

# REDUIRE LES ZONES D'INCERTITUDE



## PREAMBULE

La question à qui se fier (en placements) sous-tend deux sujets : quels gérants peuvent réaliser leurs objectifs ? Et quel conseiller financier peut réaliser une mission financière en conformité avec les attentes des clients ?

Dire que cela est complexe est une lapalissade. Tenter d'y voir plus clair devient une démarche éclairante et impartiale pour considérer l'évolution du patrimoine à hauteur des attentes (réalistes) du client.

Sur une échelle de 1 à 10, le client en général a des connaissances de 1 à 2, le conseiller financier expérimenté de 4 ou 5. Entre 5 et 10, c'est la zone d'incertitude. Cela s'applique aussi à des domaines bien plus larges que la seule finance.

Le sujet de cette note est d'évoquer comment gérer cette zone d'incertitude.



## A) CONSTATS & REFLEXIONS

- L'incertitude fixe les prix par le jeu des différences entre offre et demande. L'excès d'incertitude limite paradoxalement les bulles qui se formeraient.
- En matière financière, les gérants selon leurs spécialités défendent leur gestion, sinon ils n'auraient plus de raison d'être. Leur jugement est donc faussé.
- Les hausses et baisses de marché sont trop amplifiées dans un sens ou dans l'autre, avec des contradictions à quelques jours d'écart. Qui croire ? Par le biais d'une image, l'on conduit en regardant loin et pas le capot de sa voiture.
- Les modes de résolution de crise ne sont pas connus, même des grands banquiers internationaux (encore moins des politiques). Pas plus des économistes ou des experts. Et pourtant tous font des prévisions... et oublient la notion de « résilience ».
- La mondialisation n'accroît pas l'incertitude mais plutôt la « reliance », les liens de toute nature, entre eux, à comprendre.

## B) REDUIRE L'INCERTITUDE EN 7 POINTS

- Anticiper reste la meilleure approche, à condition de voir loin. Voir loin nécessite de

comprendre et d'inter-connecter des sujets, même si prédire est un exercice très délicat.

## REDUIRE LES ZONES D'INCERTITUDE

- Savoir garder le cap sur le long terme (ce qui ne veut pas dire ne rien faire).
- Investir progressivement (en deux à trois ans). Les cycles financiers de plus en plus contractés nécessitent d'être en phase relative avec eux.
- Croiser les informations permet de prendre du recul et de gérer la prudence des actifs. L'indépendance crée de la valeur.
- Les arbres ne grimpent pas au ciel. Préférer ceux avec des racines profondes.
- L'innovation en finances, vertueuse dans son principe, engendre moins de transparence et plus de complexité et également des risques.
- La crise depuis 2008 nécessite fondamentalement de nouveaux moyens : technique, conseil, informations, reporting, analyses mais aussi une nouvelle approche du conseiller : exigence, neutralité, anticipation, ouverture, formation continue.

Rien n'est écrit à l'avance, mais si l'on a le papier, le crayon et des idées... c'est déjà un bon début. L'approche classique (analyse de titres, valorisation, stock picking... ) n'est plus suffisante. Elle faut être global.

Marcq en Baroeul, 1<sup>er</sup> juillet 2013

François Almaleh

Délégué Grand Nord de la Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers

Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul

FINADOC est une marque de COSALE, SAS au capital de 30 000 euros. RCS 513 969 642. NAF 7022 Z

TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 EMAIL : [contact@finadoc.com](mailto:contact@finadoc.com) WEB : [www.finadoc.com](http://www.finadoc.com)

Conseiller en Investissements Financiers n° D011865, membre de la CNCIF. Courtier en assurance.  
ORIAS n° 11 062 831 ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)) sous le contrôle de l'autorité de contrôle prudentiel (61 Rue Taibout, Paris)

Responsabilité civile professionnelle : AIG