

# Les 2 types d'incompétence

Juillet 2022

Il y a deux types d'incompétence :

- Faire une mauvaise analyse
- Faire une bonne analyse mais dans une mauvaise synthèse (une mauvaise vue d'ensemble, une mauvaise compréhension du contexte)

(Dans un autre texte de ce site j'explique un peu la notion de Synthèse-Analyse-Synthèse : voir ici-bas après ma signature pour un extrait de ce texte <https://static1.squarespace.com/static/627aed4f70f72c7c0f9dbd5e/t/628edbf2e9e04672ae6739f/1653529596104/Synthese+analyse+synthese+mai+2022.pdf>

Le texte « L'argent n'existe pas » aborde aussi indirectement cette notion <https://static1.squarespace.com/static/627aed4f70f72c7c0f9dbd5e/t/628edbf2ac6bee7c1b00d443/1653529586642/l%27argent+nexiste+pas+sept+2021+-2.pdf> )

Faire de bonnes analyses demande beaucoup d'effort mais en cas d'erreur, elles sont plus facilement détectables par une personne qui a de meilleures compétences techniques. Il faut évidemment quand même s'en méfier, particulièrement dans des conférences ou textes techniques.

Exemples extrêmes pour le 2e type d'incompétence :

- Faire une analyse parfaite des frais de garde alors que le client n'a pas d'enfant.
- Faire une planification de retraite en considérant une retraite d'ici un an alors que le client a dit qu'il veut travailler encore 5 ans.
- Discuter en détail des règles pour les retraits obligatoires des REÉR à 72 ans alors que le client a 32 ans (j'ai vu ça dans un cas réel durant ma pratique passée !).
- Parler de l'importance d'avoir un coussin de sécurité en liquidités pour 3 mois de coût de vie alors que le client vient de gagner 2 millions de \$\$\$ à la loterie (j'ai aussi vu ça dans un cas réel).

Comme professionnel, on sait qu'un stress important est de faire un rapport à un client qui s'applique bien à sa situation. On doit connaître ses objectifs, ses préférences, son contexte familial et professionnel, ses limites, etc.

Le 2e type d'incompétence est plus insidieux. Il est souvent plus grave car plus subtil à détecter.

Quand je lis ou écoute ce que disent les scientifiques par rapport à ce que disent les économistes « classiques » et la plupart des politiciens, je me dis qu'il y a un des deux groupes qui n'a pas compris le « nouveau » contexte environnemental.

Nos économistes « classiques » des banques font des super analyses rigoureuses sur plusieurs années du PIB, de la croissance, de l'inflation et on dirait qu'ils n'ont pas compris que le monde a changé et que les anciens paradigmes ne s'appliquent plus (selon les scientifiques en tout cas). Et dans quelques années, ils diront : c'est un élément nouveau qu'on ne pouvait pas considérer ... et pourtant, ce ne sont pas les signaux, conférences,

études scientifiques, vidéos, textes qui manquent. Ils devraient au moins soulever le point mais en général, il n'y a aucune mention. Toutefois, les gens d'affaire commencent de plus en plus de leur côté à voir ce changement.

Si ce sont les scientifiques qui ont la bonne vue d'ensemble du contexte actuel, tout cela devient très grave. Le travail des économistes et des politiciens devient inutile/nuisible.

Synthèse-Analyse-Synthèse !

Éric Brassard, FCPA, Retraité

Courriel : [brae0902@gmail.com](mailto:brae0902@gmail.com)

Site web : [www.ericbrassard.ca](http://www.ericbrassard.ca)

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/eric-brassard-fcpa-fca-pl-fin-62182120/>

## Ajout sur la notion de Synthèse-Analyse-Synthèse...

(extrait du texte Synthèse-Analyse-Synthèse : économie et environnement)

J'ai été prof dans un cours de cas nécessaire afin de devenir comptable agréé où les étudiants devaient écrire un rapport durant quatre heures sur toute sorte de problèmes de gestion. Je leur disais souvent : « Intéressant ce que tu dis, mais ce n'est pas ça le problème du cas. Une belle analyse dans une mauvaise synthèse!

J'ai utilisé des centaines de fois l'expression « Synthèse-Analyse-Synthèse » lorsque j'étais prof. Et encore plus entre collègues dans le cabinet où j'ai travaillé en planification financière intégrée. Même ma fille était très tannée de l'étendre quand je l'aidais à faire ses devoirs.

Dans tous les domaines, pour comprendre les problèmes, il faut d'abord voir la situation dans l'ensemble avant d'entrer dans le détail. Il faut comprendre le cadre théorique (comme en fiscalité, en finance, en économie, etc.). Il faut voir la forêt avant de regarder les arbres. Il faut connaître ce qui limite l'analyse et les objectifs des intervenants. Je faisais une analogie avec mes collègues : réfléchissez, mettez les deux pieds sur le bureau et les deux mains derrière la tête et voyez d'abord la situation globalement. Ensuite, vous pourrez passer des heures dans vos calculs. Et après l'analyse chiffrée, revenez à la vue globale. Bref, Synthèse-Analyse-Synthèse. Global, détails et retour au global. J'avais aussi cette approche dans les conférences que j'ai données et dans les textes que j'ai écrits.