

Thami KABBAJ

# Psychologie des grands traders

Préface de Jean-Jacques Joulié

Deuxième édition

© Groupe Eyrolles, 2007, 2011

ISBN : 978-2-212-55226-3

**EYROLLES**

Éditions d'Organisation

# Sommaire

---

Préface.....	15
Introduction .....	19

## Partie 1

### Biais psychologiques et trading

<b>Chapitre 1 – Biais psychologiques et erreurs de trading.....</b>	<b>25</b>
Principaux biais psychologiques.....	25
<i>Les biais statiques.....</i>	25
<i>Les biais dynamiques .....</i>	26
<i>La gestion des émotions .....</i>	27
Gérer les pertes, gérer les gains .....	27
L' excès de confiance.....	29
L'influence des humeurs sur la prise de décision .....	30
<i>Croyances, connaissances et prise de décisions .....</i>	30
Qu'est ce qu'un biais cognitif ?.....	31
Le biais de disponibilité.....	32
De l'importance du contexte : le biais de familiarité.....	33
Les heuristiques .....	33
Les biais de représentativité et la loi des petits nombres.....	34
Tout ce qui brille attire .....	35
L'héritage du passé.....	35
L'influence des connaissances et des croyances en trading .....	36
Le biais momentum.....	37
Le raisonnement analogique de disponibilité.....	38
Le biais de conservatisme.....	39
Le biais de confirmation.....	39
La comptabilité mentale circonstancielle .....	40
Le biais d'optimisme.....	41
Les principales erreurs des traders.....	42
<i>Gérer les pertes de façon hasardeuse.....</i>	42
<i>Moyenner sur une position perdante.....</i>	43
Le cas Alcatel.....	44
<i>Se précipiter (et tirer des conclusions hâtives).....</i>	47
Le risque est souvent négligé.....	47
L' impulsivité.....	48

<i>Les comportements moutonniers</i> .....	49
<i>Graphiques commentés : quelques erreurs récurrentes</i> .....	50
<b>Biais psychologiques et performance</b> .....	51
<i>La personnalité duale</i> .....	52
La frustration en trading .....	52
La personnalité cachée du trader .....	53
<i>Émotions et autodestruction</i> .....	55
L'euphorie, la cupidité .....	55
L'excès de confiance .....	56
La panique, la peur .....	57
La paralysie .....	57
L'autodestruction .....	59
<b>Chapitre 2 – Les déterminants des biais psychologiques</b> .....	63
Les marchés financiers : un lieu propice au développement des biais psychologiques .....	63
<i>Le trading attire les individus pour de mauvaises raisons</i> .....	63
Motivations des apprentis traders .....	64
Mieux se connaître pour mieux réussir .....	64
<i>Le trader face aux possibilités des marchés</i> .....	65
Les marchés n'offrent aucune structure .....	65
Le trader ne peut influencer les marchés .....	66
<i>Trading et jeux de hasard</i> .....	68
Le trading crée une dépendance .....	69
Le trading pousse les individus à déformer les probabilités .....	69
La recherche d'adrénaline .....	70
Le manque de préparation et la paresse .....	70
<i>Joueurs amateurs, joueurs professionnels</i> .....	71
Comment se forment les émotions des traders ? .....	72
<i>La peur de l'incertitude</i> .....	72
<i>Les certitudes sont dangereuses</i> .....	73
<i>La dissonance cognitive</i> .....	76
L'information fournie par les marchés peut être douloureuse .....	77
Le cas du trader en perte latente .....	79
<i>Le désir d'activité et la peur de l'ennui</i> .....	80
 Partie 2  	
<b>La clé de la réussite : être « dans la zone »</b>	
<b>Chapitre 3 – Le trader doit gérer ses émotions et acquérir des qualités spécifiques</b> .....	87
Les émotions sont utiles mais doivent être canalisées .....	87
<i>Une menace potentielle</i> .....	88

Les personnalités multiples.....	88
Le syndrome du trader fou.....	89
Un trader peut-il éviter de commettre l'irréparable ?.....	90
<i>La psychologie du trader après une série de gains ou de pertes</i> .....	91
Après une série de gains.....	91
Après une série de pertes.....	92
<i>Doit-on éliminer toute émotion en trading ?</i> .....	95
L'absence d'émotions est un danger pour le trader.....	95
Des émotions bien canalisées sont la clé de la réussite.....	96
L'importance de l'observateur interne dans la gestion des émotions.....	97
<i>L'observateur interne</i> .....	97
<i>Les émotions fournissent des signaux puissants</i> .....	99
« Acheter au son du canon et vendre au son du violon ».....	99
Les émotions complètent les indicateurs techniques.....	101
<i>Gaps</i> et biais psychologiques.....	102
Les grands traders et leurs émotions.....	104
<i>Les travaux de recherche sur les grands traders</i> .....	104
<i>Comment les grands traders gèrent-ils leurs émotions ?</i> .....	105
Le trading n'est pas un processus naturel.....	107
<i>L'impact des convictions en trading</i> .....	107
<i>Le trader doit déprogrammer certaines convictions</i> .....	108
La théorie du complot.....	109
L'impossibilité de gagner sur les marchés.....	110
Chaque séquence de marché est unique.....	112
Gérer ses pertes pour mieux se maîtriser.....	113
<i>Les pertes : un aspect inéluctable de l'activité du trader</i> .....	113
Les pertes influencent directement le mental du trader.....	115
Comment récupérer après une grosse perte ?.....	116
<i>Le trader doit embrasser l'incertitude</i> .....	118
Le droit de douter.....	118
Il n'y a pas de vérité absolue.....	119
Le trader doit-il avoir peur des marchés financiers ?.....	121
Éliminer tout <i>ego</i> .....	122
<b>Chapitre 4 – Le trader doit assumer ses décisions</b> .....	127
Le marché n'est pas responsable de nos erreurs.....	127
<i>Avoir la bonne attitude sur les marchés</i> .....	127
Être passionné.....	127
Embrasser le risque.....	129
Cultiver un état d'esprit de champion.....	130
<i>Accepter le marché</i> .....	131
Le marché est neutre.....	131
Le marché n'est pas hostile.....	132

Le marché à l'origine de la dissonance cognitive.....	134
Le marché peut être inconfortable.....	135
<i>Visualiser</i> .....	136
La répétition visuelle des différents scénarios.....	137
Visualiser dans le respect des stops.....	138
Le trader doit être méthodique.....	140
<i>Le plan de trading est un préalable</i> .....	140
L'importance de la méthode de trading.....	141
La nécessité de règles formalisées.....	142
Le contenu du plan de trading.....	143
<i>Le journal de trading</i> .....	143
Apprendre à mieux se connaître.....	143
Apprendre de ses échecs.....	144
<i>Compétences et performances</i> .....	145
Il ne faut pas lier ses résultats à ses compétences.....	145
Les phénomènes de mode.....	147
L'estime de soi ne doit pas influencer la décision.....	148
La responsabilité : un impératif en trading.....	149
<i>Éviter de justifier ses erreurs à tout prix</i> .....	149
Une perte ne se justifie pas.....	149
Museler son ego.....	150
<i>Se forger des règles</i> .....	152
L'aversion naturelle du trader à se contraindre.....	152
Suivre son plan de trading.....	153
Éliminer la peur ?.....	155
<b>Chapitre 5 – Être et rester « dans la zone »</b> .....	157
Définition(s) de la zone.....	157
<i>La zone selon Mark Douglas</i> .....	157
<i>La maîtrise chez Ari Kiev</i> .....	158
Le trader doit être volontaire.....	159
<i>L'action est un préalable au succès</i> .....	159
Agir.....	159
S'abandonner aux marchés.....	160
Aller au-delà de sa zone de confort.....	161
<i>La « bonne » attitude</i> .....	162
Une bonne attitude donnera toujours de meilleurs résultats qu'une bonne analyse.....	162
La nécessaire spécialisation.....	163
Maîtriser ses angoisses.....	165
Une certaine dose de stress est bénéfique en trading.....	166
<i>La recherche de solutions</i> .....	166
Le trader doit savoir tourner la page.....	166
À tout problème, il y a une solution.....	168

Une stratégie active de gestion des émotions.....	170
Mobiliser l'observateur interne pour se recentrer.....	172
Le trader gagnant.....	173
<i>Il est dans des conditions idéales</i> .....	173
Être détendu, prendre régulièrement des pauses.....	173
Une vie équilibrée.....	176
Une bonne condition physique.....	177
L'importance de la préparation.....	177
<i>Il pense « probabilités »</i> .....	179
Chaque position a une issue aléatoire.....	179
Les situations à forte probabilité.....	180
<i>Son état d'esprit est optimal</i> .....	182
La régularité : dans les esprits, pas sur les marchés.....	182
Le processus prime sur les résultats.....	184
Nul besoin de formules magiques.....	186
Les grands traders et la zone.....	187
<i>Une attitude positive</i> .....	187
Bannir l'impulsivité.....	187
Maîtriser les biais psychologiques.....	190
<i>La concentration appliquée au trading</i> .....	191
Les athlètes et la concentration.....	192
L'importance de la concentration.....	192
Se concentrer sur le processus.....	193
L'importance du rituel.....	195
Quelques exercices de concentration.....	195

## Partie 3

### Comment devenir un grand trader ?

Chapitre 6 – La réussite en trading ne s'improvise pas.....	201
Le trading est une activité exigeante.....	201
<i>Un métier à part entière</i> .....	201
<i>Un métier exigeant</i> .....	203
<i>Un métier que certains sont contraints d'abandonner</i> .....	204
Les blocages psychologiques.....	206
<i>Le trading et les prophéties autoréalisatrices</i> .....	207
<i>Les principaux blocages psychologiques</i> .....	208
Les blocages sont une création de l'esprit.....	209
Les blocages internes et externes.....	209
Les principes hérités du passé.....	210
L'autodestruction et le refus de la réussite.....	211

<i>La peur de gagner</i> .....	211
L'impact des pensées négatives .....	212
Sur les marchés, on trouve ce que l'on cherche .....	212
<i>La gestion du stress</i> .....	213
Un remède efficace à l'autodestruction .....	213
La gestion du stress, un impératif.....	214
<b>Chapitre 7 – Comment devenir un trader d'exception ?</b> .....	217
En ayant une vision, première étape vers l'excellence .....	217
<i>Formuler une vision</i> .....	217
Préciser le futur.....	218
Une approche puissante .....	218
Créer de nouvelles perspectives .....	220
Fixer un objectif.....	221
<i>Comment fixer un objectif</i> .....	223
L'objectif doit mettre le trader sous tension .....	223
Comment définir ses objectifs ?.....	224
L'objectif permet une implication de chaque instant.....	226
En opérant un changement radical.....	227
<i>Le trader doit oser le changement</i> .....	227
Le changement est nécessaire .....	227
Les crises peuvent faciliter le changement.....	229
Le changement nécessite l'exploration de voies inconfortables.....	231
<i>En ayant le bon état d'esprit</i> .....	232
La prise de risques est nécessaire en trading.....	233
Agir c'est accepter l'échec et les pertes.....	234
Accepter et avouer ses faiblesses.....	235
Admettre l'incertitude .....	236
L'état d'esprit du champion .....	236
En élaborant une stratégie pour devenir un champion.....	237
<i>Capitaliser sur ses points forts</i> .....	238
La modélisation : décrypter le style	
et les techniques des grands traders.....	238
Repérer ses forces et ses faiblesses.....	240
Développer son style personnel.....	241
L'importance de la répétition.....	242
<i>S'impliquer, ou comment prouver sa motivation ?</i> .....	243
Le trader est sur les marchés pour gagner.....	243
La force de la pensée positive.....	244
Être impliqué.....	246
<i>Se donner les moyens de ses ambitions</i> .....	248
Se considérer comme son meilleur client.....	248
Prouver sa motivation.....	249
Se mettre en danger en promettant le résultat .....	251

<b>Chapitre 8 – L'excellence en trading : acquis ou inné ?</b> .....	255
En quoi les grands maîtres sont-ils supérieurs ?.....	255
<i>Des connaissances structurées</i> .....	255
<i>Un entraînement intensif</i> .....	258
Devenir un maître dans l'art du trading ?.....	260
<i>Un effort soutenu dans l'apprentissage</i> .....	260
<i>Le point de vue des grands traders</i> .....	261
Oui, le trading peut s'apprendre.....	261
Les traders d'exception ont un « don ».....	263
<b>Chapitre 9 – Parcours commenté de quelques traders exceptionnels</b> .....	265
<b>Les day traders</b> .....	266
<i>Martin Schwartz</i> .....	266
Parcours.....	266
Leçons tirées.....	267
<i>Tom Baldwin</i> .....	268
Parcours.....	268
Leçons tirées.....	269
<i>Paul Rotter</i> .....	269
Parcours.....	269
Leçons tirées.....	270
<i>Linda Bradford Raschke</i> .....	272
Parcours.....	272
Leçons tirées.....	273
<i>Mark Weinstein</i> .....	274
Parcours.....	274
Leçons tirées.....	274
<i>Jesse Livermore</i> .....	275
Parcours.....	275
Leçons tirées.....	276
<b>Les gestionnaires de hedge funds</b> .....	277
<i>Michael Marcus</i> .....	277
Parcours.....	277
Leçons tirées.....	278
<i>Bruce Kovner</i> .....	279
Parcours.....	279
Leçons tirées.....	280
<i>Paul Tudor Jones</i> .....	281
Parcours.....	281
Leçons tirées.....	282
<i>Steven Cohen</i> .....	283
Parcours.....	283
Leçons tirées.....	284

<i>Stanley Druckenmiller</i> .....	284
Parcours.....	284
Leçons tirées.....	285
<i>George Soros</i> .....	286
Parcours.....	286
Leçons tirées.....	286
<i>Ed Seykota</i> .....	287
Parcours.....	287
Leçons tirées.....	287
<b>Chapitre 10 – Les qualités des grands traders</b> .....	289
Une discipline personnelle importante.....	290
<i>Une faible réactivité émotionnelle</i> .....	290
<i>Un travail intensif</i> .....	291
<i>Un strict respect des règles</i> .....	292
<i>Une gestion rigoureuse du risque</i> .....	293
<i>La patience</i> .....	294
<i>Pas de relâchement, même en période de succès</i> .....	295
Les grands traders n'ont pas d'ego.....	296
<i>Ils respectent le marché</i> .....	296
<i>Ils sont humbles</i> .....	297
<i>Ils sont prudents</i> .....	298
Ils sont indépendants.....	298
<i>Former son propre jugement</i> .....	299
<i>La perception variante donne un avantage par rapport à la concurrence</i> .....	300
La persévérance.....	302
<i>Les raisons du découragement</i> .....	302
<i>L'échec fait partie du chemin qui mène vers le succès</i> .....	304
<i>Il faut croire en sa réussite</i> .....	305
Conclusion.....	307
Bibliographie.....	309
Index.....	315