

La psychologie en trading, un domaine à ne pas négliger

Malgré la reconstruction progressive de la finance de marché pour empêcher un individu isolé de jouer avec le système à son profit, des scandales d'une tout autre nature ont éclaté, où des individus comme Jérôme Kerviel ou encore Kweku Abodoli ont pu mettre en péril la santé économique d'une institution bancaire car ils n'avaient pas conscience de leurs limites et occultaient inconsciemment ou volontairement – difficile à analyser – les pertes subies. Ces scandales intervenant peu de temps à la suite de la crise des subprimes éclairent le monde boursier sous son plus mauvais jour, étayant les thèses des plus réfractaires aux marchés financiers. Comment un individu peut-il en arriver là ? Quel processus se déclenche-t-il dans l'esprit des professionnels des salles de marché ?

Plusieurs cas de la sorte ont existé, chacun avec ses traits caractéristiques, mais on constate tout de même une similitude entre les différents comportements, une perte de rationalité dans un esprit pourtant formé aux domaines techniques et aux mathématiques. Il ne faut jamais sous-estimer la puissance des émotions, même chez les traders, nous enseigne plusieurs spécialistes de la finance comportementale. Trop longtemps nous avons considéré l'être humain agissant sur le marché comme une machine ne pouvant jamais se tromper. Aujourd'hui que la machine remplace peu à peu les traders dans le processus de décision, on commence à relever des biais psychologiques chez l'individu. Ces biais peuvent être cognitifs ou bien émotionnels. Dans le premier cas, le trader s'appuie sur des connaissances erronées qu'il prend pourtant pour acquies, et ne voudra pas reconnaître son manque de jugement car ces principes sont profondément ancrés en sa personne. Le deuxième cas correspond à nier les émotions négatives portant sur les performances.

Les chercheurs Kahneman et Tversky ont mis en évidence, dans leur théorie des perspectives aléatoires, la mauvaise tendance des traders à prendre leurs profits rapidement et à éviter de couper leurs pertes. Ce résultat s'explique par le fait qu'un gain satisfait bien moins le trader qu'une perte évitée. Ainsi, le trader va souvent refuser égoïstement de voir sa perte car sa matérialisation symbolise son échec. Le trader est dans un état de dissonance cognitive : il ne retient que les informations qui confortent sa soi-disant efficacité. Par exemple, si le marché dessine un mouvement adverse par rapport au scénario du trader, ce dernier va minimiser cette information et se concentrer sur l'espoir que la tendance s'inverse. Il perd ainsi tout repère rationnel et agit presque en amateur malgré sa formation.

L'enrichissement personnel n'est plus un mobile, il est désormais impossible de détourner les fonds d'une banque ou de créer un système boursier destiné à arnaquer les particuliers comme a pu le faire Jordan Belfort. Mais la course aux bonus est bien réelle ; pour satisfaire son égo et briller aux yeux des autres, certains traders n'hésitent pas à prendre des risques inconsidérés pour maximiser leurs gains et apparaître comme le meilleur. Le principal mobile de Nick Leeson ou de Jérôme Kerviel par exemple n'a jamais été l'enrichissement personnel mais bien un « ardent désir de briller ». Nick Leeson était considéré par sa hiérarchie comme un trader vedette et était adulé par ses pairs. Le désir de préserver sa réputation l'a poussé à utiliser sa connaissance des procédures de contrôle pour camoufler ses pertes et ainsi donner l'illusion d'une véritable expertise des marchés.

La finance comportementale n'est pas toujours bien perçue, aujourd'hui encore, dans le monde de la Bourse et surtout dans les formations en trading. Les matières dites « molles » ou encore sciences humaines telles que la psychologie sont en général évitées au profit d'un renforcement en sciences « dures », telles que les mathématiques financières, l'analyse technique, le money management. On souhaite ainsi former un individu solide, pointu, technique et rationnel. Et c'est ce que nous faisons, avec des programmes d'excellence qui permet aux Français notamment de briller à Wall Street. Mais encore une fois, c'est oublier l'être humain qui se cache derrière cet esprit de raison et de technique, qui est soumis au stress, à ses émotions les plus profondes telles que son désir de supériorité ou de domination. Jérôme Kerviel n'était pas incompétent, loin de là, et pourtant il a sombré dans les tentations des salles de marché.

L'importance de la psychologie dans le programme de formation en trading et dans celui de recherche financière est cruciale, elle doit permettre aux traders de garder le contrôle d'eux-mêmes, voire de détecter et prévenir à temps les dérapages de leurs collègues. Certaines lois récentes sont allées dans ce sens, notamment lors du lissage des bonus des traders, relativisant cette course au bonus à laquelle se livraient certains professionnels. Toutefois, cela est loin de garantir un comportement exemplaire de la part de chacun : tant que les traders n'auront pas été prévenus des dangers qui les attendent, de tous les dangers, les scandales feront surface de temps à autre.

Je terminerai sur une note d'avertissement : un trader seul commettant l'irréparable n'est pas le seul fautif ; la banque escroquée détient une part de responsabilité également, en ne prenant pas conscience du comportement déviant de son employé. Les principaux établissements financiers ont mis en place des procédures de contrôle extrêmement strictes pour suivre l'exposition de leurs traders et éviter toute malversation. De toute évidence, ces mesures n'ont pas été suffisamment efficaces. Encore une fois, n'importe qui peut commettre l'irréparable sur les marchés financiers. C'est la raison pour laquelle les banques et les établissements de formation doivent être plus proactifs et intégrer cette dimension psychologique. Ce n'est que par ce travail de pédagogie que l'on pourra, non pas éliminer toute fraude, mais au moins diminuer leur occurrence.