

**Andréa Brignone**

Andréa Brignone, associé au cabinet Expérience et Action, auteur du livre + Tao de la Bourse et du Trading et du DVD « Le coach du trader », est économiste et directeur de Publication de la lettre Stratégies et Information. Il a également été chargé d'enseignement à Paris II Panthéon Assas de 1985 à 2009. Auteur de l'Encyclopédie de l'économie de Larousse, il est également expert auprès de la Commission Européenne. Conférencier dans le cadre du Salon de l'Analyse Technique, il opère en Bourse depuis 1968 <http://taodutrading.com>.

L'INTUITION A-T-ELLE UNE PLACE DANS LE TRADING ?

L'intuition est souvent assimilée à une réaction émotionnelle, par opposition à une attitude de raisonnement. De ce fait, en matière de trading, elle est souvent rejetée comme un élément parasite qui vient perturber une prise de décision rationnelle. Cependant avec la généralisation des analyses graphiques et techniques, on peut dire que l'intuition prend toute sa place dans la mécanique du trading. Encore faut-il se mettre d'accord sur ce que l'on nomme intuition.



→ L'INTUITION ET LES EMOTIONS

Pour de nombreuses personnes intuition rime avec émotion. Certains parlent avec un peu de dédain de la fameuse « intuition féminine » qui viendrait en opposition avec un raisonnement construit et qui ne reposerait que sur un « ressenti » d'un événement ou d'une situation. Pour d'autres, intuition rime avec pulsion. Dans les deux cas, leurs opinions cachent un certain mépris classant l'intuition comme une attitude primitive qui n'a plus de raison d'être quand on dispose du raisonnement et qui vient même contredire le raisonnement et est donc néfaste à une action bien ordonnée.

Ces attitudes prouvent une mauvaise connaissance tant des mécanismes de l'émotion que des pulsions. Les émotions et les pulsions sont la résultante d'émission de neurotransmetteurs particuliers qui sont créés par le cerveau à la suite d'un ou plusieurs signaux détectés par des capteurs comme l'œil, l'oreille, la peau etc. Ces signaux sont ensuite comparés à une « base de données » interne qui les relie à ce que le cerveau a identifié par le passé. Cette identification déclenche la mise en branle de chaînes neuronales et selon la nature de ces chaînes, des neurotransmetteurs seront émis pour mobiliser le corps à faire face à la situation. En effet, l'analyse des signaux est le fait de ce que l'on appelle le cerveau limbique qui serait notre cerveau « ancien » par opposition au cortex qui serait notre cerveau nouveau et siège du raisonnement. En quelque sorte le cerveau limbique serait le siège de nos actions inconscientes. Donc, le cerveau limbique par la commande d'émission de neurotransmetteurs va en quelque sorte bloquer l'action du néocortex (le raisonneur) afin que le corps puisse agir rapidement et prendre les décisions qui s'imposent sans délai. Le résultat de la mobilisation du corps est généralement une accélération du pouls et de la respiration, une

tension des muscles, une tension au niveau de l'estomac et du plexus solaire. Le néocortex est mobilisé par les neurotransmetteurs (endorphines) pour accompagner l'action. Ces explications sont un peu simplistes, mais correspondent au fonctionnement de notre cerveau.

De quoi s'agit-il ? Tout simplement de l'ancien réflexe « fuir ou combattre » devant une situation inconnue ou inquiétante. La mobilisation s'accroît si des signaux inquiétants continuent d'arriver et cesse si les signaux s'arrêtent.

Dans le cas des pulsions, on assiste à un mécanisme identique mais dont le signal déclencheur est souvent relégué dans l'inconscient et dont la finalité est l'assouvissement immédiat d'un besoin ou d'un désir donné. Par exemple, le trader, qui ayant laissé passer de nombreuses occasions, va finalement se précipiter pour faire une opération catastrophique pour lui sans trop réfléchir.

Comme on le voit, l'intuition n'a rien à voir avec ces comportements. Voyons qu'elle peut être sa nature.

LA NATURE DE L'INTUITION

On estime que l'intuition est aussi un raisonnement mais qu'elle serait un raisonnement effectué d'une façon plus globale. C'est la raison pour laquelle on pense que l'intuition a son siège dans le cerveau droit, qui serait en quelque sorte un moteur de recherche, tandis que le cerveau gauche serait un régulateur.

Henri Poincaré, qui n'était pas un adepte des choses obscures a, dans son ouvrage « La science et l'hypothèse », défini quatre étapes de l'intuition :

- La préparation
- L'incubation
- L'illumination
- La vérification

LA PREPARATION :

Elle consiste d'abord à avoir une idée claire de sa destination. A partir du moment où l'on sait où on veut aller, on va être attentif au moindre signe qui peut nous emmener dans la bonne direction. Le trader qui a préparé son plan de trading et connaît son business plan saura s'il est dans une bonne situation pour opérer ou non. De même la connaissance de son money management et de son risk management lui fera prendre conscience des signes positifs ou négatifs du marché.

Elle consiste aussi à construire une image mentale de son univers entier. Le trader doit avoir en permanence en tête les marchés sur lesquels il travaille, et les facteurs qui sont susceptibles d'en apporter des variations. Quand un trader met en route sa table

UN EXEMPLE DU FONCTIONNEMENT DES ÉMOTIONS

Supposez que vous vous trouviez dans une maison un soir, seul à la campagne, disons un jour de pluie pour arranger les choses. Vous êtes tranquillement assis, au coin du feu en train de lire l'un de vos livres préférés. Soudain un bruit étrange attire votre attention. Votre oreille capte le bruit, votre système limbique met votre cerveau et particulièrement votre cortex en alerte par l'entremise des neurotransmetteurs. Votre cœur se met à battre plus fort, vos muscles se tendent, vous sentez l'inquiétude monter. Votre cerveau vous met dans l'attitude de survie « fuir ou combattre ». Votre cortex essaye de reconnaître le bruit, n'y arrive pas. Votre corps est de plus en plus mobilisé. Et puis vous constatez qu'il s'agit du câble de l'antenne de télé qui s'est décroché et qui frotte sur une persienne. Vous êtes soulagé, mais néanmoins dans un état d'énerverment avancé, il vous faudra un bout de temps pour vous calmer et peut être un bon verre de cognac. Votre corps a besoin de digérer l'émotion c'est à dire sa mise en alerte. Si un événement de ce type survient rarement, vous n'aurez pas trop de problèmes, mais si régulièrement vous êtes soumis à ce type de choc, un sentiment d'inquiétude commencera à faire jour. Le trader est soumis à des chocs de façon permanente, il doit donc gérer ce que l'on peut appeler un stress continu.

de transaction, il a une idée claire de l'évolution du marché.

Elle consiste aussi à connaître son temps, c'est-à-dire à savoir quelle est la période de temps sur laquelle il se sent le plus à l'aise pour opérer.

Elle consiste enfin en une intense concentration. Lao Tseu dans le Tao To King dit qu'il faut « être concentré comme un bloc de bois dur ». Ainsi, toute l'expérience se concentre en quelques heures, ou en quelques minutes, voire en quelques secondes. Le cerveau second et les réflexes prennent le contrôle et le temps devient un « présent illimité ». Mais cet état (contrairement à la pulsion) demande une clarté d'esprit et un état de décontraction important. C'est le

apporter l'information. Pour visualiser, il faut un travail permanent sur les graphiques afin de les ressentir: supports et résistances, anciennes batailles, réactions du marché, moyennes, formes des chandeliers etc.

Il faut développer en soi la conviction que la défaite est hors de question. Avoir la conviction intuitive que l'exploit est faisable. Quand on a la certitude d'être dans la bonne voie, l'univers va concourir à nous aider.

Dans la préparation il y a aussi la période de l'analyse. Garder traces de ses succès et de ses erreurs anciennes sur son carnet de bord et les réexaminer à la lueur de ce qui a été encore appris. Il ne faut pas ressasser, mais réexaminer. Aiguiser sa sagacité en permanence. Examiner le marché sous un nouvel

l'estomac est tapissé de cellules proches des neurones en communication avec le cerveau. On parle même actuellement d'une intelligence de l'estomac. On perçoit en particulier le malaise provoqué par une idée non achevée. Mais pour écouter ce que dit son corps, il est nécessaire de faire une pause et de diriger son esprit vers lui. C'est l'expérience qui donne cette sensation. Il est nécessaire de se remettre à l'ouvrage et de se pencher à nouveau sur les graphiques.

Augmenter l'efficacité de l'incubation demande :

- D'avoir en permanence le problème à l'esprit
- De redéfinir continuellement le problème
- D'envisager toutes les éventualités

L'intuition ou plutôt le raisonnement intuitif ne remplace pas le raisonnement et les analyses rationnelles en ce qui concerne la prise de position .

fameux « lâcher prise » que l'on appelle aussi le « non-agir » (wu-wei) des tireurs à l'arc japonais. Ce vide de l'esprit (qui élimine toute préoccupation autre que ce que l'on essaye de voir comme par exemple la peur de la perte) est indispensable pour obtenir cet état. Il faut arbitrer la bataille entre le « moi n°1 » qui voit et veut agir et le « moi n°2 qui critique, éternelle bataille entre le cerveau droit et le cerveau gauche.

De nombreux traders manquent de cette concentration, ce qui les empêche de sentir le moment d'intervenir.

Dans la préparation, il y a aussi un autre facteur qui est d'importance : il s'agit de la visualisation. Une intention entraîne une force, une pensée liée à une énergie qui va permettre l'adéquation de la personne entière de l'opérateur au marché. Pour établir son intention, il faut visualiser. Visualiser le marché tel qu'il peut devenir aussi bien dans un sens que dans l'autre, visualiser les signes qui peuvent

angle. Il ne faut pas oublier que le caractère chinois pour « crise » est composé de deux idéogrammes « danger » et « opportunité ».

Finalement dans la phase de préparation reste l'affûtage : rechercher, lors des calmes, les signes qui sont avant coureurs de grands mouvements: la faible volatilité, les faibles volumes, le retournement des indicateurs (surtout sur des périodes longues).

Le Tao dit « c'est de l'indifférencie et de l'informe que jailli l'univers ». Soit dit en passant, 2 500 avant Edwin Hubble il y avait déjà une présience du Big Bang. Probablement de l'intuition !

L'INCUBATION

C'est l'étape où les choses prennent forme, ce qu'il faut faire n'est pas encore évident mais le corps envoie des signaux d'une gestation en cours. En particulier l'appareil digestif est sensibilisé : on dit souvent « sentir avec ses tripes ». Et l'on sait depuis peu que

- De ne pas avoir peur de prendre un point de vue simpliste
- D'utiliser la méthode des essais et des erreurs sous forme non verbale (Méthode de Poincaré). Le trader trouvera cette méthode particulièrement appropriée lorsqu'il recherche un système de trading qui s'adapte à sa personnalité
- De distinguer les obstacles réels des obstacles imaginaires
- De ne pas s'attendre à réussir tout de suite

Ceci étant, il est nécessaire de foncer dès que l'on croit que c'est bon. Et en particulier d'éviter de faire analyse sur analyse et d'accumuler des données, cela tue l'intuition.

L'ILLUMINATION

L'étape suivante est la récompense de ses efforts, c'est-à-dire savoir ce que l'on doit faire. Il faut alors être à

l'écoute de soi même, sinon on néglige les opportunités. Pour cela, il faut se faire confiance à soi même, ne pas avoir d'idées préconçues, ne pas rejeter les hypothèses insuffisamment étayées et surtout ne pas douter de sa compétence. Mais cette étape doit s'accompagner d'attitudes et en particulier celles de chercher les analogies avec les situations précédentes, mais sans se verrouiller dessus et ne pas avoir peur de l'échec.

Pour le trader l'illumination se traduit par le bon timing d'une opération, tant en ce qui concerne la prise de position que la sortie de la position.

L'illumination se traduit par le bon timing d'une opération, tant en ce qui concerne la prise de position que la sortie de la position.

LA VERIFICATION

Cependant toute intuition doit être vérifiée. Pour le trader cette vérification est rapidement donnée par le marché. C'est ce que j'appelle la Maîtrise du jeu. Les règles en sont simples :

- Ne pas garder un fond de pessimisme est déjà un signe de danger
- Dès que l'on l'impression de tout maîtriser, on est en danger
- Si le marché ne donne pas raison rapidement (c'est-à-dire dans le cadre de la période opérationnelle – minute, heure, journée, semaine, mois ou année) c'est que l'on s'est trompé ou que le timing est mauvais.

- Il faut toujours être prêt à un repli stratégique (ou mettre un stop au bon endroit)
- L'intellect censure ce qui lui déplaît d'entendre. Généralement, c'est la cause des pertes multiples.

L'UTILITE DE L'INTUITION

La question que l'on peut se poser est qu'apporte l'intuition par rapport à un système de trading bien conçu et bien adapté à l'opérateur ?

D'abord il est nécessaire de comprendre que l'intuition ou plutôt le raisonnement intuitif ne remplace pas le raisonnement et les analyses rationnelles en ce qui concerne la prise de position. L'intuition ne peut exister dans ce domaine que si elle s'appuie sur des raisonnements analytiques bien étayés, sur une expérience importante et sur une stratégie bien définie. Par contre elle va être d'une aide précieuse dans les cas et pour les raisons suivantes :

- Elle permet de s'assurer progressivement l'initiative alors que les autres joueurs sont dépossédés de leur capacité d'agir.
- Elle permet de prendre position quand le marché est indifférencié c'est-à-dire quand il est dans une phase de stase qui rebute bien des traders. Pourtant les chasseurs de gros gibier savent que l'on ne tue pas un animal quand il court mais quand il est arrêté. L'intuition permet de prendre le gros gibier.

L'intuition a aussi un avantage. Pour le trader qui a fait ses devoirs du soir c'est-à-dire qui a préparé son plan de trading, elle permet une décision rapide et de faire jouer les réflexes en toute connaissance de cause.

CONCLUSION

L'intuition n'est pas une méthode magique. Elle est un raisonnement différencié faisant intervenir la partie non consciente et non analytique du cerveau permettant de mettre en perspective un aspect global du marché. A un moment ou un autre tout trader expérimenté devient un intuitif. Ce n'est pas un don particulier qui permet cela mais un long travail et une bonne connaissance des outils et des marchés. 

Le magazine Traders', spécialiste du trading, est une référence à l'international depuis de nombreuses années (Allemagne et Angleterre). Notre mission est d'aborder toutes les facettes du métier de trader avec objectivité et professionnalisme, ainsi que d'apporter des éclairages sur le fonctionnement de cette activité, que vous soyez débutants ou confirmés.



Rédacteur

Votre Porte D'entree dans la finance et les médias

Passionné(e) de trading et de ses composantes (analyse technique, gestion du risque, protection du capital, logiciels et systèmes de trading, psychologie du trader, ...), vous disposez d'une première expérience dans la finance et les marchés financiers, ainsi que de bonnes compétences rédactionnelles. Autonome, curieux(se), force de proposition, motivé(e) sont des qualités requises.

Envoyez votre cv par e-mail à :
info@traders-mag.fr

TRADERS'

www.trader-mag.fr