

Sommaire

Préface	15
---------------	----

Introduction	19
--------------------	----

Partie 1

Biais psychologiques et trading

Chapitre 1 – Biais psychologiques et erreurs de trading	25
---	----

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
---	----

L'héritage du passé	30
---------------------------	----

L'influence des connaissances et des croyances en trading	31
---	----

Les principales erreurs des traders	32
---	----

<i>Gérer les pertes de façon hasardeuse</i>	32
---	----

<i>Moyenner sur une position perdante</i>	33
---	----

Le cas Alcatel	34
----------------------	----

<i>Se précipiter (et tirer des conclusions hâtives)</i>	37
---	----

Le risque est souvent négligé	37
-------------------------------------	----

L'impulsivité	38
---------------------	----

Les comportements moutonniers	39
-------------------------------------	----

<i>Graphiques commentés : quelques erreurs fréquentes</i>	40
---	----

Biais psychologiques et performance	41
---	----

<i>La personnalité duale</i>	41
------------------------------------	----

La frustration en trading	41
---------------------------------	----

La personnalité cachée du trader	42
--	----

<i>Émotions et autodestruction</i>	44
--	----

L'euphorie, la cupidité	45
-------------------------------	----

La panique, la peur	46
La paralysie	46
L'autodestruction	47
Chapitre 2 – Les déterminants des biais psychologiques	51
Les marchés financiers : un lieu propice au développement des biais psychologiques	51
<i>Le trading attire les individus pour de mauvaises raisons</i>	51
Motivations des apprentis traders	52
Mieux se connaître pour mieux réussir	52
<i>Le trader face aux possibilités des marchés</i>	53
Les marchés n'offrent aucune structure	53
Le trader ne peut influencer les marchés	54
<i>Trading et jeux de hasard</i>	55
Le trading crée une dépendance	55
Le trading pousse les individus à déformer les probabilités	56
La recherche d'adrénaline	56
<i>Joueurs amateurs, joueurs professionnels</i>	57
Comment se forment les émotions des traders ?	58
<i>La peur de l'incertitude</i>	58
<i>Les certitudes sont dangereuses</i>	59
<i>La dissonance cognitive</i>	62
L'information fournie par les marchés peut être douloureuse	62
Le cas du trader en perte latente	64
<i>Le désir d'activité et la peur de l'ennui</i>	65

Partie 2

La clé de la réussite : être « dans la zone »

Chapitre 3 – Le trader doit gérer ses émotions et acquérir des qualités spécifiques	71
Les émotions sont utiles mais doivent être canalisées	71
<i>Une menace potentielle</i>	72
Les personnalités multiples	72
Le syndrome du trader fou	73
Un trader peut-il éviter de commettre l'irréparable ?	74
<i>La psychologie du trader après une série de gains ou de pertes</i>	75
Après une série de gains	75
Après une série de pertes	75
<i>Doit-on éliminer toute émotion en trading ?</i>	78
L'absence d'émotions est un danger pour le trader	78
Des émotions bien canalisées sont la clé de la réussite	79

L'importance de l'observateur interne dans la gestion des émotions ...	80
<i>L'observateur interne</i>	80
<i>Les émotions fournissent des signaux puissants</i>	82
« Acheter au son du canon et vendre au son du violon »	82
Les émotions complètent les indicateurs techniques	84
Les grands traders et leurs émotions	85
<i>Les travaux de recherche sur les grands traders</i>	85
<i>Comment les grands traders gèrent-ils leurs émotions ?</i>	86
Le trading n'est pas un processus naturel	88
<i>L'impact des convictions en trading</i>	88
<i>Le trader doit déprogrammer certaines convictions</i>	89
La théorie du complot	90
L'impossibilité de gagner sur les marchés	91
Chaque séquence de marché est unique	93
Gérer ses pertes pour mieux se maîtriser	94
<i>Les pertes : un aspect inéluctable de l'activité du trader</i>	94
Les pertes influencent directement le mental du trader	95
Comment récupérer après une grosse perte ?	96
<i>Le trader doit embrasser l'incertitude</i>	99
Le droit de douter	99
Il n'y a pas de vérité absolue	100
Le trader doit-il avoir peur des marchés financiers ?	101
Éliminer tout ego	103
Chapitre 4 – Le trader doit assumer ses décisions	107
Le marché n'est pas responsable de nos erreurs	107
<i>Avoir la bonne attitude sur les marchés</i>	107
Être passionné	107
Embrasser le risque	109
Cultiver un état d'esprit de champion	110
<i>Accepter le marché</i>	111
Le marché est neutre	111
Le marché n'est pas hostile	112
Le marché à l'origine de la dissonance cognitive	113
Le marché peut être inconfortable	114
<i>Visualiser</i>	115
La répétition visuelle des différents scénarios	116
Visualiser dans le respect des stops	117
Le trader doit être méthodique	119
<i>Le plan de trading est un préalable</i>	119
La nécessité de règles formalisées	120
Le contenu du plan de trading	121
<i>Le journal de trading</i>	122

Apprendre à mieux se connaître	122
Apprendre de ses échecs	122
<i>Compétences et performances</i>	124
Il ne faut pas lier ses résultats à ses compétences	124
Les phénomènes de mode	125
L'estime de soi ne doit pas influencer la décision	126
La responsabilité : un impératif en trading	127
<i>Éviter de justifier ses erreurs à tout prix</i>	127
Une perte ne se justifie pas	127
Museler son ego	128
<i>Se forger des règles</i>	130
L'aversion naturelle du trader à se contraindre	130
Suivre son plan de trading	131
Éliminer la peur ?	133
Chapitre 5 – Être et rester « dans la zone »	135
Définition(s) de la zone	135
<i>La zone selon Mark Douglas</i>	135
<i>La maîtrise chez Ari Kiev</i>	136
Le trader doit être volontaire	137
<i>L'action est un préalable au succès</i>	137
Agir	137
S'abandonner aux marchés	138
Aller au-delà de sa zone de confort	138
<i>La « bonne » attitude</i>	140
Une bonne attitude donnera toujours de meilleurs résultats qu'une bonne analyse	140
La nécessaire spécialisation	141
Maîtriser ses angoisses	142
Une certaine dose de stress est bénéfique en trading	143
<i>La recherche de solutions</i>	144
Le trader doit savoir tourner la page	144
À tout problème, il y a une solution	146
Une stratégie active de gestion des émotions	147
Mobiliser l'observateur interne pour se recentrer	149
Le trader gagnant	151
<i>Il est dans des conditions idéales</i>	151
Être détendu, prendre régulièrement des pauses	151
Une vie équilibrée	153
Une bonne condition physique	154
L'importance de la préparation	155
<i>Il pense « probabilités »</i>	156
Chaque position a une issue aléatoire	156

Les situations à forte probabilité	157
<i>Son état d'esprit est optimal</i>	159
La régularité : dans les esprits, pas sur les marchés	159
Le processus prime sur les résultats	161
Nul besoin de formules magiques	162
Les grands traders et la zone	164
<i>Une attitude positive</i>	164
Bannir l'impulsivité	164
Maîtriser les biais psychologiques	166
<i>La concentration appliquée au trading</i>	168
Les athlètes et la concentration	168
L'importance de la concentration	168
Se concentrer sur le processus	170
L'importance du rituel	171
Quelques exercices de concentration	172

Partie 3

Comment devenir un grand trader ?

Chapitre 6 – La réussite en trading ne s'improvise pas	177
Le trading est une activité exigeante	177
<i>Un métier à part entière</i>	177
<i>Un métier exigeant</i>	179
<i>Un métier que certains sont contraints d'abandonner</i>	180
Les blocages psychologiques	182
<i>Le trading et les prophéties autoréalisatrices</i>	182
<i>Les principaux blocages psychologiques</i>	184
Les blocages sont une création de l'esprit	184
Les blocages internes et externes	185
Les principes hérités du passé	186
L'autodestruction et le refus de la réussite	187
<i>La peur de gagner</i>	187
L'impact des pensées négatives	187
Sur les marchés, on trouve ce que l'on cherche	188
<i>La gestion du stress</i>	189
Un remède efficace à l'autodestruction	189
La gestion du stress, un impératif	190
Chapitre 7 – Comment devenir un trader d'exception ?	193
En ayant une vision, première étape vers l'excellence	193
<i>Formuler une vision</i>	193

Préciser le futur	194
Une approche puissante	194
Créer de nouvelles perspectives	196
Fixer un objectif	197
<i>Comment fixer un objectif</i>	199
L'objectif doit mettre le trader sous tension	199
Comment définir ses objectifs ?	199
L'objectif permet une implication de chaque instant	201
En opérant un changement radical	203
<i>Le trader doit oser le changement</i>	203
Le changement est nécessaire	203
Les crises peuvent faciliter le changement	204
Le changement nécessite l'exploration de voies inconfortables	207
<i>En ayant le bon état d'esprit</i>	208
La prise de risques est nécessaire en trading	208
Agir c'est accepter l'échec et les pertes	209
Accepter et avouer ses faiblesses	210
Admettre l'incertitude	211
L'état d'esprit du champion	211
En élaborant une stratégie pour devenir un champion	212
<i>Capitaliser sur ses points forts</i>	213
La modélisation : décrypter le style et les techniques des grands traders	213
Repérer ses forces et ses faiblesses	215
Développer son style personnel	216
<i>S'impliquer, ou comment prouver sa motivation ?</i>	217
Le trader est sur les marchés pour gagner	217
La force de la pensée positive	218
Être impliqué	220
<i>Se donner les moyens de ses ambitions</i>	222
Se considérer comme son meilleur client	222
Prouver sa motivation	223
Se mettre en danger en promettant le résultat	225
Chapitre 8 – L'excellence en trading : acquis ou inné ?	229
En quoi les grands maîtres sont-ils supérieurs ?	230
<i>Des connaissances structurées</i>	230
<i>Un entraînement intensif</i>	232
Devenir un maître dans l'art du trading ?	234
<i>Un effort soutenu dans l'apprentissage</i>	234
<i>Le point de vue des grands traders</i>	235
Oui, le trading peut s'apprendre	235
Les traders d'exception ont un « don »	237

Chapitre 9 – Parcours commenté de quelques traders exceptionnels	239
Les day traders	240
<i>Martin Schwartz</i>	240
Parcours	240
Leçons tirées	241
<i>Tom Baldwin</i>	242
Parcours	242
Leçons tirées	242
<i>Paul Rotter</i>	243
Parcours	243
Leçons tirées	244
<i>Linda Bradford Rashke</i>	246
Parcours	246
Leçons tirées	246
<i>Mark Weinstein</i>	247
Parcours	247
Leçons tirées	248
<i>Jesse Livermore</i>	248
Parcours	248
Leçons tirées	249
Les gestionnaires de hedge funds	250
<i>Michael Marcus</i>	250
Parcours	250
Leçons tirées	252
<i>Bruce Kovner</i>	252
Parcours	252
Leçons tirées	253
<i>Paul Tudor Jones</i>	254
Parcours	254
Leçons tirées	255
<i>Steven Cohen</i>	256
Parcours	256
Leçons tirées	256
<i>Stanley Druckenmiller</i>	257
Parcours	257
Leçons tirées	258
<i>George Soros</i>	258
Parcours	258
Leçons tirées	259
<i>Ed Seykota</i>	259
Parcours	259
Leçons tirées	260

Chapitre 10 – Les qualités des grands traders	261
Une discipline personnelle importante	262
Une faible réactivité émotionnelle	262
Un travail intensif	263
Un strict respect des règles	264
Une gestion rigoureuse du risque	265
La patience	266
Pas de relâchement, même en période de succès	267
Les grands traders n'ont pas d'ego	268
<i>Ils respectent le marché</i>	268
<i>Ils sont humbles</i>	269
<i>Ils sont prudents</i>	269
Ils sont indépendants	270
<i>Former son propre jugement</i>	270
<i>La perception variante donne un avantage</i> <i>par rapport à la concurrence</i>	272
La persévérance	273
<i>Les raisons du découragement</i>	274
<i>L'échec fait partie du chemin qui mène vers le succès</i>	275
Il faut croire en sa réussite	276
Conclusion	279
Bibliographie	281
Index	287