

LE TRADING AUTOMATISÉ

Expliqué à quelqu'un qui n'y connaît rien

Ce qui a changé, ce que ces méthodes apportent,
et pourquoi personne ne devrait s'y lancer seul.



« Tout placement peut vous faire perdre de l'argent, **jusqu'à la totalité** de ce que vous engagez. »

Un programme informatique ne change rien à cette règle. Il applique des décisions plus vite, c'est tout.

**CE QUE CE DOSSIER
DONNE**

Le vocabulaire en français courant, les points à vérifier, et les questions à poser mot à mot.

CE QU'IL NE FAIT PAS

Il ne vous dit pas quoi faire de votre argent et ne recommande aucune société.

**POURQUOI AUCUN
CHIFFRE**

Tout chiffre montré à l'avance appartient au passé de quelqu'un d'autre.

Ce que vous allez lire

01 D'où viennent ces méthodes ?

03 L'humain et le programme

05 Automatique ne veut pas dire autonome

07 Où est votre argent, et qui peut y toucher

09 Quatre risques propres à l'automatique

11 Six signaux qui justifient de partir

13 Et maintenant

02 Ce qui a changé

04 Parler de performance honnêtement

06 L'accompagnement, la vraie raison de votre inscription

08 Ce que ça coûte : trois étages

10 Huit questions, mot à mot

12 Sortir, et à qui s'adresser

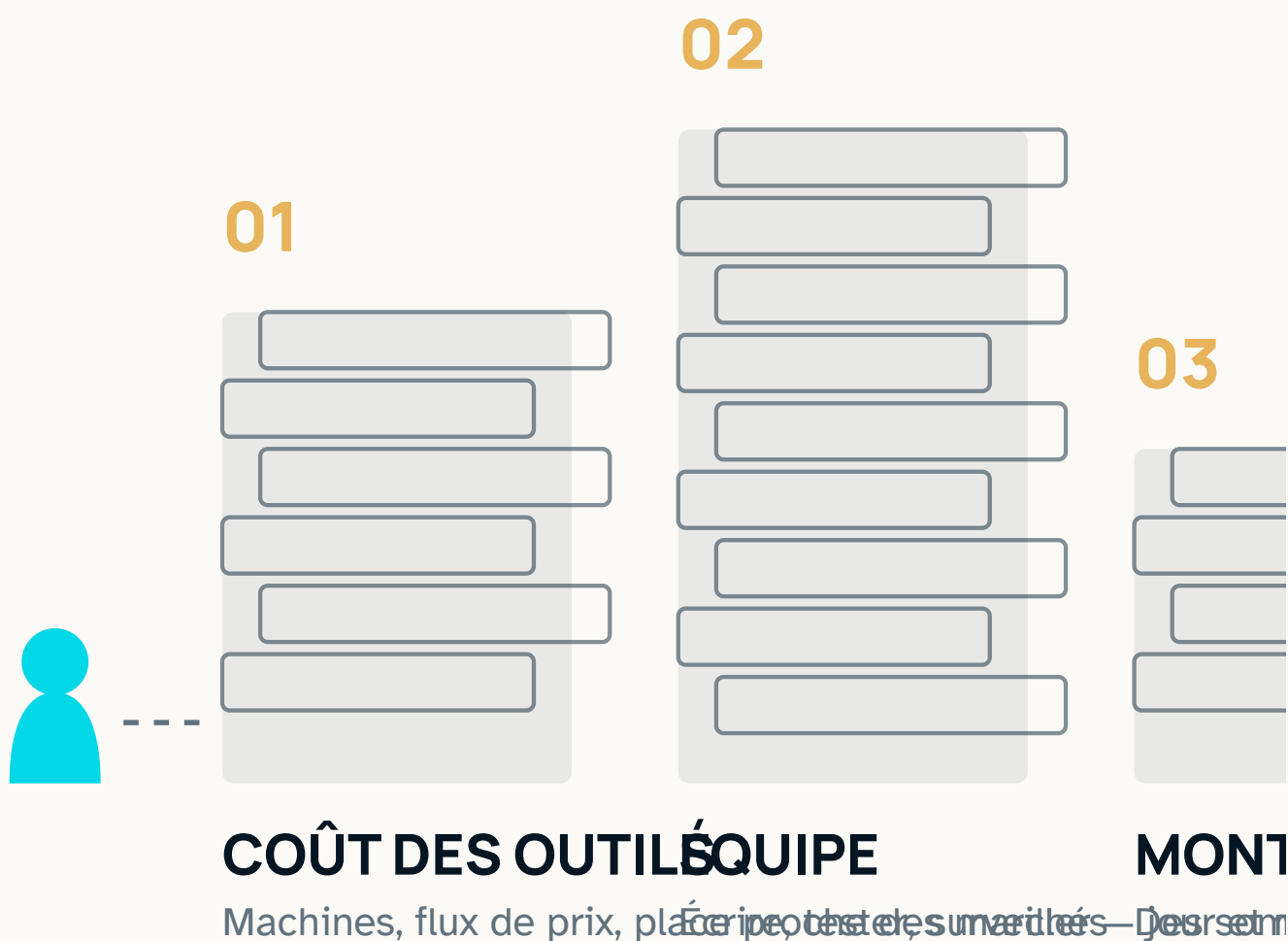
14 Le mémo à imprimer

16

Le dossier se termine par un mémo de seize points à cocher. C'est la page à garder sous les yeux pendant l'appel.

01 D'où viennent ces méthodes ?

Faire exécuter des règles d'investissement par une machine n'a rien de neuf : les grandes maisons le font depuis les années 1980. Ce qui est neuf, c'est que vous puissiez en entendre parler autrement que dans un journal économique.



Ces méthodes sont restées entre les mains des professionnels. Pas par secret : par arithmétique.

Ce qui a changé

02



ATTENTION

« Accessible » ne veut pas dire « simple »

La barrière du prix est tombée. La barrière technique, elle, n'a pas bougé d'un centimètre. Un particulier peut aujourd'hui ouvrir la porte d'une salle de marché ; ça ne fait pas de lui un opérateur de marché.

L'humain

La peur

vous fait vendre au creux, quand tout baisse

L'enthousiasme

vous fait acheter au plus haut

La fatigue

vous fait décider à 23 h après une mauvaise journée

L'oubli

vous fait sauter votre propre règle

L'absence

vous dormez, vous travaillez, vous partez

Le programme

La règle

appliquée sans état d'âme

La constance

les mêmes consignes tous les jours

Le sang-froid

écrites à froid, une fois pour toutes

La vitesse

une réaction en une fraction de seconde

La veille

une surveillance continue, y compris la nuit

La machine supprime ce qui, chez un investisseur particulier, abîme les décisions. **Elle ne remplace pas le jugement : elle exécute celui qu'on a écrit avant.**

Parler de performance honnêtement



UN BEAU POURCENTAGE
NE DIT PAS TOUT

Un chiffre de performance présenté à l'avance ne décrit jamais votre situation : il décrit une période passée, sur un compte qui n'est pas le vôtre, avec un montant qui n'est pas le vôtre, et souvent avant les frais.

Objectif

La recherche de performance est la raison d'être de ces méthodes. Il n'y a rien de honteux à le dire.

Risque

Un objectif écrit va toujours avec un niveau de risque assumé. Viser davantage suppose d'accepter des baisses plus fortes.

Potentiel

Un potentiel n'est pas une prévision. Un objectif peut ne pas être atteint, et se solder par une perte.

BACKTEST

Faire tourner les règles sur les prix du passé. Le défaut saute aux yeux dès qu'on le dit à voix haute : on connaissait déjà la réponse en écrivant les règles.

DRAWDOWN

La baisse qu'il a fallu encaisser sans partir : l'écart entre le point le plus haut atteint par le compte et le creux qui a suivi.

Automatique ne veut pas dire autonome

Le mot « automatique » laisse croire qu'on branche et qu'on s'en va. Un système a quatre commandes, et aucune ne se règle toute seule.



RÉGLAGES



RÈGLES



SURVEILLANCE ADAPTATION



Réglages

La somme engagée par opération, le seuil de perte accepté, les moments où le système reste à l'écart.

Règles

Certaines stratégies produisent beaucoup de petites opérations, d'autres attendent des semaines.

Surveillance

Le programme tourne quand le marché devient chaotique, quand la connexion tombe.

Adaptation

Un marché change. Des règles écrites l'an dernier ne sont pas des règles écrites pour aujourd'hui.

L'automatisation ne corrige pas une mauvaise stratégie. Elle l'applique plus vite et plus longtemps.

L'accompagnement, la vraie raison de votre inscription

Pas un logiciel à télécharger. **Un interlocuteur.**

Ce que vous avez demandé en laissant vos coordonnées n'est pas un produit : c'est un accompagnement. Un professionnel explique, propose, et reste joignable — c'est ce qui sépare une méthode réservée aux salles de marché d'une méthode qu'un particulier peut réellement utiliser.

Diagnostic

Ce que vous cherchez, sur quelle durée, ce que vous acceptez de voir bouger.

Choix

Une stratégie proposée et expliquée, pas un produit imposé au catalogue.

Explication

En français courant. Si vous ne comprenez pas, ce n'est pas à vous de faire l'effort.

Suivi

Des points réguliers, à une fréquence annoncée à l'avance.

Ajustement

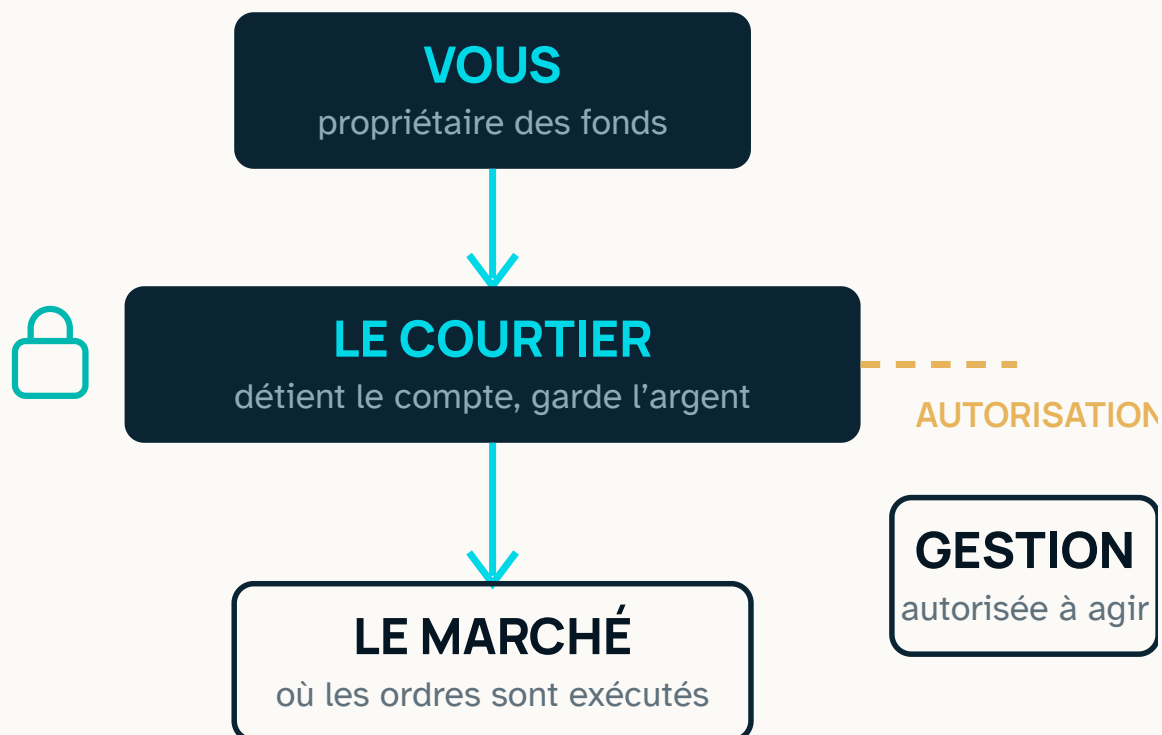
Les réglages se revoient quand le marché ou votre situation change.

Présence

Un nom et un numéro. Pas un formulaire de contact.

Où est votre argent, et qui peut y toucher

C'est la première question à poser, et c'est celle qu'on oublie le plus. Votre argent n'est presque jamais chez la société qui fournit le programme.



PROPRIÉTÉ

Le compte est à votre nom, chez un établissement qui le tient — un peu comme votre banque tient votre compte courant. Vous devez pouvoir retirer vos fonds vous-même, sans demander la permission.

AUTORISATION D'AGIR

La société de gestion reçoit le droit d'intervenir sur ce compte. Ce n'est pas la même chose que le détenir. Faites-vous préciser lequel des deux vous accordez, et jusqu'où.

LE SIGNAL QUI DOIT VOUS FAIRE ARRÊTER NET

On vous demande de verser sur le compte d'un particulier, ou par un moyen de paiement qu'on ne peut pas annuler. Ce n'est pas un détail administratif : c'est le point de non-retour.

Ce que ça coûte : trois étages

Ils existent tous les trois, et on ne vous les présente presque jamais ensemble. Le troisième est celui qui surprend.



01
ACCÈS AU SYSTÈME
abonnement, mensuel ou

02
PART SUR L'ACTIVITÉ
un pourcentage sur les gains

03
FRAIS DU COURTIER
prélevés à chaque mouvement

La question qui fait tout sortir

Demandez, et faites répondre **par écrit** : « Sur un compte de la taille du mien, avec le nombre d'opérations habituel de votre système, combien me coûtent au total ces trois lignes sur une année ? »

Une société sérieuse répond en chiffres. Une autre vous parle d'autre chose.

Quatre risques propres à l'automatique



01

La panne

Une connexion qui tombe, un incident chez le fournisseur, et le système continue ou s'arrête au mauvais moment. Demandez qui coupe, en combien de temps, et qui prévient qui.



02

Des règles bâties sur le passé

Des consignes écrites d'après ce qui a marché hier. Le marché, lui, n'a pas promis de se répéter. C'est le risque le plus discret des quatre.



03

L'emprunt

Certains comptes permettent d'investir plus que la somme déposée. Les mouvements sont amplifiés dans les deux sens. Demandez si votre compte le fait, et si vos pertes sont limitées à votre dépôt.



04

La sortie

Récupérer son argent prend du temps, et parfois plus que prévu. Le délai se demande avant d'entrer, jamais le jour où l'on veut partir.

Ces quatre risques n'ont rien d'exceptionnel : ils font partie du fonctionnement normal. Ce qui compte, c'est qu'on vous en parle **avant**, et qu'on vous dise ce qui est prévu pour chacun.

Huit questions, mot à mot

01 Sur quoi porte exactement le contrat ?

Sur une méthode, ou sur un résultat ? Aucun résultat ne peut être garanti.

02 Qui a écrit les règles, et quel est son métier ?

Une stratégie qu'on ne peut pas résumer en trois phrases est soit trop complexe pour vous, soit vide.

03 Que s'est-il passé pendant les mauvaises périodes ?

Pas la meilleure année : la pire, et combien de temps elle a duré.

04 Combien ça coûte, tout compris ?

Les trois étages ensemble, sur un cas concret, par écrit.

05 Qui détient mon argent, et dans quel pays ?

Le nom complet de l'établissement. Une réponse vague est une réponse.

06 Puis-je retirer moi-même, et en combien de jours ?

Depuis mon espace, sans demander la permission à personne.

07 À quelle fréquence serai-je informé ?

Et par qui : un nom, un numéro, pas un formulaire.

08 Suis-je conseillé, ou démarché ?

La réponse se voit moins dans les mots que dans la pression exercée sur le délai.

Six signaux qui justifient de partir sans se justifier

Un seul suffit. Vous n'avez aucune explication à donner, et aucun rendez-vous à honorer.

01

On vous promet un gain

Même prudemment, même « en moyenne ».
Personne ne peut le promettre.

02

On vous presse

Offre qui expire, place limitée, cours qui va monter demain.

03

On veut un versement rapide

Avant que vous ayez tout lu, ou par un moyen qu'on ne peut pas annuler.

04

Le retrait devient compliqué

Des conditions apparaissent au moment précis où vous voulez sortir.

05

On propose de « récupérer » une perte

En versant à nouveau. C'est le piège le plus fréquent et le plus coûteux.

06

On refuse de dire qui détient l'argent

Où le nom change d'une conversation à l'autre.

Sortir, et à qui s'adresser

Ces quatre points se vérifient **avant** de commencer : la durée d'engagement, le délai de retrait, ce qui se passe si vous arrêtez en cours, et les frais de sortie éventuels.

01

Le service réclamations

De l'établissement lui-même, par écrit, en gardant une copie de tout.

02

Le médiateur

Si le désaccord n'avance pas. L'établissement doit vous donner ses coordonnées.

03

Un conseiller indépendant

Que vous payez vous-même : c'est ce qui garantit qu'il ne vend rien.

04

La police ou la gendarmerie

Si vous pensez avoir été victime d'une escroquerie. Avec vos pièces.

Un réflexe qui coûte trente secondes : gardez une copie de tout. Les pages vues avant de signer, les courriels, les relevés. Ce sont ces pièces qui font la différence ensuite.

ET MAINTENANT

Un conseiller vous appelle sous 24 à 48 heures

Un seul appel. Il n'est pas là pour vous faire signer quelque chose ce jour-là : il répond à vos questions, explique ce que vous n'avez pas compris dans ce dossier, et vous dit ce qui existe.

Avant l'appel

Relisez les huit questions, page 13. Notez celles qui vous concernent.

Pendant

Le mémo de la page suivante tient sur une feuille. Cochez au fur et à mesure.

Après

Rien ne vous oblige à décider tout de suite. Une nuit ne coûte rien.

Le mémo

Seize points. Cochez pendant l'appel.

☐ Je sais quel établissement détient mon argent, et dans quel pays

☐ Le nom sur mon relevé bancaire est celui qu'on m'a annoncé

☐ Je peux retirer mon argent moi-même, sans permission

☐ Je sais qui pilote ma stratégie, et quel est son métier

☐ La stratégie m'a été expliquée en trois phrases que j'ai comprises

☐ Je connais l'objectif visé, sa durée, et le risque qui va avec

☐ On m'a montré la pire période, avec sa durée

☐ J'ai le coût annuel total, par écrit, sur un exemple chiffré

☐ Je sais si mon compte utilise un emprunt, et ce que je peux perdre

☐ Je sais à quelle fréquence je serai informé, et par qui

☐ Je sais comment arrêter, et en combien de jours je récupère mon argent

☐ J'ai gardé une copie écrite de tout ce qu'on m'a promis

☐ Personne ne m'a promis de gain, ni mis la pression sur un délai

☐ On ne m'a pas demandé de payer sur le compte d'un particulier

☐ J'ai choisi moi-même la somme engagée, et je peux la perdre

☐ J'ai pris au moins une nuit avant de décider

**Si une seule case reste vide,
ce n'est pas le moment de signer.**

Document d'information établi par Placement Gagnant. Il ne constitue pas un conseil en investissement et ne tient pas compte de votre situation personnelle. Tout placement comporte un risque de perte en capital, pouvant aller jusqu'à la totalité des sommes engagées. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.