récente sur notre base de pensionnés (que nous avons entretemps su obtenir de l'administration ONSS).

4) Remboursement des emprunts (64)

Ce poste s'élevant à 495.077 € comprend le remboursement de quatre tranches trimestrielles du capital relatif aux crédits d'investissement bancaires de respectivement 3 millions et 2 millions d'euros afin de financer les rénovations de l'aile droite du bâtiment et le nouveau dispositif de sécurité. L'augmentation est due à la croissance de l'importance relative du capital dans les trimestrialités.

5) Charges financières (65)

Le coût des charges financières résultant principalement de notre financement externe se monte à 91.089€ par rapport à 101.764€ en 2020, évolution qui s'explique d'une part par une baisse d'intérêts relatifs aux crédits à long terme (mouvement inverse par rapport au remboursement de capital : -4.500€) et d'autre part par une forte diminution de frais de paiements électroniques (-5.000€),

6) Charges exceptionnelles (67)

En faisant abstraction du coût exceptionnel non-récurrent relatif à la décision d'exonérer les paiements d'intérêts pendant la période de fermeture de guichets en 2020 (195.000€), les charges exceptionnelles ont fortement augmenté s'élevant à 47.592€ essentiellement dues à des transactions amiables dans des litiges avec les clients.

6. Résultat ordinaire et investissements

Le Mont-de-Piété termine l'année 2021 avec un solde positif net de **141.425,22 €** par rapport à 202.794,89€ en l'exercice précédent

Recettes :	3.428.183,13 €
Dépenses :	<u>3.286.757,91 €</u>

Solde : **141.425,22 €**

Le solde est affecté comme suit :

- un montant de 90.953,06 € au service de l'extra (les investissements)
- le solde de l'exercice comptable de 50.472,16 € au financement de l'activité.

Les investissements

Les investissements liés aux travaux de bâtiments portent essentiellement sur les travaux de remplacement de vannes thermostatiques des radiateurs. Ces investissements visent au placement de vannes verrouillables pour réguler les températures de chauffe des différents locaux, dans un souci économique et environnemental.

Les investissements en mobilier contiennent des nouvelles boîtes scellées pour les objets ne pouvant être stockés dans le robot.

L'engagement pris au niveau d'investissement dans l'informatique concerne les adaptations nécessaires au robot, en l'occurrence le remplacement du dispositif de contrôle du manipulateur, l'adaptation du logiciel de ce dernier et le remplacement du câblage.

Les investissements supplémentaires en sécurité portent sur la télésurveillance et le remplacement de deux moteurs électroniques des portes. Cette dernière intervention imprévue n'étant pas budgétée explique le dépassement de ce dernier.

7. En bref

Réorganisation du CD

Le Directeur général a informé le Conseil d'administration de ce que son état de santé l'empêche de se rendre au Mont-de-Piété pour y effectuer son travail. Le Conseil a dès lors décidé de lui permettre de télétravailler et de réorganiser le Comité de Direction, impliquant des évolutions salariales. Ces évolutions s'équilibrent et se neutralisent parfaitement permettant de concentrer les montants disponibles pour des revalorisations salariales à la réduction de l'écart salarial et à l'augmentation des plus bas salaires.

Cette stratégie salariale s'inscrit dans la droite ligne de la politique de l'institution qui avait déjà par le passé upgrader les agents de grade E vers le D et prévu des passerelles du cadre ouvrier vers le cadre administratif pour permettre des aménagements de fin de carrière.

- Le Directeur général se voit appliquer un rang d'A8 au lieu de A9 et le cadre a été modifié en ce sens par le Conseil Communal. Il se voit confier :
 -  le secrétariat du Conseil d'administration

- + les contacts institutionnels externes en ce compris la Ville et le CPAS
- + la coordination du Comité de Direction
- + la validation des engagements financiers
- + la gestion du personnel du secrétariat de direction
- + le suivi du plan stratégique
- + le pilotage de la réécriture du programme informatique
- + le contentieux primes- linguistiques
- + la gestion des bâtiments et de la sécurité
- + la signature du courrier
- + la gestion du courrier IN
- Le responsable RH (A4) devient Responsable opérationnel (A5)
- De confier à ce dernier :
 - + L'ensemble des tâches en rapport avec la gestion du personnel (engagement, nomination, promotion, payroll, fin de contrat, procédure disciplinaire)
 - + la communication du Mont-de-Piété
 - + La responsabilité opérationnelle de l'institution, y compris l'organisation du travail
 - Coordination inter-service et notamment l'organisation des ventes
 - Structuration des services
 - Transition numérique
 - Horaires de prestation et d'ouverture
 - + L'organisation des évaluations
 - + Suivi du plan de formation
 - + Secrétariat du COCOBA
 - + Représentation du Mont-de-Piété au Comité Supérieur de négociation
 - + la validation des dépenses
- Le greffier (A5¹¹) se voit confier :
 - + La tenue des comptes et budgets
 - + La stratégie de financement de l'activité
 - + La supervision et la validation des processus comptables
 - + La gestion du personnel du cadre administratif
 - + La gestion du monitoring et du contrôle interne
 - + La relation client :
 - Contentieux
 - Litiges ventes (en lien avec le Directeur du cadre technique)
 - Saisies

¹¹ Inchangé

- Règlement collectif de dette
 - Administration provisoire
 - succession
- L'appréciateur principal vérificateur (A5¹²) est en charge de
- + L'inventaire des stocks
 - + La gestion du personnel du cadre technique (experts et ouvriers)
 - + L'organisation des expertises
 - Diversification des gages
 - Transition numérique du contact client
 - Rapprochement des clients
 - + Développement des ventes requises
 - + Organisation technique des ventes
 - Exposition
 - Vente
 - Vente spéciale
 - + La gestion de la relation client et des litiges en lien avec le greffier

C4/augmentation barémique/ revalorisation salariale

Reconnaissance de l'expertise acquise

Les fonctions administratives des caisses et du service administratif vente se sont grandement complexifiées et intègre dorénavant la gestion des règlements collectifs de dettes, le suivi de situation successorale complexe de clients décédés, l'accompagnement des clients dont les biens sont saisis par l'autorité judiciaire, toute la problématique de la prévention du blanchiment des capitaux avec encadrement des paiements en espèces et signalement des situations suspectes à la CTIF, l'administration provisoire des biens, la gestion des flux numériques, la détection et la gestion des paiements au moyen de billets falsifiés, les dispositions légales relatives aux ventes publiques, la gestion des vendeurs, la rétrocession et le paiement des bonis, la gestion des acheteurs, la gestion des ventes de gré à gré dans le respect de l'article 40 du règlement organique..

Le Conseil d'administration a constaté que la fonction dépassait largement un rôle de téléphoniste ou d'administratif.

Le protocole d'accord 2016/01 du Comité C conclu le 09 mai 2016 laisse la possibilité d'utiliser le rang 4, dévolu jusqu'à présent aux chefs d'équipe, pour reconnaître financièrement une expertise. Il a considéré qu'après 20 ans de service dans les fonctions administratives au sein du Mont-de-Piété, les agents de niveau C pouvait devenir C4. Les revalorisations salariales des agents concernés sont intervenues en mars 2021.

¹² Inchangé.

Le poste de chargé de Communication

Le Mont-de-Piété a décidé d'engager au poste de chargé de communication des agents de niveau C et de les former « sur le tas ». Après deux expériences négatives, il a été décidé de modifier notre stratégie et de recruter une personne formée pour cette fonction en l'engageant au niveau B.

Madame Vaessen engagée dans cette fonction suit le plan de communication suivant :

Action	Statut
Refonte du site internet (contenu & visuels)	En cours de validation & de traduction
Présence sur les réseaux sociaux ¹³	En place depuis le 4 juin 2021
Envoi régulier de newsletters & sms à des fins commerciales pour promouvoir les ventes	Lancement dès installation d'un logiciel d'expédition ad hoc
Dynamisation des expos en salle Freddy Thielemans	Plusieurs expositions ont été organisées dans les périodes où la pandémie le permettait. (voir la liste des expos plus bas)

Projets	Statut
Ajout du catalogue intelligent sur le site internet	Abandon de l'idée de création d'un logiciel propre au profit d'un outil éprouvé mise en place en 2022
Développer une communication orientée vers des groupes cibles (actuellement définition des cibles et des meilleurs vecteurs pour entrer en contact, ...): Pour le prêt sur gage : public classique (difficultés financières et alternative au financement classique), personnes rentrant en maison de repos, indépendants, étudiants,...	

¹³ La présence sur les réseaux sociaux est une action de longue haleine particulièrement chronophage, la sélection préalable des meilleurs supports revêt donc un caractère essentiel. Ainsi, Facebook par son caractère tout public et la capacité d'y installer du contenu sera notre outil principal de présence sur le net. Twitter sera utilisé comme outil de rappel notamment à destination d'un public spécifique (les notaires par exemple), Youtube hébergera les clips mis en ligne par ailleurs ; TIC TOC servira si des objets plus spécifiquement « jeunes » sont acceptés en gage (les sneakers par exemple) ; HOPLR servira dans la diffusion des activités centrées sur le quartier. Instagram ne sera pas investi dans un premier temps et Pinterest ne sera pas utilisé.

Pour les ventes : ciblage particulier sur le sud-est de Bruxelles, + dynamisation des acheteurs « online » ; professionnels, succession (vendeur), personne rentrant en maison de repos	
Améliorer le référencement (SEO & SEA)	Détermination du volume en fonction d'une analyse coûts bénéfices
Aménagements urbains visant à augmenter notre visibilité	Amélioration de la signalétique "Mont-de-Piété". Contacts pris avec la Ville de Bruxelles à ce propos.

L'utilisation stratégique de la salle Freddy Thielemans :

En plus du soutien apporté aux artistes, les expositions et événements seront choisis en fonction des thèmes des ventes. Elles seront utilisées comme produit d'appel pour convaincre de nouveaux publics d'y participer. La salle est aussi une manière de rompre avec l'image misérabiliste de l'institution qui constitue un frein pour de nombreux clients potentiels à utiliser notre institution.

Constatant que la plupart des artistes s'avérait incapable de promouvoir eux-mêmes leur exposition, le Mont-de-Piété promeut celle-ci sur différentes plateformes (quefaire.be, out.be, agenda-Brussels, etc.) et crée un événement est créé sur nos pages Facebook. L'artiste est prévenu afin qu'il puisse liker et partager celles-ci.

Période d'exposition		nom de l'artiste	type de réalisation
Du	au		
10.09.2021	11.09.2021	Ecole Francisco Ferrer	Présentation d'extraits de travaux de fin d'études des étudiants des sections Styliste-Modéliste, Arts du tissu et Publicité-Agencement de l'espace.
16.09.2021	18.09.2021	Institut Jeanne Toussaint / Arts & Métiers	Bijoux et maroquinerie
5.10.2021	14.11.2021	Jean-Luc Moerman	installations, tableaux, sac à main, bouteille de vin, etc.

20.11.2021	44528	Isabel Miramontes & Xosé Suarez	Tableaux et sculptures
19.12.2021	06.01.2022	Anne-Flore Mary & Michel Dieudonné	Tableaux et photos

Le prêt aux entreprises :

Un élément central de la modernisation du Mont-de-Piété est l'intention affichée d'ouvrir le prêt sur gage aujourd'hui réservé aux particuliers aux personnes morales et par priorité aux entreprises en difficulté. Le projet vise à soutenir des entreprises viables mais vivant des moments difficiles (covid, mutation en lien avec la mobilité, travaux importants, ...)

Personne ne pense que l'ouverture à ces acteurs du prêt sur gage peut être une solution miracle mais il s'agit d'un outil pertinent qui ne demande qu'à être mis à disposition d'une population plus large qu'actuellement. Le projet est porté depuis sa genèse 'est porté depuis le début en partenariat très étroit avec BECI et son centre d'aide aux entreprises en difficulté et l'Echevin des de l'Economie de la Ville de Bruxelles. Il vise à permettre aux commerçants connaissant des problèmes de trésorerie mais porteur de projet viable de passer un cap difficile pour pouvoir rebondir ensuite, en gageant une partie de leur stock non directement nécessaire à leur activité. En effet, les difficultés d'accès au crédit existent aussi dans le chef des PME liées au commerce et une étude menée par la Chambre de commerce BECI montre que dans le commerce, la plupart des faillites résulte d'un problème de trésorerie sans mettre en cause la qualité du projet, mais, lorsque les signaux sont au rouge les banques rechignent à ouvrir des lignes de crédit.

La réflexion autour de ce projet débute avec les attentats de Bruxelles et les mutations en termes de mobilité et de stationnement dans le Pentagone, hypercentre bruxellois. Une année a été nécessaire pour

- ✚ Circonscrire le rôle des uns et des autres
- ✚ Définir la grille de screening qui sera appliquée par le CED pour statuer sur la pertinence de l'outil en regard de la situation de l'entreprise et de ses perspectives
- ✚ Adapter le règlement organique du Mont-de-Piété et rédiger un « contrat de prêt »
- ✚ Modifier le fonctionnement du Mont-de-Piété notamment en termes de libération des gages pour qu'il ne constitue pas un frein à l'activité de l'entreprise prêteuse et que le stock gagé soit, moyennant remboursement partiel du prêt, toujours disponible.

Le travail entre partenaires débouche sur un projet qui tient la route et qui ne coûte rien à la collectivité, un autre élément appréciable à l'heure où le soutien aux secteurs en crise mobilise des fonds publics à un niveau non atteint à ce jour.

Un problème de taille subsiste et empêche le démarrage effectif du service : le privilège que le Mont-de-Piété doit avoir sur les objets gagés. Pourtant, le Code Pénal sanctionne lourdement tout acteur autre que le Mont-de-Piété qui réaliserait du prêt sur gage et la loi du 30 avril 1848 sur la réorganisation du Mont-de-Piété, autorise celui-ci à consentir des prêts sur nantissements de valeurs et objets mobiliers. La loi du 30 avril 1848 déroge explicitement aux dispositions du chapitre premier du titre XVII du Code civil relatif au gage (article 2084 du Code civil).

Le Mont-de-Piété en qualité de créancier gagiste bénéficie donc d'un privilège sur les objets gagés. Ce principe a été confirmé par la Cour de Cassation dans un arrêt du 04 novembre 2005¹⁴.

Malgré des contacts bien engagés avec le Gouvernement Fédéral précédent (MM Geens et Ducarme) qui ne pouvait malheureusement pas modifier les textes sur la réorganisation judiciaire et la faillite pour cause d'affaires courantes, Monsieur Van Quickenborne Ministre de la Justice ne répond pas à nos sollicitations répétées dont il n'accuse même pas réception. Une conférence de presse de la dernière chance sera effectuée en 2022. Après, une décision devra être prise par le Conseil d'Administration quant au lancement de ce projet.

8. Conclusion

L'année 2021 fut très difficile. L'activité est dense mais les équipes du Mont-de-Piété savent 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.

Les chantiers prioritaires pour 2022 sont centrés sur la relance des ventes publiques et la poursuite du travail de déstigmatisation entrepris notamment par la modernisation de l'outil informatique qui devrait rendre possible différentes réformes aujourd'hui dans les cartons.

¹⁴ « Attendu que, lorsque tous les biens saisissables du débiteur sont réalisés à l'initiative du médiateur de dettes, l'article 1675/13 § 1, alinéa 1, premier tiret, du Code judiciaire impose de tenir compte des causes légitimes de préférence lors de la répartition du produit de la réalisation. »

« Qu'en vertu du second tiret de la même disposition, après la réalisation des biens saisissables, le solde restant dû par le débiteur fait l'objet d'un plan de règlement qui doit respecter l'égalité des créanciers, à l'exception des créanciers alimentaires. »

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 2022 :

CALENDRIER DES VENTES - VEILINGKALENDER 2022

Janvier - Januari								Février - Februari								Mars - Maart								Avril - April							
L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z	
						1	2																								
3	4	5	6	7	8	9		7	8	9	10	11	12	13	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10			
10	11	12	13	14	15	16		14	15	16	17	18	19	20	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17			
17	18	19	20	21	22	23		21	22	23	24	25	26	27	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24			
24	25	26	27	28	29	30		28							28	29	30	31				25	26	27	28	29	30				
31																															

Mai - Mei								Juin - Juni								Juillet - Juli								Août - Augustus							
L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z	
						1																									
2	3	4	5	6	7	8		6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14			
9	10	11	12	13	14	15		13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21			
16	17	18	19	20	21	22		20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28			
23	24	25	26	27	28	29		27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30	31							
30	31																														

Septembre - September								Octobre - Oktober								Novembre - November								Décembre - December							
L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z		L/M	M/D	M/W	J/D	V/V	S/Z	D/Z	
						1	2																								
5	6	7	8	9	10	11		3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11			
12	13	14	15	16	17	18		10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18			
19	20	21	22	23	24	25		17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25			
26	27	28	29	30				24	25	26	27	28	29	30	28	29	30					26	27	28	29	30	31				
								31																							

- Vente normale : bijoux - numismatique
Gewone verkoop: juwelen - numismatiek
- Vente thématique : maroquinerie & acces. de luxe - bijoux
Thematische verkoop: lederwaren & luxe accessoires - juwelen
- Vente thématique : argenterie & orfèvrerie - bijoux
Thematische verkoop: zilverwerk & edelsmeedwerk - juwelen
- Vente thématique : vins & spiritueux - bijoux
Thematische verkoop: wijnen & geestrijke dranken - juwelen
- Vente thématique : tableaux & sculptures - bijoux
Thematische verkoop: schilderijen & beeldhouwwerken - juwelen
- Vente thématique : céramique - verrerie & cristal - objets de vitrine - bijoux
Thematische verkoop: keramiek - glaswerk & kristal - vitrinevoorwerpen - juwelen
- Vente thématique : instruments de musique - BD - bijoux
Thematische verkoop: muziekinstrumenten - stripverhalen - juwelen
- Vente thématique : vélos - mobilier - objets de collection - bijoux
Thematische verkoop: fietsen - meubilair - verzamelobjecten - juwelen
- Vente spéciale
Speciale verkoop

EXPOSITION DES LOTS
Ventes normales / thématiques :
Le mardi de : 9h30 - 11h30

■ Ventes spéciales :
Le jeudi et le vendredi : 9h30 - 15h00
Le samedi : 9h30 - 11h30

TENTOONSTELLING VAN DE LOTEN:
Gewone / thematische verkopen:
Le mardi de - Op dinsdag van: 9u30 - 11u30

■ Speciale verkopen:
Op donderdag en vrijdag: 9u30 - 15u00
Op zaterdag: 9u30 - 11u30

TOUTES LES VENTES
Commencent à 13h00

ALLE VERKOPEN:
Starten om 13u00



Suivez-nous / Volg ons op:

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

Courriel :

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

Site internet :

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

Ouvert du lundi au vendredi de 8h30 à 15h30.

Jours de fermeture :

Les jours de fermeture pour l'année **2022** sont :

- Le lundi 18 avril
- Le jeudi 26 mai et le vendredi 27 mai
- Le lundi 06 juin
- Le vendredi 17 juin
- Le jeudi 21 et le vendredi 22 juillet
- Le lundi 15 août
- Le lundi 31 octobre et le mardi 1er novembre
- Le vendredi 11 novembre
- Le lundi 26 décembre