



Un tout grand merci à Michel pour sa relecture orthographique au fil des numéros de Lignes Bleues (et autres ouvrages), ainsi qu'à Marie qui a également parfois été mise à contribution. Mes élucubrations auraient été moins drôles sans votre saga citée.

## *Il ne faut jamais dire...*

### Adieux

*... parce que c'est pas fini !*

*Il est temps de te dire adieu,  
joli bulletin. Tu nous as fait  
rêver à tant de voyages lointains,  
au pays de la finance et  
de ses charmes certains. En  
tes pages effeuillées, combien  
de bons mots mâtins.*

*À l'heure de mettre enfin, un  
terme à ton malicieux destin,  
je te le dis, franchement, j'ai  
trouvé que c'était bien.*

À ceux qui se demandent ce qu'il ne faut jamais dire, je répondrai que c'est le principe même de ne pas le dire, à défaut de passer pour un n'importe qui disant n'importe quoi et je ne mange pas de ce pain-là !

Mais bon, vous aurez compris, si vous êtes de mes fidèles lecteurs, que j'ai dû réviser mes propos de 2021 annonçant la fin de l'édition papier du bulletin que vous tenez entre les mains. En effet, l'actualité, le retard de mise en route de certains services de mon site et autres événements à venir m'obligent à revenir à mes anciennes amours le temps d'un opus. On ne se refait pas.

Donc, en ce début d'année 2022 où tout peut arriver, j'adresse mes vœux les plus chers à ceux qui me feront le plaisir et l'honneur de me lire, et ce d'autant qu'à terme, ils auront la satisfaction de ne pas avoir perdu leur temps.

Bernard Poncé

# 2022

HAPPY NEW YEAR

#### Éditeur responsable

Bernard Poncé, Gérant de  
Ligne Bleue srl  
FSMA 0.832.888.322

Avenue du Parc 8  
5004 Bouge (Namur)  
Tél. : 081 733534  
Gsm : 0494 725753

info@lignebleue.biz  
www.lignebleue.biz

Correction : M. Degembe.  
© Images : Freepik.com et  
M. Poncé.

#### Désabonnement ?

Envoyez-nous simplement  
un mail ou un sms avec vos  
coordonnées et la mention  
« STOP LB ». Mais comme  
c'est le dernier n°...



## *Le rapport 2021 de Ligne Bleue est disponible !*

Pour la première fois de son histoire, notre bureau édite un rapport annuel. Vu que ce n'est pas un bilan comptable, la chose est certainement peu courante, voire inusitée pour un bureau de courtage. Nous avons pourtant envie de partager notre vécu avec vous car il est directement lié au vôtre. Dans ces pages, nous passons en revue les expériences partagées avec nos partenaires et nos clients tout au long de l'année. Dans un langage vrai, non dénué d'humour, nous abordons les principaux événements qui ont rythmé la vie de notre bureau.

Avec son iconographie en couleur (la maison ne recule devant aucun sacrifice), ses points de vue et *study case* multiples, cet opus de 54 pages vous permettra de passer de bons moments de lecture au coin de l'âtre. De plus, vous y trouverez des trucs et astuces pour mieux gérer vos comptes et contrats, ainsi que notre vision à propos de l'investissement boursier, passage quasi obligé pour qui veut aujourd'hui vaincre les rendements négatifs (inflation comprise) de son épargne garantie (à ce sujet, voyez aussi p 7 de ce bulletin). Enfin, nous y avons inséré non sans fierté les commentaires que vous nous avez laissés au fil des mois. En voici les sujets principaux :

*Ligne Bleue : Site renouvelé (menu - librairie - publications) - Formations - Donner mandat*

*Les partenaires : Afer Europe - Afi Esca - Athora - Bâloise - Cardif - NN - Patronale - Wilink*

*Étude : Pourquoi investir en bourse, et comment ?*

*Le livre d'or de Ligne Bleue*

### **Comment obtenir ce rapport ?**

Il existe deux éditions : une est disponible en téléchargement sur notre site, dans la rubrique *Librairie*, section *Communication externe, Rapports et commentaires*. L'autre est en format papier. Compte tenu des coûts élevés de cette dernière, **nous vous demandons de privilégier la version téléchargeable**, et certainement si vous disposez d'un PC. Libre d'accès, cette version contient en plus de nombreux liens vers des pages web spécifiques.

Pour ceux de nos clients qui seraient sous-équipés au niveau informatique, et que nous n'avons pas voulu laisser de côté, nous réservons une édition papier qui sera toutefois disponible uniquement sur demande expresse en nous envoyant un mail ([info@lignebleue.biz](mailto:info@lignebleue.biz)), un sms (0494/725753) ou en laissant un message sur notre ligne fixe (081/733534). Dans les trois cas, donnez vos nom, prénom et adresse postale. Nous insistons sur ce point : nous ne donnerons pas suite aux demandes incomplètes nécessitant un travail administratif supplémentaire. Nous compilerons les demandes pour procéder à l'impression des exemplaires nécessaires. **Veillez nous envoyer votre demande avant le 05 février**. Le rapport sera normalement envoyé mi-février.

## *Sans vous, rien du tout !*

En guise d'apéritif, nous reproduisons ci-dessous un extrait significatif et bougrement malin du discours d'introduction prononcé par Monsieur B. P. à l'occasion de l'ouverture des pages du rapport annuel Ligne Bleue 2021.

À l'aube des inévitables changements qui sont le lot de toute année nouvelle, le lecteur attentif et conscient pourra certainement revenir plus tard sur ces paroles pleines de bon sens. Elles sont en tout cas le reflet d'une pensée libérale et altruiste : si l'on est content de sa position, il faut faire en sorte de la conserver...

*« En effet, s'il est bien un coup de pouce essentiel dont mes activités ont besoin, c'est la recommandation de chacun autour de lui quant à la qualité de mes services. Laquelle ne doit pas être trop mauvaise si j'en juge par le livre d'or qu'on lira dans ces pages. Que ce soit pour cet opuscule que vous avez en main (surtout s'il est en papier), pour le suivi et l'aménagement continu de mon site web, pour les outils mis à la disposition des clients, pour l'édition d'ouvrages didactiques ou pour les animations mises en place, il faut des sous ! Et ils ne tombent pas du ciel. Ils proviennent du commissionnement octroyé par les compagnies partenaires de Ligne Bleue, et donc de facto, des souscriptions et versements que vous réalisez par mon intermédiaire.*

*Oui, sauf qu'un client ne peut pas (ré)investir indéfiniment, me direz-vous avec justesse. C'est évident ! Il est toutefois loisible à tout un chacun de parler à sa famille, à ses amis, à ses connaissances. C'est même quelque chose qu'il est possible de faire tout le temps. D'ailleurs, ça fait du bien, vu qu'il est plus facile (et plus intéressant) de parler de dimension humaine, de didactisme, d'originalité, de durabilité, de passion et d'humour avec du rendement que de s'en tenir à la platitude d'un seul pourcentage. Et si vous êtes soucieux d'éviter de parler d'argent autour de vous sans une bonne raison, il y a vraisemblablement un truc imparable qui pourra vous convaincre : comparez avec ce qui se fait autre part ! Alors, je sais, cette assertion n'est guère modeste. Mais quand je regarde derrière moi, je me dis que c'est une réalité toute bête. »*

Comme c'est bien dit !



## Inscrivez-vous !

Hormis la présente erreur de parcours que représente ce bulletin qui n'aurait pas dû voir le jour (on en rit encore), il est évident que le reste du processus de transformation du fonctionnement de notre bureau se révèle être indispensable, notamment par une gestion des coûts plus en adéquation avec notre réalité présente et future.

Pour le dire clairement, la petite folie que représente ce travail ne sera vraiment plus possible à l'avenir. Notre taille n'est pas celle de nos partenaires, et certains en font largement moins en terme de communication. Dès lors, l'unique recours pour tenir nos clients informés de toutes sortes de sujets est l'inscription gratuite à notre newsletter.

Outre le fait qu'elle se fait via l'ouverture d'un compte tout aussi gratuit offrant divers avantages, cette inscription génère donc l'envoi d'un mail qui informe des articles qui paraissent sur notre site. Afin de respecter au maximum l'espace vital de nos clients, nous avons volontairement opté pour une newsletter dépouillée et se limitant à l'essentiel. En fait, vous recevez plus une annonce de parution qu'une newsletter, il faut être honnête. Ce courriel vous donne le titre du sujet développé dans le nouvel article, et un lien vous y emmène. S'il ne vous intéresse pas, vous zappez facilement. Mais au moins, par ce système, vous avez la possibilité de ne rien rater et de ne lire que les informations qui sont pertinentes pour vous.

**Nous insistons vraiment pour qu'un maximum de nos clients puisse nous rejoindre sur notre plateforme.**

L'envoi de courrier papier deviendra exceptionnel. Ainsi, notre prochain rapport annuel 2022 ne sera pas annoncé par voie postale, comme c'est le cas aujourd'hui. Cela est justifié pour le premier opus, mais pour les suivants, seuls la newsletter en avertira le public.

Pour ceux qui hésiteraient, nous pouvons suggérer une sorte d'abonnement à l'essai pendant 3 ou 4 mois, pour se faire une idée. Le désabonnement est possible à tout moment, très simplement. Merci à vous.

---

*(\*) En ce qui concerne les données, elles restent confidentielles et ne sont pas transmises à des tiers.*



## *Nos formulaires seront bientôt en ligne*

Voilà un projet qui aura pris son temps, mais il faut avouer qu'il n'était pas des plus simples. Et il est bien probable qu'il évoluera à l'avenir. En attendant, nous avons le plaisir de vous annoncer que nos formulaires de souscription et d'information papier seront bientôt disponibles et remplissables en ligne, sur notre site web [www.lignebleue.biz](http://www.lignebleue.biz) ! Tous nos abonnés seront bien sûr prévenus par la newsletter (voir page précédente).

En pratique, cela veut dire que si vous disposez d'un PC, vous pourrez remplir les documents Ligne Bleue comme la fiche client, le profil d'investisseur, les demandes de versements, etc. sans devoir les imprimer. Mieux, vous pourrez aussi signer avec votre souris !

Notre guide de souscription sera votre fil rouge et une inscription sur notre site, votre porte d'entrée. Ce qui est sympa dans la formule, c'est que les données de votre compte seront sauvegardées et sécurisées, ce qui fait qu'en cas de souscription multiple, vous ne devrez remplir que les nouveaux documents.

Nos anciens clients n'ont pas été laissés sur le bord du chemin. Suivant leur demande, nous pourrons leur envoyer un lien direct vers le document utile à remplir, sans devoir passer par le guide de souscription. Bref, que du bonheur !

La connotation sarcastique de cette dernière assertion étant parfaitement maîtrisée au vu des inévitables problèmes informatiques que les dieux Bill et Steve réservent à leur *fan base*, nous espérons néanmoins que cette belle nouveauté engendrera pour tous satisfaction et gain de temps. Nous serons bien sûr heureux de vos retours pour améliorer ce que nous aurions omis de vérifier ou signaler les erreurs qui ne manqueront pas. 😊



**afer europe +****1,70 %**

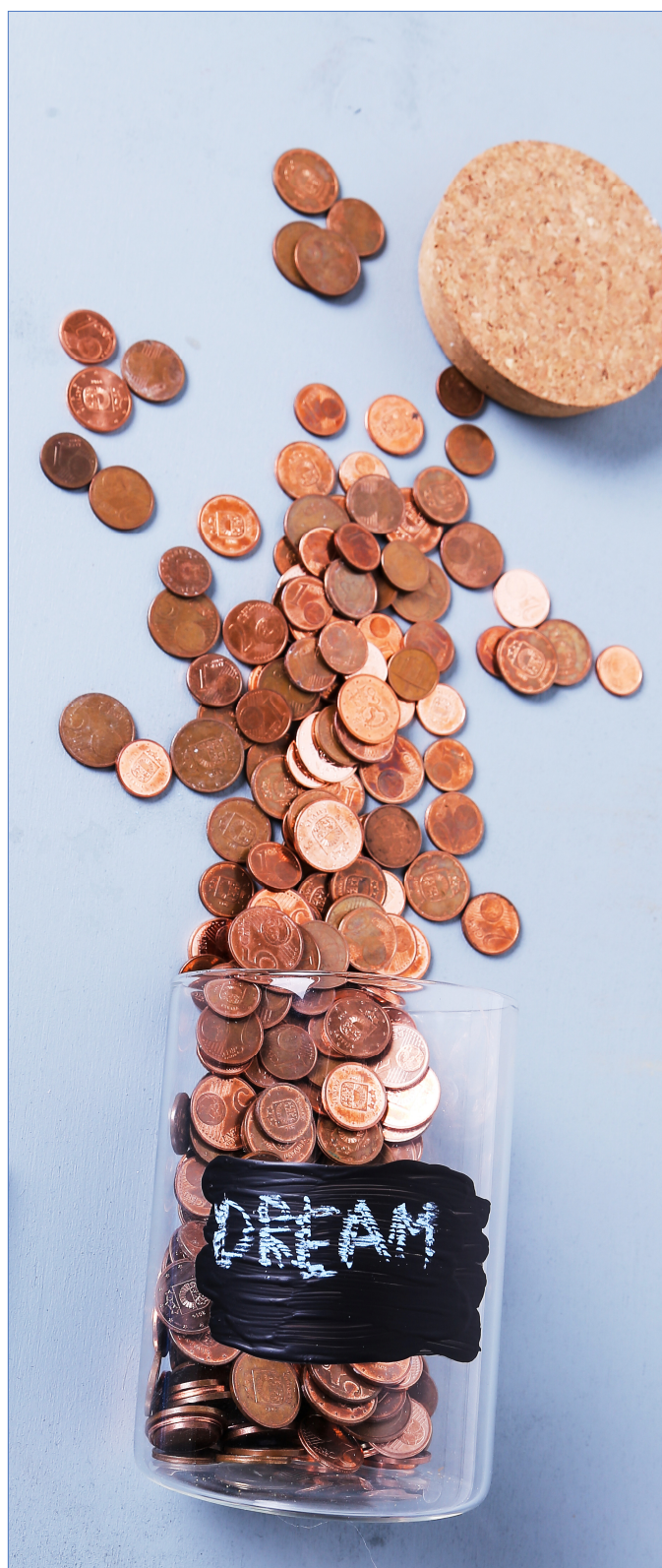
Pour ceux qui ne seraient pas au courant, signalons que le Fonds garanti du contrat AFER Europe a donné **1,70 % net** de rendement pour l'année 2021. C'est à dire la même chose qu'en 2020, ce qui est plutôt une bonne nouvelle vu que c'est au minimum une pause dans la chute des taux.

Comparativement au marché de la branche 21, dont on attend quand même encore les prestations, c'est un excellent résultat, à n'en pas douter. Mais il est porteur de deux autres bonnes nouvelles :

1. Le taux réel des avances en cours en 2021 a été de 0,65 %, ce qui est très bas et tout à l'avantage des adhérents.
2. Une réserve de 0,94 % a été mise de côté pour contrer la chute des taux dans les années à venir.

Ces réjouissances ne doivent évidemment pas empêcher l'épargnant raisonnable de se pencher sur la structure de son patrimoine étant donné que l'inflation moyenne de 2021 a été de 2,74 %. En décembre, elle était de 5,71 % ! Même ceux qui ont un problème chronique avec les maths peuvent comprendre qu'il faut réagir pour endiguer un taux d'épargne garantie réel qui est négatif depuis un peu trop longtemps.

Nous sommes à votre service pour en parler, d'autant que ça ne mange pas de pain (voyez page suivante) Après, vous ferez ce que vous voudrez, en toute connaissance de cause.



## *Investir ? Oui, mais comment ?*

### *De manière équilibrée, grâce à notre nouvel outil, le Positive portfolio balance tool*



Nous, on veut bien investir de manière équilibrée. On aurait même une tendance à dire que ça tombe sous le sens. Il y a juste un petit problème : on fait comment ?

Conscient que nos clients sont coincés d'une part entre la vertu des produits garantis qui ne rapportent plus qu'un taux négatif après inflation, et d'autre part, entre des produits à risque boursiers dont il est parfois difficile de comprendre la teneur, nous avons développé un outil totalement personnel, à savoir le *Positive portfolio balance tool* (\*). De quoi s'agit-il ?

Nous avons constaté au fur et à mesure des années et de l'expérience acquise que de nombreux épargnants disposaient de produits de placement épars dont les spécificités n'étaient toujours (c'est parfois un euphémisme) bien maîtrisées. Grâce au *Positive portfolio balance tool*, nous leur proposons de mettre cartes sur table, sans engagement et, évidemment, en toute discrétion. Nous allons encoder les données de leur patrimoine mobilier, à l'exception des produits fiscaux (épargne-pension, épargne à long terme, PLCI, EIP, etc.). La répartition se fera en montants par institution et par type de produit. Dans un premier temps, il sera aisé de voir en un coup d'œil la carte des investissements du titulaire.

Puis, dans un second temps, deux données vont être analysées : la répartition en pourcentage par type de produit et l'adéquation de ceux-ci par rapport au profil d'investisseur déterminé antérieurement. Ensuite, dans un troisième temps, les critères de liquidité, de garantie, d'objectif de durée, de risque et de volatilité vont être étudiés. Et enfin, un indice d'équilibre des avoirs sera déterminé, en corrélation avec une rentabilité potentielle couplée à une inflation dont on peut modifier le taux pour en voir les effets. Bon, lu comme ça, cela semble compliqué, mais en fait, non.

L'intérêt du *Positive portfolio balance tool* est plus grand qu'une simple analyse ponctuelle. Car non seulement il est utilisable et compréhensible par le commun des investisseurs (au moins dans ses grandes lignes), mais en plus, il sert de base à un travail de rééquilibrage des avoirs dont les effets sont perceptibles directement. Et cerise sur le gâteau : ce travail pourra être reproduit lors de mises à jour annuelles (par exemple) afin de maintenir l'équilibre souhaité suite aux évolutions des valeurs, ou au contraire, l'adapter en fonction de nouveaux desiderata de l'investisseur.

Bref, si vous souhaitez faire ce travail avec nous avant d'envisager un investissement ou simplement parce que vous vous posez des questions, n'hésitez pas à nous contacter.

---

(\*) En abrégé, *Popobato*, mais ça en jette moins, il faut le reconnaître.



Bonne nouvelle si vous envisagez de souscrire au contrat Fortune by Athora ou d'y reverser des fonds : **la compagnie prend en charge la taxe d'assurance de 2 % pour tout versement d'au moins 10.000 €.**

### Quand ?

Depuis le 17 janvier et **jusqu'au 29 avril inclus**, date limite de l'encodage des souscriptions par Ligne Bleue. Les fonds devront arriver sur le compte de la compagnie au plus tard le **13 mai 2022**.

# Action taxe

### Conditions

Le règlement complet est téléchargeable sur notre site, rubrique « Actualités ».

A noter que si les versements échappent à la taxe, les frais d'entrée restent dûs et sont compris entre 1,90 et 1 % suivant le montant versé ou atteint (voir ci-dessous).

### Déjà client ?

Vous pouvez aussi en profiter ! Il vous suffit de nous contacter afin que nous vous donnions une communication structurée spéciale à mettre sur votre bulletin de virement.

Veillez noter que si vous avez déjà un contrat, si les sommes qui s'ajoutent à la réserve existante permettent d'atteindre un seuil, ce sont les frais de ce seuil qui s'appliquent déjà au nouveau versement.

Cette promotion est donc sans doute l'occasion de s'intéresser plus avant au contrat Fortune by Athora et plus précisément aux Fonds durables et solidaires qu'il est possible d'intégrer au contrat...

### ATTENTION

On parle de branche 23 : Il est nécessaire d'établir un profil de risque pour vérifier l'adéquation du produit à votre situation personnelle et patrimoniale. Contactez-nous pour plus d'informations.

