

"Un bon trader est une personne humble"

"Un bon trader est une personne humble"

LE MONDE 25.04.08

Professeur agrégé d'économie, Thami Kabbaj a aussi exercé comme trader à Londres. Auteur de Psychologie des grands traders et de L'Art du trading (**éd . Eyrolles**), il tente d'interpréter le comportement de Jérôme Kerviel.

Comment peut s'expliquer l'ampleur des positions prises par Jérôme Kerviel ?

Il a peut-être péché plus par excès de confiance que par malhonnêteté. Les gains font en effet croire au trader qu'il est invincible. Et après le gain latent de 1,4 milliard d'euros, M. Kerviel a sans doute cru que cette spirale positive allait se poursuivre. Il prend donc des positions d'achat début 2008, pariant sur une hausse du marché. Les choses ne se déroulent pas comme prévu. Or une perte pousse un trader à remettre en cause ses compétences.

Les expériences menées par l'économiste Daniel Kahneman démontrent que pour un même montant, la douleur de perdre est deux fois plus importante que la satisfaction de gagner. Au lieu d'assumer la perte en clôturant sa position, il préfère reculer le moment de vendre ses titres perdants, persuadé que le marché va se retourner et que sa thèse était juste. qu'il a raison et que les autres ont tort.

Le cas de M. Kerviel n'est donc pas si atypique ?

Pas tout à fait. Un trader en situation d'incertitude peut perdre toute rationalité. Nick Leeson, qui a fait plonger la Barings en 1995 au lieu de couper ses positions, a "moyenné à la baisse", c'est-à-dire racheté davantage pour tenter de se refaire. Penser que l'on détient la clé du succès revient à oublier que tout est possible, que les gains et les pertes à court terme sont avant tout le fruit du hasard.

Évaluation du site

Site du quotidien national Le Monde. On y trouve le contenu de l'édition papier avec l'avantage de pouvoir accéder aux archives dont la consultation est gratuite, mais uniquement pour les articles les plus récents.

Cible
Grand Public

Dynamisme* : 122

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Victor Niederhoffer, une star du trading à qui le milliardaire George Soros avait confié l'éducation de son fils, a écrit en 1997 L'Education d'un spéculateur. La même année, il a fait faillite. Un bon trader est une personne humble.

Ce que Paul Tudor Jones, gérant sur les marchés depuis trente ans, milliardaire, à la tête d'un fonds spéculatif, résume d'un trait : "Il ne faut pas être un héros sur les marchés."

Le fonctionnement d'une salle de marchés induit-il ces biais psychologiques ?

Les traders voient en permanence leurs défenses mises à mal. Ils sont soumis à des situations imprévues, sommés de prendre des décisions rapides impliquant des montants importants. Les salles de marché sont aussi le théâtre de batailles d'ego. Certains veulent briller. M. Kerviel a déclaré que son objectif n'était pas de tromper la banque, mais d'être un "trader d'exception".

Comment éviter ces situations extrêmes ?

Les contrôles sont indispensables. Ils existent. Ceux de la Société générale semblent ne pas avoir fonctionné, notamment parce que les contrôleurs, moins diplômés, moins rémunérés, sont souvent déconsidérés par les traders. Il ne faut pas non plus ignorer la dimension psychologique et émotionnelle des activités de marché, qui nécessitent une préparation digne d'un sportif de haut niveau. Aux Etats-Unis, certaines salles de marché disposent de "coach".

Les traders ont donc besoin d'être épaulés.

L'incertitude est totale sur les marchés financiers, or c'est au trader de déterminer quand il souhaite acheter ou vendre. Les traders sont ainsi très souvent à la recherche de certitudes. Ils tentent de trouver un système infaillible, une "martingale".

M. Kerviel a d'ailleurs déclaré qu'il en avait une. Ce mythe ne touche pas que les débutants. Le terme avait déjà été évoqué par Robert Merton et Myron Scholes, Prix Nobel d'économie et gérants du fonds spéculatif LTCM. dont la faillite, en 1998, a failli provoquer une crise systémique.

Propos recueillis par Claire Gatinois