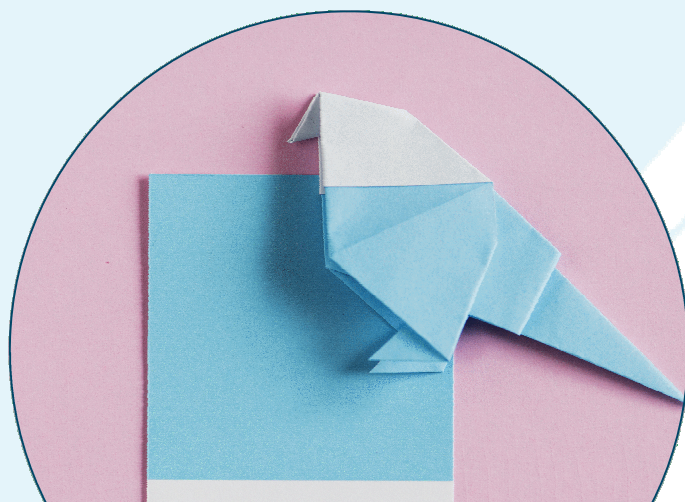


# Ligne Bleue

## DOC

3

Méthodologie



**Notre bureau :**

Ligne Bleue srl - Avenue du Parc 8 - 5004 Bouge (Belgique) - 081/733534 - 0494/725753  
info@lignebleue.biz - www.lignebleue.biz. FSMA 0.832.888.322.

Veillez vous reporter au document **LB doc 1 - Fiche client ou notre site internet** pour lire toutes les mentions légales nous concernant.

Nous expliquons ici les méthodologies utilisées pour l'analyse de vos données, via nos différents questionnaires publiés dans le document LB Doc 7, Exigences et besoins - Épargne et placements, ainsi que dans notre programme LB Doc 8 - Positive Portfolio Balance Tool.

Nous souhaitons vous faire comprendre pourquoi telle question amène tel résultat. L'exercice n'est pas anodin et certainement pas définitif. N'hésitez dès lors pas à nous faire part de vos commentaires. Ils pourront certainement nous aider à améliorer nos outils d'analyse.

Nous en avons d'ailleurs développé certains qui sont des **créations originales** de notre bureau. Ils sont signalés dans le présent document par un sigle bleu spécifique. Nous avons en effet estimé que les moyens mis en place par le secteur des assurances étaient un peu trop formatés à notre goût, tout en n'abordant pas certaines questions ou sujets qui nous paraissaient importants. On ne se refait pas... :-)

*Les n° de page indiqués dans les titres font référence au document LB Doc 7, Exigences et besoins - Épargne et placements*

**A. Indice de Responsabilité Financière (page 6)**

L'idée générale est que moins vous avez d'obligation de charges, qu'elles soient sociales ou financières, plus vous pouvez techniquement prendre un risque dans vos placements.

À chaque question posée, le client choisi une des deux ou trois propositions. Chacune de celles-ci est placée dans une catégorie A, B ou C. Le verte A regroupe les situations les plus « favorables » pour une prise de risque. L'orange B marque les situations moins favorables, sans être trop pénalisantes. Et la rouge C attire l'attention sur des contraintes qui tendent plutôt à diminuer la prise de risque.

La catégorisation est visible de la personne qui remplit le questionnaire, ce qui pourrait étonner. Mais puisqu'il ne s'agit pas ici d'un test de connaissance, il n'y a aucun intérêt à tronquer le résultat en indiquant de fausses réponses pour tenter d'améliorer quoi que ce soit.

En ce qui concerne le pourquoi de la répartition des propositions dans l'une ou l'autre catégorie, nous expliquons nos motivations en page 3, questions par questions. Il est à noter que ces répartitions sont basées sur des constats communs, lesquels souffrent évidemment des exceptions.



1. *Quel est votre état civil ?* : Si vous êtes seul, vous avez moins de contraintes par rapport à un couple qui, le plus souvent, peut être source de projets communs. Le couple est en B car autant il peut générer des obligations via la constitution de certains budgets, autant on n'est pas seul à devoir gérer la barque, l'aide à la décision étant partagée. Et comme il ya (normalement) plus dans deux têtes que dans une...

2. *Avez-vous des enfants à charge ?* : Il est évident que plus le nombre d'enfants augmente, plus les charges augmenteront également. Il est dès lors probable que les possibilités de diversification soient plus réduites. Par ailleurs, statistiquement, le nombre de problèmes à résoudre s'accroît avec une progéniture plus nombreuse. S'en suit souvent l'obligation de disposer de moyens de sécurité plus grands.

En ce qui concerne la garde partagée, elle allège la situation au niveau de la charge financière des enfants, mais en même temps, implique parfois une prise en main plus délicate de la situation familiale.

3. *Payez-vous une pension alimentaire ?* : C'est une charge qu'il est important de pouvoir honorer. Elle a donc un impact sur la possibilité de prendre un risque.

4. *Quel est votre niveau d'étude ?* : Le rapport entre la prise de risque potentielle et le niveau d'étude pourrait paraître arbitraire. Un ouvrier peut parfaitement être plus à l'aise en bourse qu'un docteur en médecine. L'idée ici est simplement de constater que deux paramètres scolaires sont favorables à la prise de risque. D'une part, le niveau d'étude aura souvent un impact sur le salaire futur, plus important, et donc, permettant une plus grande diversification des avoirs et une meilleure gestion du risque. D'autre part, l'accès aux sources d'informations et à leur compréhension pourra être facilité.

5. *Professionnellement, vous êtes ?* : La sécurité d'emploi permet à l'évidence d'être plus à l'aise en tant que salarié, même s'il appert que psychologiquement, c'est l'indépendant qui, par nature, devrait être le plus à même de prendre des risques. Mais comme il le fait dans son travail, avoir un pendant patrimonial plus serein en cas de problème peut être source d'équilibre.

6. *Pour votre habitation personnelle, vous êtes ?* : L'obligation de payer un loyer régulier ou un prêt hypothécaire est une charge qui pourra freiner les ardeurs face au risque. Seule la personne « À charge », c'est à dire qui n'a ni loyer ni prêt, ni contingences liées à la propriété, aura nettement plus de libertés avec le risque. En général, il s'agit d'enfants disposant d'un patrimoine suite à héritage, par exemple, ou travaillant tout en étant chez les parents, etc. Des Tanguy, quoi... :-)

Les revenus locatifs, quant à eux, malgré les soucis pouvant être créés par la gestion immobilière, augmentent les rentrées régulières et aident à sécuriser la gestion quotidienne. Cela donne plus d'air dans le cadre de la gestion patrimoniale.

7. *Quels sont vos revenus professionnels nets mensuels ?* : Faut-il vraiment préciser que plus un revenu professionnel est important, plus il permet de mieux aborder le risque, notamment par une diversification plus sophistiquée des avoirs ?

8. *En moyenne, vous épargnez par mois* : La capacité d'épargne est une indication assez fiable de ce qu'on peut se permettre en terme de risque. Dans le suivi d'une gestion courante et à long terme, une épargne régulière permet d'envisager de lisser le risque sur la durée. C'est typiquement le cas de l'épargne-pension, par exemple.

9. *Avez-vous besoin de revenus mensuels ?* Ce point est l'exact opposé du précédent. Si l'on doit avoir la certitude d'avoir une rente, il faudra la puiser dans un capital garanti. La question se pose différemment quand il s'agit de composer un capital pour une rente future.

## B. Profil financier (page 7)

Les questions essaient d'approcher différentes manières d'appréhender la finance, d'une manière générale. On est ici plus dans une notion de psychologie. Les réponses seront subjectives puisqu'il n'y a pas de bons ou mauvais choix, mais juste la concrétisation d'un état de fait. Ces questions sont basées sur celles suggérées par le secteur des assurances mais nous les avons affinées en fonction de notre expérience professionnelle.

Le système de points est assez simple puisque les questions sont chaque fois placées dans un ordre d'appétence au mode financier, de la plus faible à la plus forte. Les points donnés à chaque question en suivent logiquement la croissance. Le total des points représente une grosse partie de la détermination du profil d'investisseur, mais sera néanmoins cumulé au test de connaissance des produits financiers.

## C. Connaissance des produits financiers (page 8)

Ce petit questionnaire a été conçu comme le prolongement du profil financier. L'idée est évidemment que plus de produits sont connus, plus la récolte de points augmente. Mais tous les produits financiers ne sont pas aussi simple à connaître, surtout au niveau du grand public. C'est pourquoi nous avons attribué un nombre de points spécifique à chaque produit. Ainsi, le compte à vue connu de tous ne rapporte rien (dans les deux sens du terme) mais expliquer les options, les futures ou les monnaies virtuelles sera sans doute une autre paire de manche pour beaucoup. Il est à noter qu'au niveau du calcul de résultat, la même méthode que pour le profil financier a été prise, y inclut la division par 10 pour arriver à un résultat sur 5 qui permet de fusionner les deux tableaux des pages 7 et 8 du document LB Doc 7.



Les produits ont été classés comme suit, des plus facilement explicables à ceux qui le sont a priori moins :

*0 et 1 : Compte à vue, compte d'épargne :*

Le compte d'épargne donne 1 point car certaines personnes confondent malgré tout avec le compte à vue.

*2 : Compte à terme, obligation, bons d'état, assurance-vie de branche 21, métaux précieux, épargne-pension :*

- Nous avons hésité à inclure ici l'assurance-vie mais malgré tout, la notion de branche 21, c'est à dire produit à capital garanti, est assez connue. Et même, lorsqu'on évoque l'assurance-vie, beaucoup pensent simplement à du capital garanti, sans trop connaître le distinguo entre les branches.

- Les métaux précieux sont ici car on pensera volontiers à l'or ou l'argent, à raison.

- L'épargne-pension ne pourra peut-être pas toujours être expliquée dans ses moindres détails, mais sa présence dans le portefeuille de nombreux ménages fait qu'on pourra au moins en dire quelque chose de valable assez facilement.

*3 : Parts de coopérative, assurance-vie de branche 23 :*

Ces produits sont assez courants mais néanmoins, la cotation de la branche 23 pourrait évoluer vers 4 en fonction des retours clients.

*4 : Action, sicav (fonds de placement), certificat immobilier, épargne à long terme :*

On entre ici dans des matières qui sont souvent expliquées avec un certain à peu près, qu'il convient de préciser.

*5 à 7 : Certificat d'action, Options, Warrants, Futures et Monnaie virtuelle : :*

L'expérience passée en banque montre que même pour un détenteur de certificat d'action, une explication correcte du produit n'est pas chose aisée. Les monnaies virtuelles auraient quant à elle été placées à 7 si elles ne rencontraient pas tant de succès ces dernières années. Ce qui implique qu'un minimum d'information passe, notamment via les sites web des plateformes de transaction. Mais sur l'ensemble de la population, ce type de produit, en ce compris les options, warrants et futures, reste réservé à une partie restreinte des investisseurs.

## D. Connaissance des Sicav et fonds de placement (page 9)

Compte tenu que nous assurons en priorité la diffusion de ce type de produit via nos partenaires assureurs, nous avons voulu mettre en avant un questionnaire spécifiquement destiné à vérifier la bonne compréhension des termes et investissements envisagés. Nous avons par contre volontairement limité le remplissage par les personnes qui s'orienteront à coup sûr vers ces solutions de placement. Pour les personnes indécises, un retour sur questionnaire pourra être mis au programme.

On notera qu'il n'y a pas de cotation des réponses car que ce soit pour un investisseur actif (qui a une somme à placer) ou passif (qui ne sait pas exactement ce qu'il souhaite), nous reviendrons vers le client au cas où le nombre de réponses correctes est inférieur à 5. C'est à cet effet qu'aucune indication de (bonne) réponse ne transparait dans le questionnaire.

## E. Détermination de votre profil d'investisseur (page 10)

Le tableau en page 10 donne notre explication du profil. La détermination de celui-ci est fonction du nombre de points obtenus lors de l'établissement des deux profils en pages 7 et 8). Le total maximum étant de 25 et le nombre de profils de 7, il eut été possible de passer d'un profil à l'autre par pas de 3,57. Mais outre un manque de convivialité évident, il fallait tenir compte que le nombre minimum de points était de 4. Nous avons donc préféré tronquer légèrement le résultat en attribuant un point à la tranche supérieure, qui n'est pas notre cœur de cible et donner ainsi un tout petit plus d'ampleur aux six autres profils.



## F. Tableau Indicatif de Répartitions (page 11)

Ce tableau donne le pourcentage maximum d'un patrimoine mobilier qu'un client pourrait, selon nous, investir dans un produit, en fonction de son profil. Il ne s'agit donc aucunement d'une répartition conseillée dans un certain nombre de produits !



D'ailleurs, comme son nom l'indique, ce tableau est tout à fait indicatif. Par exemple, s'il est évident qu'un investisseur peut mettre 100 % de ses avoirs dans un compte à vue, quel que soit son profil, il ne va pas le faire dans le cadre d'une gestion à long terme raisonnée. En fait, son but de ce T.I.R. est double : donner une ligne rouge au client à partir de laquelle il doit réfléchir au fait d'investir, conserver ou vendre une position qui serait sur-capacitaire ET nous permettre de voir cette ligne rouge très concrètement via notre outil Positive Portfolio Balance Tool (voir point G).

L'attribution des pourcentages dans chaque case du tableau a été attribuée sur base de notre expérience et en répondant chaque fois à la question de savoir jusqu'où un profil pourrait aller dans un investissement sans nuire à ce profil. Dans la plupart de cas, il a été tenu compte qu'un investissement unique est évidemment rare, la diversification des avoirs étant le maître mot de tout investisseur et de son conseiller !

Dans certains cas, on constatera que les pourcentages ne sont pas évolutifs de manière linéaire, comme l'évolution des profils pourrait le laisser penser. Par exemple, il est logique qu'un investissement en actions présente une gradation passant de 0 à 80. Mais il n'en va pas de même pour les sicav mixtes neutres, pour ne citer que celles-là. On voit en effet une gradation, sauf pour le profil Neutre qui dans cette case passe à 100. Ce qui est normal puisque le produit répond par définition au profil ! Mais évidemment, ici aussi, la chose est théorique puisque même si une sicav neutre dispose de liquidités, celles-ci ne sont pas disponibles au propriétaire des parts, c'est-à-dire le client ! Lequel aura toujours besoin pour cela d'au moins un compte à vue.



### G. Positive Portfolio Balance Tool

Nous profitons de l'espace qui nous est donné pour attirer l'attention sur cet outil que nous avons créé pour donner au client une image dynamique de son patrimoine.

Notre tableau croisé permet d'indiquer tous les avoirs d'un client, non pas par produit ou nom de produit, mais par type de produit, comme par exemple « compte d'épargne »). Tous les avoirs qui sont placés dans un même type de produit mais dans des institutions différentes pourront être indiqués dans le tableau par institutions, mais au final, seront regroupés un seul montant. Chaque montant est ensuite converti en pourcentage et apparaît dans le tableau dans un graphique en camembert afin de permettre de visualiser directement la répartition entre liquidités, garantie et risque, principalement.

L'ensemble des montants regroupés permet donc de définir quels montants sont investis dans quels types de produits, mais aussi dans quels cinq critères qui sont liés à ce produits : Garantie - Liquidité - Durée - Risque - Volatilité. Chaque type de produit possède en effet ses caractéristiques propres pour chaque critère. Par exemple, la liquidité d'un compte à vue est directe, celle d'un certificat d'action non coté nettement moins ! Afin d'affiner les résultats, quatre sous-critères ont été définis. Par exemple, le critère d'Objectif de durée minimum se divise entre les quatre sous-critères suivants : 0 à 1 an, 1 à 2 ans, 3 à 5 ans et 6 à 10 ans. Le compte à vue sera classé dans la colonne 0 à 1 an, et le certificat, dans celle de 6 à 10 ans.

Les pourcentages de chaque type de produit du portefeuille du client sont reproduits dans le tableau des critères et sous-critères. Additionnés dans chacune des colonnes de sous-critères, ils donnent un résultat global qui est ensuite pondéré pour être transformé en un indice qui va de 0 à 10. Les quatre indices cumulés vont ensuite donner au final un indice qui permettra de voir d'emblée quel est l'équilibre d'un critère spécifique dans le portefeuille. Enfin, les cinq indices sont eux-mêmes compilés et il en résulte un indice général qui permet en un coup d'œil d'avoir une idée de l'équilibre général du portefeuille. Mais comment un chiffre permet-il de se faire une idée de cet équilibre ?

Il est important de noter ici que les indices, donnés sur une échelle de 0 à 10, ne doivent pas être compris comme on le fait traditionnellement, à savoir, 0 le moins bon et 10 le meilleur. Il faut le voir comme une (ancienne) balance Roberval allant de 0 à 10 où l'équilibre est au centre. Dès lors, de 0 à 5, on a une situation plutôt négative pour le critère concerné, et plutôt positive de 5 à 10. Mais il faut retenir surtout que le but est plutôt d'arriver autour de 5, lieu d'équilibre théorique.



Ceci dit, tout cela, en soi, ne veut pas dire grand-chose ! En effet, l'équilibre n'est pas le même suivant qu'on est un profil Conservateur ou Dynamique. Avoir 80 % de ses avoirs en totale sécurité sera équilibré pour le premier et complètement disproportionné pour le second. Nous avons donc complété pour chaque profil une mise en perspective de l'indice et un résultat corrigé apparaît dans notre outil. Celui-ci nous permet donc non seulement d'avoir une vue précise du portefeuille du client en fonction de son profil, mais également et surtout d'adapter celui-ci selon différents projets de rééquilibrage. La chose est aisée puisque toute modification du programme actualise les données directement.

Tout ça vous paraît compliqué ? Pas vraiment, parce que tout est automatisé, mais oui parce qu'on aime autant vous dire qu'on a planché dur pour arriver à un résultat qui soit satisfaisant, cohérent et utile ! Franchement, quelle chance vous avez ! :-)

**Copyright** : Tous les outils que nous avons développés en interne pour mieux vous servir représentent une somme de travail très conséquente. C'est pour quoi ils sont protégés par le droit d'auteur et déposés comme tel à la SACD. Nous ne pouvons dès lors que dire, suivant la formule consacrée : © Bernard Poncé et Ligne Bleue srl - Avenue du Parc 8 - 5004 Bouge (Belgique) - info@lignebleue.biz. Toute reproduction partielle ou totale du présent document est interdite sans accord de l'auteur, à l'exception des textes légaux et de support édités par le secteur des assurances. Les outils Indice de Responsabilité Financière, Détermination du profil d'investisseur, Tableau Indicatif de Répartitions, Positive Portfolio Balance Tool et Déclaration d'Origine des Fonds sont des créations originales de Ligne Bleue et ne peuvent en aucun cas être copiées ou diffusées sans autorisation de notre bureau. Version 08/2023.