

**PAR PAUL
MORDANT**

Ingénieur-élève.
École des Mines
de Paris

LE TRADER

« Wall Street » et son « Bûcher des vanités », la City londonienne et ses financiers à chapeau melon, Hong-Kong et ses vertiges architecturaux et financiers : l'imagerie d'Epinal contemporaine a popularisé le personnage du trader, surfant avec arrogance sur les marchés internationaux, manipulant avec désinvolture des Himalayas de dollars et s'effondrant avec fracas dans un parfum de soufre.

Loin de ce regard made in Hollywood, un jeune ingénieur-élève de l'École des Mines brosse le portrait, plus humain, des traders qu'il côtoie au quotidien.

Après avoir étudié la géométrie différentielle, puis avoir passé près d'un an dans une usine de montage de chariots élévateurs tout terrain, je me suis retrouvé un beau jour de novembre au cœur de la City au milieu de traders (1) sur le LME (2). Après avoir échangé ma blouse et mes chaussures de sécurité pour un costume rayé et un parapluie, et au-delà des difficultés linguistiques et théoriques, le principal obstacle a été de comprendre ces hommes bizarres. Il a fallu d'abord accepter qu'ils ne feraient aucun effort pour m'expliquer quoi que ce soit, puisqu'il était parfaitement normal qu'ils s'amusaient à se lancer des boules de papier, ou à lire des revues légères, le tout en

gagnant pour eux et pour leur société des sommes colossales. J'ai peu à peu appris à connaître ce monde surprenant pour qui avait une autre conception du travail. Comment décident-ils ? Pourquoi aiment-ils leur métier ? Comment sont-ils contrôlés ? Autant de questions que je me suis sans cesse posées. Je vous livre mes réflexions en l'état, sans fournir de réponse définitive.

LE TRADING

Un trader a un rôle en apparence simple. Il est chargé d'acheter et de vendre. Ce qu'il échange n'a que très peu d'im-

portance. Cela peut être du cacao comme des actions. Parfois, ce ne sont que des produits dérivés, c'est-à-dire des *futures* (3) ou des *options* (4). Les échanges sont alors très souvent purement financiers, car ils ne débouchent pas sur des livraisons physiques. Seuls comptent le nombre de transactions et leurs quantités, ce qu'on appelle le volume. Les chiffres, bien sûr, varient d'un marché à l'autre et d'une entreprise à l'autre, mais pour donner un ordre de grandeur, il faut parler de centaines, voire de milliers, de *trades* par jour. Les échanges ont donc lieu par oral, de vive voix ou par téléphone, ou au mieux par informatique, seuls moyens de soutenir une telle cadence. Chaque

TEMOIGNAGE

trade a une valeur de l'ordre du million de francs, au minimum, et il est difficile de situer une limite supérieure, surtout lorsque l'on parle du marché des devises.

La seule mission du trader est de gagner de l'argent. Outre les commissions, il n'y a qu'une façon d'y parvenir : acheter lorsque le cours est bas et vendre lorsqu'il est haut. Un trader peut ainsi gagner des sommes considérables pour sa société. La seule contrainte, qui empêche le trader de gagner (ou de perdre) encore plus d'argent, est la position maximale, c'est-à-dire une limite sur le risque pris. Ainsi, un trader se voit confier un portefeuille de titres, une certaine latitude financière et il doit gagner de l'argent.

Lorsqu'ils réussissent, ils en sont très largement récompensés. Leurs salaires sont très importants et les primes ou bonus, qui dépendent des résultats individuels, peuvent atteindre des niveaux inimaginables. Un trader sur le LME, qui est un marché relativement petit, gagne plusieurs millions de francs par an et ce, à moins de trente ans. L'attribution des primes est faite au *pro rata* du profit annuel ou semi annuel, mais elle n'est pas aussi objective, car pour gagner de l'argent, il faut être sur un marché actif et avoir une autonomie financière importante, c'est-à-dire avoir la confiance de son supérieur. Dans ces conditions, les primes du trader peuvent dépasser son revenu fixe.

Les outils du trader consistent en l'analyse de données chiffrées : prix, volatilités (5), volumes, etc. Il semble donc logique de choisir pour faire ce métier des personnes formées en économie, en finance, ou simplement en mathématiques. Ce sont elles qui sont les plus capables de comprendre les données du marché, mais aussi d'utiliser de nouveaux modèles ainsi que de nouveaux types de

produits dérivés. L'explosion actuelle des options dites « exotiques » (6) n'aurait pas été possible sans ces compétences particulières.

LES INFORMATIONS

Pourtant j'ai dû me défaire très vite de l'image simpliste que j'avais en arrivant. En effet, la communication, c'est-à-dire la compréhension et la gestion des informations, joue un rôle central dans ce métier. Par information, il faut comprendre les fondamentaux, c'est-à-dire les éléments macro-économiques qui influencent le marché, mais aussi les actualités du marché, savoir quels acteurs sont actifs, etc. Un trader est en quête permanente de toutes les informations pouvant lui permettre de comprendre ou de prédire un mouvement du marché. Une bonne part d'entre elles ne sont que des rumeurs ; le trader doit donc les interpréter et les recouper pour définir sa propre vision du marché. Ce jeu est bien sûr une course contre la montre, car une information originale peut être connue de tous après quelques heures et être dans les journaux le lendemain. Il est évident que plus tôt elle est connue, mieux on peut en profiter.

Pour obtenir ces informations, il faut connaître un grand nombre de personnes du milieu. Chaque nouvelle connaissance est une nouvelle source potentielle d'informations. Il est donc essentiel de rencontrer, de communiquer. Il faut aussi savoir remercier ses informateurs, soit en leur fournissant d'autres informations, soit en les payant par l'intermédiaire d'un *trade*. En effet, recevoir un ordre d'achat ou de vente permet d'augmenter le volume de transactions, et ainsi connaître un peu plus le mar-

ché, augmenter sa crédibilité et, finalement, sa possibilité de gagner de l'argent. Le flux d'informations ne peut être à sens unique, sous peine d'avoir peu d'avenir.

Ces personnes sont, pour la plupart, des traders qui travaillent pour d'autres sociétés : banques, fonds de gestion, société de *trading*. Une particularité du LME et d'autres marchés de matières premières, est que de nombreuses sociétés les utilisent dans un but non spéculatif, c'est-à-dire pour se protéger des mouvements de prix ou pour s'approvisionner. Des services achats de grosses sociétés consommatrices ou des services ventes de mines ou de raffineries sont ainsi amenés à trader sans que cela soit leur responsabilité principale. Pourtant, les informations que peuvent fournir ces personnes sont aussi très intéressantes pour des traders. Un trader aura alors intérêt à connaître de nombreux clients, qu'ils soient traders eux-mêmes ou non. Il est évident que son comportement sera différent vis-à-vis d'un autre trader, qui connaît parfaitement le métier, que d'un responsable de service achat, qui n'a pas la même stratégie.

La connaissance des clients est importante aussi lorsqu'on doit faire une cotation. Il est fréquent qu'un client demande qu'on lui propose un prix d'achat et un prix de vente pour une certaine quantité. En cachant le sens de la transaction qu'il souhaite réaliser, il obtient un prix plus proche du cours actuel. Réciproquement, le trader a intérêt à savoir à l'avance si le client va plutôt acheter ou vendre. Il peut ainsi ajuster à son avantage sa cotation. C'est ce qu'on appelle « lire un client ».

Le processus de décision du trader est donc fondé sur trois éléments : des informations générales sur le marché, à partir desquelles il construit des

prévisions ; des données chiffrées, soit officielles, soit internes, qui lui permettent d'infirmier ou de confirmer ses prévisions et de savoir comment réagir ; et, enfin, la connaissance du client.

LA FORMATION

La formation des traders, dans la société où je travaille, passe par les trois étapes suivantes. Ils commencent par acquérir la gymnastique d'esprit qui permet de suivre tous les mouvements des prix. Ensuite, ils ont un travail en relation avec des personnes de même niveau dans d'autres entreprises, pour constituer leur carnet d'adresses. Enfin, ils sont directement au contact des clients sans pouvoir trader, pour apprendre à les comprendre.

Les décisions ne peuvent être entièrement rationnelles. Les informations auxquelles le trader a accès sont très nombreuses. Et chaque information n'est peut-être qu'une rumeur. Il n'y a seulement qu'une probabilité qu'elle soit vraie. La difficulté réside dans le choix des informations et l'estimation de leur probabilité. La confiance que l'on accorde à l'émetteur, la qualité de la relation, entrent en compte dans cette estimation. On croit plus quelqu'un avec lequel on a bu jusqu'à minuit la veille ou avec lequel on part faire un voyage aux Antilles le mois prochain, qu'un client avec lequel on parle trente secondes tous les mois.

Il est donc très important pour être cru et pour être proche des autres de participer à de telles activités extra-professionnelles. On ne peut comprendre les relations entre traders sans connaître l'intérêt professionnel, et donc financier, que chacun a dans ces relations.

LA MOTIVATION

On peut alors se demander ce qui motive les traders. Ce métier prend un temps considérable, puisque de nombreux marchés sont actifs 24 heures sur 24. Il arrive régulièrement que des traders soient réveillés la nuit par notre bureau de Singapour, pour faire des cotations. Il faut, de plus, participer à de nombreuses activités extra-professionnelles, qui sont indispensables pour gagner de l'argent, mais qui prennent à peu près tout le temps libre. Et, surtout, ce métier laisse peu de place à l'épanouissement personnel : il ne fait appel à aucune créativité, aucune innovation. Alors, pourquoi plaît-il ? La raison la plus évidente est l'argent. Un bon trader peut espérer prendre sa retraite à 35 ans, et mener une vie paisible le reste de son existence. Mais ce n'est pas la seule raison.

Le jeu joue un grand rôle. Les traders aiment les jeux, et particulièrement les jeux d'argent. Les traders sont des clients assidus des sociétés de paris. Celles-ci permettent de parier sur tous les événements imaginables, en particulier sportifs : la minute du premier essai marqué par l'Angleterre, comme le nombre de buts marqués par tel joueur de football. Je les ai aussi vus jouer à un jeu de société très représentatif. Chacun à son tour se voit poser une question dont la réponse est un nombre : la hauteur de Big Ben ou le nombre de salles de Buckingham Palace. Le joueur doit donner une cotation, c'est-à-dire une valeur d'achat et de vente. Ensuite les autres joueurs choisissent d'acheter ou de vendre cette valeur fictive. La réponse correcte est ensuite donnée, et chacun paye ou reçoit réellement la différence entre le prix réel et le prix qu'il

a payé. De tels jeux, dont le seul intérêt est l'attrait du gain, sont tout à fait courants et très animés. Ils ont lieu au travail, dans une période calme. Le métier de trader peut être vu comme un jeu tout à fait similaire. La différence vient de la complexité créée par le nombre de facteurs et le nombre d'intervenants, ainsi que par les enjeux.

Au-delà de ces aspects, l'impression de faire partie d'un groupe est pour eux une raison très importante de leur attachement à ce métier. Les occasions de se retrouver sont fréquentes, les relations très chaleureuses et de véritables amitiés se nouent. Il n'est pas rare de voir d'anciens traders rester au contact de ce milieu, soit en montant dans la hiérarchie, soit en devenant consultant, conseiller ou expert, et ce, sans réel besoin financier.

LA TRIBU

Ce groupe présente tous les aspects d'une tribu. Ses limites sont clairement définies : seuls ceux qui ont tradé en font partie. Un trader, décrivant une personne, dont il sait qu'elle a déjà tradé, dira : « *He knows* ». Il veut dire que celle-ci connaît, non seulement les aspects techniques du métier, mais aussi la tension, la pression qu'il crée. Il exprime ainsi une reconnaissance entre traders qui dépasse les limites des marchés.

Cette tribu a ses mythes. Ceux-ci ne sont pas nécessairement vrais, mais la tribu y croit. Ces croyances partagées forment le ciment du groupe. Le premier, que j'ai déjà évoqué, assure que seul le fait de trader permet de saisir une substance qu'il n'est possible d'appréhender ni dans les livres, ni même en vivant au contact des traders. Quiconque n'a jamais tradé ne peut, d'après eux, comprendre les

mécanismes du trading.

Le second concerne la qualité : il y a les bons et les mauvais traders. On est l'un ou l'autre, c'est un fait génétique. Bien sûr, il faut apprendre les spécificités de chaque marché. Mais un trader qui débute mal ne fera jamais un bon trader. Cette qualité est indépendante du marché : FX (7), actions, matières premières, futures, options ou autres, un bon trader saura de toute façon s'adapter.

Les qualités que l'on cite le plus souvent pour décrire un bon trader sont la vivacité, le calme et le « *fairness* ». Il faut être vif, pour savoir prendre des décisions rapides ; calme, car il ne faut jamais s'énerver sous peine de faire de grosses erreurs ; et « *fair* », car dans ce métier d'échanges, celui qui gagne sur le long terme n'est pas celui qui joue contre les autres mais, au contraire, celui qui sait obtenir et récompenser les bonnes informations. Être *fair*, c'est savoir reconnaître la qualité des informations que l'on reçoit et être suffisamment généreux. Il est bien sûr difficile de parler de générosité lorsque le profit de chacun est en jeu ; il s'agit en fait plutôt de juste rétribution, d'honnêteté intellectuelle.

Un des corollaires de ce mythe est que le hasard n'est pour rien dans la réussite ou l'échec d'un trader. Le bon trader réussira toujours, au contraire du mauvais. Cela, bien sûr, ne l'empêchera pas d'invoquer la mauvaise fortune après une perte importante. Mais sur une plus longue période, le hasard ne compte pas. Le mythe est qu'il existe sur le long terme une sorte de justice qui sait différencier les bons des mauvais. Ceci doit être rassurant pour les traders, mais rien ne permet de le prouver.

LES RITES

Les rites sont nombreux et varient probablement d'un marché à l'autre. En voici trois, assez représentatifs et généraux. Le premier est la hiérarchie. Le métier de trader recouvre en fait un grand nombre de niveaux hiérarchiques. Que le trader ait une formation préalable ou non, il commencera comme trader junior, puis montera peu à peu les échelons pour atteindre peut-être un jour le niveau de trader senior ou de responsable de salle. Cette hiérarchie détermine la marge de manœuvre, la liberté avec laquelle on peut prendre des risques importants. Elle est donc déterminée par la confiance accordée par les responsables. Cette hiérarchie est rarement absente des relations entre traders.

Il ne faut pas en conclure qu'un trader ne progresse que par promotion interne. Il est, au contraire, très répandu de changer de société, pour passer à l'échelon supérieur. Un trader est, de façon générale, assez peu attaché à l'entreprise pour laquelle il travaille. Ce sentiment est renforcé par le fait que, s'il est bon, il peut très facilement se faire embaucher par une autre entreprise. Les banques se livrent actuellement une véritable guerre des traders, dont la conséquence principale est une hausse considérable des salaires et, encore plus, des primes.

Un deuxième rite, qui surprendra toujours le non-initié, est le comportement des traders pendant leur travail. Celui-ci est caractérisé par des périodes brèves et très actives, suivies de longues périodes presque inactives. Pendant ces périodes, il est peu de dire qu'ils sont nonchalants. Ils font tout pour se décontracter ou pour montrer qu'ils sont décontractés, voire même pour éviter de

s'ennuyer. La lecture de revues, qui sont tout sauf financières, est courante. Le plus surprenant est l'organisation de jeux : rugby, base-ball, football américain, suivant l'inspiration et le nombre de joueurs disponibles. Ces jeux ont lieu au travail, à un moment particulièrement calme. Bien sûr chaque joueur s'arrête immédiatement lorsque son téléphone sonne. Un article paru dans « *The Independent* » du 2 mai 97 raconte : « *Dix traders de la Banque d'Amérique, qui s'ennuyaient, organisèrent un match de football avec une balle de tennis. Ils durent s'arrêter lorsque l'un d'entre eux envoya la balle sur une Ferrari télécommandée, perchée sur un ordinateur* ».

Les traders aiment être ensemble. A des heures précises, en des lieux précis, ils savent qu'ils peuvent se retrouver. L'exemple le plus classique est celui du pub, le soir en fin de semaine. Les traders vont dans « leur » pub, qui est commun à tous les traders de la société. D'autres occasions peuvent être des tournois de football entre sociétés présentes sur le même marché, ou des rencontres internationales de rugby.

Il est important de noter que les résultats de ceux-ci n'intéressent personne ; c'est uniquement à l'occasion agréable de se retrouver. Dans tous les cas, il n'y a aucune distinction entre société, les clients sont les bienvenus. On y parle de tout, y compris du travail. Toutes les relations hiérarchiques et tous les interdits liés à cette hiérarchie sont oubliés. C'est d'ailleurs le meilleur moment pour faire connaissance. Les traders s'en servent pour élargir ou resserrer leur réseau de relations. La seule règle, parfois pesante, est de s'amuser. Il est interdit de s'ennuyer, ou plutôt de montrer que l'on s'ennuie. Le trader doit toujours montrer qu'il est heureux, justement pour être accepté et pour que

l'on ait envie de parler avec lui.

LE CONTRÔLE

Après cette présentation du trader, la question essentielle qui se pose est : comment arriver à contrôler un homme dont la liberté est la condition même de sa réussite ? Comme nous l'avons vu, il est difficile de l'apprécier de l'extérieur. Il serait à la limite possible de connaître toutes les informations que le trader connaît. Mais comment juger de l'importance qu'il accorde à chacune ? Il faudrait connaître toute l'activité extra-professionnelle du trader. Cela est complètement impossible. Pour contrôler le trader, il faut donc savoir lui fixer des limites objectives. A défaut d'appréciation, il faut fixer des garde-fous.

Les contrôles exercés sur les traders visent à garantir trois éléments. Tout d'abord la position du trader doit être parfaitement connue. Cela implique que tous les *trades* annoncés par le trader ont été réellement effectués et qu'ils sont correctement évalués. Le développement des options exotiques rend cette tâche difficile, car les prix ou volatilités pour ces instruments ne sont publiés par aucun marché. Il n'y a donc pas de valeur de référence et les valeurs doivent parfois être fournies par les traders eux-mêmes. Ainsi des traders sont-ils arrivés à cacher des pertes importantes, soit en créant de faux trades, soit en falsifiant la valeur de leur portefeuille. A l'extrême, des traders, sans doute avec la complicité d'un supérieur hiérarchique, ont réussi à cacher pendant des mois une perte colossale, en la faisant circuler entre portefeuilles de l'entreprise grâce à des trades fictifs, tout en surévaluant la valeur de chaque portefeuille en fournissant des

paramètres erronés.

Ensuite, il faut savoir évaluer correctement le risque pris par un trader. Comment estimer de manière réaliste la probabilité de perdre une certaine somme ? La tâche est rendue impossible par les produits dérivés. Il existe, sur ce sujet, une littérature abondante. Des techniques très différentes ont été inventées, chacune adaptée à certains types de produits dérivés et pas forcément à d'autres. Cette estimation est quand même indispensable car elle permet de fixer au trader une limite objective à ne pas franchir.

Enfin, il est essentiel de contrôler la communication entre le trader et les clients. Dans ce jeu d'information cachée, il existe de nombreuses informations confidentielles. Mais la limite entre information publiable et information confidentielle n'est pas toujours claire. Par exemple, il est interdit de dire que le client X va faire une grosse opération. Mais il est permis de dire que certaines banques du nord de l'Europe préparent quelque chose. Il est aussi notoire que certains traders ont abusé de leur position d'unique fournisseur d'informations pour induire des clients en erreur. Mais comment prouver qu'ils étaient de mauvaise foi ?

LES REGLES

Les règles écrites, lorsqu'elles existent, se veulent les plus générales possibles, justement pour que toutes les manœuvres frauduleuses possibles puissent être sévèrement sanctionnées. La régulation de marché est sans doute un exemple d'activité où la loi a du mal à suivre les évolutions très rapides de ce qu'elle est censée contrôler. Voici par exemple les trois articles du code de bonne conduite sur le marché du

pétrole, qui décrivent les règles imposées aux traders.

« Article 6 : Un acteur du marché doit être intègre et honnête dans son activité sur le marché du pétrole.

Article 7 : Un acteur du marché ne doit pas tenter sciemment d'induire en erreur ses clients, pour en tirer des avantages financiers.

Article 8 : Un acteur du marché ne doit pas tenter de manipuler frauduleusement le marché. »

Dans la pratique, il y a trois types de contrôle. Le premier, et peut-être le plus efficace, est celui exercé par les autres traders. Si un trader ment, s'il fournit des informations erronées, il perdra sa crédibilité, sera mis en marge de la tribu. Or la crédibilité, aussi bien vis-à-vis de la hiérarchie que des autres traders, est une condition indispensable pour trader. La tribu possède une sorte de mécanisme d'exclusion des tricheurs.

Le second est celui exercé par la hiérarchie. C'est le rôle du responsable de salle. Il doit connaître les clients, pour discuter avec eux et éventuellement avoir des échos de certains comportements anormaux. Il est ainsi arrivé qu'un trader de la salle ait donné des informations au client A sur la position du client B. Or le client A a transmis l'information au client C, qui se trouve être un proche de notre responsable de salle et l'en a donc aussitôt informé. Le responsable de salle n'a pu apprendre le nom du trader et a dû se contenter de mettre en garde tous les traders. Mais il y a fort à parier que le trader concerné sera plus discret la prochaine fois. La présence d'un responsable au contact direct du marché, c'est-à-dire dans la tribu, est, on le voit, indispensable. C'est sa vigilance qui est garante de la crédibilité de l'entreprise.

La hiérarchie porte aussi la responsabilité du contrôle des positions et du risque pris.

TEMOIGNAGE

Cette fonction est très souvent confiée à un « *risk manager* » : il n'est pas impliqué dans l'activité de marché, mais connaît suffisamment celle-ci pour évaluer les risques.

Le troisième est le contrôle institutionnel. De nombreux pays ont des lois qui régulent les marchés financiers et ont créé des organismes chargés de contrôler les entreprises ou les particuliers qui utilisent ces marchés. Ils s'agit de la Commission des Opérations de Bourse, en France, ou de la *Securities and Futures Authority*, en Grande-Bretagne. Cette dernière s'assure que tous les traders ont une connaissance suffisante des mécanismes et des règles des marchés en leur faisant passer un examen. De plus, elle audite les mécanismes de contrôle interne des traders et de connaissance des risques. Enfin une grande partie de son rôle est de sanctionner.

Un trader m'a proposé un parallèle instructif : les règles imposées à un trader sont comparables à celles imposées à un rugbyman. Tout est possible tant que l'arbitre ne le voit pas. Mais lorsque l'arbitre a vu quelque chose, il est impossible de discuter : la sanction est inévitable. De même qu'au rugby, il existe donc toute une série d'actions peu licites, mais pas assez graves pour être sanctionnées. Un trader expérimenté, à la façon d'un rugbyman expérimenté, saura s'en servir habilement. Le seul risque qu'il prend est de voir un adversaire agir de même à son endroit. Par exemple, si un trader fait une cotation avec une différence trop importante entre prix d'achat et prix de vente, il y a toutes les chances pour que, la prochaine fois, l'autre fasse de même avec lui.

Le système repose donc largement sur la confiance accordée au trader. Dans une grande part des scandales financiers, la responsabilité incombe non seulement au trader, mais aussi

aux contrôles internes. Ceux-ci étaient, soit responsables par manque de vigilance, soit au courant, mais trop confiants envers un trader.

Cette confiance, sans laquelle il est impossible de trader, et qui grandit avec les bons résultats d'un trader, est à double tranchant. En effet elle implique que le trader dispose de plus de moyens pour rapporter plus d'argent. Mais dans le même temps, et dans le même but, il peut être tenté d'abuser de cette indépendance. C'est cette extraordinaire liberté, combinée avec la perspective du profit, qui donne tout son piquant à ce métier. Elle en crée aussi toute la pression.

Du point de vue du responsable, il est important de mesurer objectivement la confiance que l'on peut accorder. A qui faut-il faire confiance, dans quelle limite, pour combien de temps ? Telles sont les questions qu'il doit se poser. Il est en tout cas indispensable qu'il sache faire confiance, tout en fixant des limites objectives, et surtout sans se laisser par trop séduire par l'attrait du profit.

HEROS OU COMMERCANT ?

Le trader est le héros de mythes aujourd'hui complètement dépassés. Ce n'est ni un scientifique génial, gagnant des millions grâce à des théories mathématiques et des formules de plus en plus complexes, ni un fou dangereux cherchant à détruire l'économie mondiale, grâce à des moyens financiers énormes.

Le métier du trader est la plus simple expression de celui du commerçant. Pour que le trader puisse assurer le nombre et la rapidité des transactions, toutes les fonctions connexes du commerçant lui sont retirées, de manière à ce qu'il puisse

se se concentrer sur une seule tâche : passer des contrats pour faire du profit. Il existe ainsi, autour du trader, un grand nombre de spécialistes qui l'assistent dans des tâches précises : *rocket scientist*, *risk manager*, *back office*, *research*. Mais le trader est beaucoup plus intéressant que ces derniers, à cause de son pouvoir et de la difficulté qu'il y a à le comprendre et donc à le contrôler. Il décide en se basant, non sur des modèles théoriques, mais grâce aux rites d'une tribu très active. Il est motivé par l'attrait de l'argent, mais surtout par sa passion pour le jeu. Il est contrôlé, mais bénéficie d'une confiance qui est la source indispensable de son succès. Tous ces traits se retrouvent aussi chez les commerçants, mais ils ont chez le trader une ampleur et une intensité sans égales.

Au fond, le trader est une caricature du commerçant.

NOTES

(1) L'usage d'un terme anglais n'est sans doute pas souhaitable, mais il n'existe pas d'équivalent français. J'emploierai alors le verbe "trader" et les noms "trade" et "trading".

(2) London Metal Exchange. Il s'agit de la bourse de référence mondiale pour les six métaux : aluminium, cuivre, étain, nickel, plomb et zinc.

(3) Contrat qui engage une personne à fournir une marchandise à une date et à prix donnés.

(4) Au sens strict, une option est le droit d'acheter ou de vendre une marchandise à un prix défini à l'avance. Ce terme regroupe aujourd'hui de nombreux types de contrats, qui ressemblent à cette idée initiale.

(5) La volatilité est un paramètre qui

sert à évaluer les options. Comme son nom l'indique, elle décrit la distribution de probabilité des prix, telle qu'elle est anticipée par les traders.

(6) Le qualificatif d'"exotique" signifie seulement "inhabituel", par opposition aux options standards qui sont dites "américaines" ou "européennes".

(7) Abréviation de Foreign Exchange. Il s'agit du marché des devises.

TEMOIGNAGE