

BIBLIOTHÈQUE DE CONNAISSANCES DU TRAD

Ce qu'une Affirmation Doit Montrer

Trading Professionnel



Trading Papers

Ce qu'une Affirmation Doit Montrer

Lire les historiques, les publicités et les formateurs dans un métier fait de chiffres

Publié par **Trading Papers**

Collection **La bibliothèque de connaissances du trading**

Édition **Première édition · 2026-08-26**

Format **A4 · numérique**

Contenu éducatif uniquement. Rien dans ce document ne constitue un conseil financier, aucune partie n'est une recommandation d'achat ou de vente, et rien ici ne vise une personne ou une société en particulier. Le trading comporte des risques, y compris la perte du montant investi.

© 2026 Trading Papers. Tous droits réservés.



Trading Papers

Sommaire

01	Un métier où tout est démontrable	4
02	Les quatre affirmations, et ce qu'exige chacune	5
03	Ce que contient un vrai registre	6
04	Ce que prouve une capture d'écran	7
05	La sélection, qui n'exige aucune malhonnêteté	8
06	Des pourcentages sans dénominateur	9
07	À qui profite l'affaire	10
08	Les courbes issues de backtests	11
09	Les comptes financés, décrits simplement	13
10	Ce que couvre réellement la régulation	14
11	La vérification, dans l'ordre	15
12	Lire un formateur	17
13	Le même critère, retourné vers soi	19
14	Ce que cela ne règle pas	20

01

Un métier où tout est démontrable

La plupart des affirmations sur une compétence professionnelle sont difficiles à vérifier. Le portfolio d'un designer montre le travail qui s'est bien passé ; les références d'un consultant ont été choisies par le consultant. Le trading diffère d'une façon facile à manquer et qui mérite d'être dite simplement : l'activité entière s'exprime en chiffres, et un tiers régulé les a déjà tous consignés.

La plupart des affirmations sur une compétenceLes affirmations sur le trading

Ce qui existe	Des impressions, des références, un portfolio de travaux choisis.	Un registre daté et détaillé tenu par un tiers régulé.
	Rien de particulier. Il se peut qu'aucun registre n'existe.	Un registre existe et n'est pas montré.
Ce que refuser signifie		

Pourquoi ce sujet est inhabituel. Dans la plupart des domaines, une affirmation sur la performance est difficile à vérifier ; ici, le courtier a déjà consigné tout ce qui trancherait la question, ce qui fait d'une affirmation non prouvée un choix plutôt qu'une limite.

Cela change le sens du silence. Dans un domaine sans registres, une affirmation non prouvée est peut-être simplement indémontrable. Ici, un registre existe — daté, détaillé, et détenu par quelqu'un qui n'a aucun intérêt dans l'histoire racontée. Une affirmation qui arrive sans lui n'a pas buté sur une limite ; un choix a été fait de ne pas le montrer.

Ce document porte sur le critère et non sur les coupables. Il ne nomme personne, pour deux raisons : une liste de noms est périmée en un an, et un critère s'applique à tout le monde, y compris à ceux qui affirment de bonne foi — y compris, comme le dit la dernière section, à nous.

Une chose à garder à l'esprit tout du long. Très peu de ce qui suit exige que quiconque mente. La plupart de ces schémas naissent d'une sélection ordinaire, d'un optimisme ordinaire et d'un marketing ordinaire, et ils trompent tout aussi efficacement que le ferait la tromperie.

02

Les quatre affirmations, et ce qu'exige chacune

Presque tout ce qu'on vous dira dans ce domaine est une variante de quatre affirmations. Il vaut la peine de les séparer, car elles exigent des preuves différentes et reçoivent d'ordinaire la même photographie.

L'affirmation	Ce qui la trancherait	Ce qui est habituellement offert
Je suis rentable	un relevé de courtier sur une période complète	une capture d'écran d'une journée
Ma méthode fonctionne	les règles, plus le registre de tous les trades pris	les gagnants, racontés
Mes élèves réussissent	les résultats d'une promotion entière	les témoignages de ceux qui ont réussi
Cela rapporte X % par mois	le même X sur des périodes distinctes	un mois, annualisé

Les quatre affirmations que vous rencontrerez, et la preuve qu'exige chacune. Rien dans la colonne de droite n'est exotique — chaque élément est déjà en possession de celui qui affirme, si son affirmation est vraie.

Lisez les lignes de gauche à droite. Rien dans la colonne du milieu n'est difficile à produire pour qui affirme le vrai — un relevé de courtier se télécharge, une liste complète de trades est une case à cocher. Rien dans la colonne de droite n'est sans valeur non plus ; c'est simplement la réponse à une question que personne n'a posée. La capture d'une bonne journée répond à la question de savoir si une bonne journée a eu lieu.

La troisième ligne mérite une attention particulière car c'est celle qu'on prend le plus souvent pour une preuve. Les témoignages sont recueillis auprès de ceux qui sont restés, et

ceux qui sont restés sont ceux pour qui cela a marché. Le chiffre intéressant n'est pas combien ont réussi mais combien ont commencé — et ce chiffre n'est presque jamais fourni spontanément.

03

Ce que contient un vrai registre

Puisque le relevé est la preuve en question, autant savoir ce qu'il contient et à quoi sert chaque partie. Ce n'est pas de la comptabilité ; ce sont six champs.

Champ	Pourquoi cela compte	Ce que son absence cache
Numéro de compte et courtier	rend le registre attribuable	à qui appartient ce compte
Plage de dates complète	aucune fenêtre choisie après coup	les mois laissés de côté
Chaque trade, dans l'ordre	les pertes y figurent aussi	ceux qui ont été écartés
Dépôts et retraits	le rendement porte sur du capital, pas sur de la chance	l'argent ajouté pour masquer un drawdown
Frais et swap	le net est ce qu'on garde	une courbe brute qui n'a jamais existé
Drawdown du sommet au creux	le risque qui a produit le rendement	à quel point on a frôlé le zéro

Ce que contient un vrai relevé, et à quoi sert chaque champ. Un document auquel manque l'une de ces lignes n'est pas une version allégée de la preuve ; c'est un autre document, qui répond à une autre question.

La quatrième ligne transforme une courbe impressionnante en courbe ordinaire plus souvent que toutes les autres. Un compte qui monte régulièrement monte peut-être parce qu'on l'alimente : des dépôts pendant un drawdown aplatissent la courbe et déguisent une perte en plateau. Le rendement est un pourcentage de capital, et un capital qui a changé en cours de période doit être pris en compte, sans quoi le pourcentage ne veut rien dire.

La dernière ligne est celle qu'on omet le plus délibérément. Un rendement sans drawdown à côté est la moitié d'un ratio, et c'est la moitié qui sonne le mieux. Trente pour cent sur un an est un excellent résultat si le pire moment était à moins cinq, et un résultat alarmant si le pire moment était à moins quarante — et ces deux comptes sont identiques dans toute publicité qui ne cite que le premier chiffre.

04

Ce que prouve une capture d'écran

La capture d'écran est la monnaie de ce secteur, elle mérite donc une réponse précise plutôt qu'un rejet. Elle prouve quelque chose. Elle prouve moins qu'il n'y paraît, et l'écart est structurel plutôt que moral.

	Ce qu'elle montre	Ce qu'elle ne peut pas montrer
Sur le trade	Que cette position était ouverte et en gain à cet instant.	Si elle a été clôturée là, ou clôturée tout court.
Sur le trader	Que le compte existait à cette date.	Les autres positions, les autres comptes et les autres jours.

Ce que démontre réellement la capture d'écran d'une position bénéficiaire. Les deux cellules de droite valent aussi pour des captures faites de bonne foi, ce qui rend le format inadapté comme preuve plutôt que malhonnête par nature.

L'image d'une position ouverte affichant un gros gain démontre que la position était ouverte et latente à cet instant. Elle ne montre pas si elle a été clôturée là, si elle a été clôturée du tout, ni ce qu'il est advenu des autres positions ouvertes au même moment — et un gain latent n'est pas de l'argent. Quiconque a tradé un mois a photographié un chiffre qu'il n'a pas gardé.

Le problème plus profond est qu'une capture est un échantillon de un, choisi par celui qui

profite du choix. Même sans la moindre tromperie, les images publiées sont les bonnes, car personne ne photographie un mardi ordinaire. Le format ne peut pas représenter une distribution, et une distribution est la seule chose qui trancherait la question.

05

La sélection, qui n'exige aucune malhonnêteté

Le moyen le plus efficace de produire un historique extraordinaire n'exige aucune falsification. Il exige plusieurs comptes et la liberté de n'en mentionner qu'un.



Schéma du plus vieux truc de la présentation de performance, celui qui n'exige aucune malhonnêteté : ouvrir plusieurs comptes, montrer le meilleur. Avec assez de comptes, un excellent historique apparaît par la seule arithmétique.

Faites tourner vingt comptes avec une méthode ordinaire et une chance ordinaire : au bout d'un an, l'un d'eux aura une courbe remarquable. Ce compte est réel, son relevé est authentique, et chacun de ses trades a eu lieu. Le présenter seul n'est pas un faux ; c'est une sélection, et elle est indiscernable du talent tant qu'on ignore combien il y avait de comptes.

Le même mécanisme joue sur le temps plutôt que sur les comptes. Un historique qui commence en mars, dans une année effondrée en février, est une période choisie ; de même qu'un historique qui s'arrête le mois précédant la question. La défense est une seule question, la moins agressive de ce document : sur quelle période, et y en a-t-il eu d'autres ?

06

Des pourcentages sans dénominateur

Un pourcentage est un rapport, et un rapport exige une base. Supprimer la base est la transformation la plus courante de ce secteur et la plus difficile à remarquer, car le résultat reste arithmétiquement vrai.

Affirmation	Ce qu'elle cache	Version honnête
+300 % cette année	sur quel capital	+900 € sur 300 €
+40 % en une semaine	annualisé à partir d'une seule semaine	une bonne semaine, non reproductible
J'ai doublé le compte	après trois comptes précédents	la quatrième tentative a doublé
90 % de trades gagnants	l'ampleur des pertes	90 % de gagnants, espérance négative

Le même gain présenté de quatre façons. Chaque ligne est arithmétiquement vraie et seule la première est informative ; les autres montrent ce que devient un pourcentage quand le dénominateur est choisi après coup.

Trois cents pour cent est un chiffre réellement impressionnant et c'est aussi neuf cents euros sur trois cents, ce qui n'est pas une carrière. Aucune des deux formulations n'est fausse. La première est choisie parce qu'un pourcentage sur une petite base sonne comme un pourcentage sur une grande, et presque personne ne demande lequel il regarde.

35 % de gagnants à 3R  +0,40R par trade

50 % de gagnants à 1,5R  +0,25R par trade

90 % de gagnants à 0,1R, pertes de 1R  -0,01R par trade

Pourquoi un taux de réussite élevé est le chiffre impressionnant le plus facile à fabriquer. Chaque barre est une méthode réelle ; la plus haute est celle qu'on met en avant, et c'est la seule qui perd de l'argent.

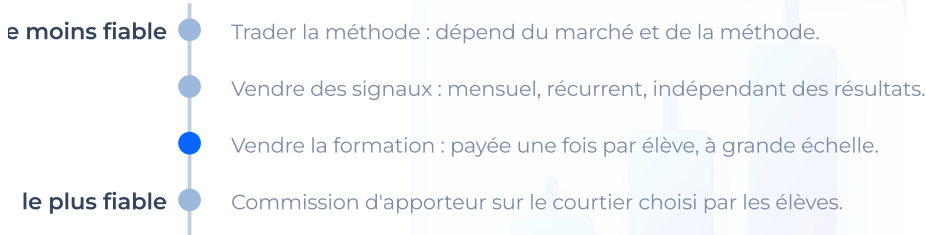
Le taux de réussite est le même tour sous une autre forme. Il est trivialement facile de

gagner quatre-vingt-dix pour cent de ses trades : prendre un tout petit gain à chaque fois et laisser courir les perdants. L'historique obtenu a un taux magnifique et une espérance négative, et on le mettra en avant avec le chiffre qui sonne le mieux. Un taux de réussite sans gain moyen ni perte moyenne à côté n'est pas une statistique ; c'est une décoration.

07

À qui profite l'affaire

Il vaut la peine de comprendre comment se gagne réellement l'argent autour de la formation au trading, non pour incriminer qui que ce soit, mais parce qu'une affirmation se lit autrement quand on sait ce qu'elle vend.



Les revenus qu'une méthode peut produire, classés par fiabilité d'arrivée. Ce n'est pas une accusation — c'est la raison pour laquelle enseigner et trader sont deux métiers différents, et pour laquelle l'historique d'un formateur mérite d'être demandé plutôt que supposé.

L'échelle est ordonnée par fiabilité des revenus, et elle inverse l'ordre que l'on suppose. Trader une méthode produit un revenu qui dépend du marché et de la méthode ; vendre la méthode produit un revenu qui ne dépend ni de l'un ni de l'autre. Cela ne rend pas l'enseignement illégitime — enseigner est un vrai service, et l'on peut faire les deux honnêtement — mais cela explique pourquoi l'historique d'un formateur mérite d'être demandé plutôt que supposé, et pourquoi la demande est si souvent reçue comme une impolitesse.

	Déclaré	Non déclaré
La recommandation	Un avis que vous pouvez peser contre un intérêt annoncé.	Un avis qui se lit comme neutre et ne l'est pas.
Ce que vous pouvez faire	Vérifier le courtier à vos conditions et décider.	Rien, parce que vous ignorez qu'il y avait quelque chose à peser.

L'arrangement le plus souvent passé sous silence, et les deux questions qui le règlent. Il n'y a rien de mal à toucher une commission ; il y a quelque chose de mal dans une recommandation qui n'en déclare pas.

Le dernier barreau est le moins souvent mentionné. Beaucoup de recommandations d'un courtier donné sont rémunérées par compte ouvert, et souvent par unité tradée ensuite. Cet arrangement n'a rien de mal ; ce qui a quelque chose de mal, c'est une recommandation qui se présente comme un avis neutre tout en en portant un. Le remède est la déclaration, et son absence est elle-même un fait sur la source.

08

Les courbes issues de backtests

Les stratégies automatisées se vendent avec une courbe, et la courbe est généralement tout l'argumentaire. Il vaut la peine d'être exact sur ce qu'une telle courbe établit, car elle établit quelque chose de réel et bien moins qu'il n'y paraît.

	Ce qu'elle prouve	Ce qu'elle ne prouve pas
Sur le passé	Que les règles, appliquées à ces données, ont produit cette courbe.	Que les règles ont été choisies sans avoir vu ces données.
Sur l'avenir	Que la logique est au moins assez cohérente pour tourner.	Que les mêmes conditions se reproduiront.

Ce que prouve une courbe de backtest. La colonne de gauche a une vraie valeur et celle de droite est ce qu'on y lit, et l'écart entre les deux est l'endroit où se vend la plupart des stratégies automatisées.

Un backtest prouve qu'un ensemble de règles annoncé, appliqué à un ensemble de données annoncé, a produit un résultat annoncé. C'est vraiment utile : cela montre que la logique est cohérente et que quelqu'un a fait des calculs plutôt que des récits. Ce qu'il ne peut pas montrer, c'est si les règles ont été choisies avant ou après avoir vu ces données — et si c'est après, la courbe décrit le passé plutôt qu'elle ne prédit quoi que ce soit.

Question	Une bonne réponse	Un mauvais signe
Des données ont-elles été mises de côté ?	le dernier tiers, testé une fois	la courbe couvre toutes les données
Quels coûts ont été appliqués ?	spread, commission, slippage, chiffrés	« coûts inclus » sans aucun chiffre
Combien de variantes ont été essayées ?	un nombre annoncé, avec les échecs	une seule version parfaite, sans historique
Quel a été le pire drawdown ?	un chiffre et sa date	une courbe à l'axe des ordonnées rogné

Les quatre questions qui séparent un backtest digne d'être lu d'une courbe sans valeur. Un vendeur qui a fait le travail a ces réponses prêtes ; un vendeur qui ne l'a pas fait prendra les questions pour de l'hostilité.

La troisième question est décisive et la moins souvent traitée. Si deux cents variantes ont été essayées et que l'on montre la meilleure, la courbe est la gagnante d'une recherche plutôt

que le produit d'une idée, et son avenir n'a aucune raison particulière de ressembler à son passé. Un vendeur qui a mis des données de côté, compté les variantes et sait nommer le pire drawdown a fait le travail ; celui qui traite ces questions comme hostiles vous a appris quelque chose aussi.

09

Les comptes financés, décrits simplement

Une grande part du secteur moderne repose sur des programmes d'évaluation : payer des frais, réussir un test sur capital simulé, puis trader un compte financé contre une part du profit. Le modèle est légitime et très répandu, et il produit une classe particulière d'affirmations qu'il vaut mieux savoir lire.

Ce qui est annoncé	Ce que c'est	La question qui éclaire
Un trader financé	quelqu'un qui a réussi une évaluation	en combien de tentatives, et à quel prix ?
Des versements de X	une part du profit, après règles	quelle part, et qu'a-t-on retiré ?
Un taux de réussite	parmi ceux qui ont payé pour essayer	combien ont payé sans réussir ?
Des résultats réels	parfois du capital simulé	le capital est-il réel, et à qui ?

Les programmes de comptes financés, décrits par leur arithmétique plutôt que par leur marketing. Le modèle est légitime et très répandu ; ce qui compte est de savoir de quel côté vient une affirmation donnée.

Chaque ligne est un endroit où un mot ordinaire travaille plus qu'il n'en a l'air. Trader financé désigne quelqu'un qui a réussi une évaluation, à la première tentative comme à la neuvième ; un taux de réussite est un pourcentage de gens qui ont payé pour essayer ; un versement est une part du profit après des règles qui peuvent être strictes sur le drawdown et les durées de détention.

Rien de tout cela ne rend l'arrangement mauvais, et pour un trader qui a une méthode et pas de capital, ce peut être la voie la plus sensée. Cela signifie simplement qu'une

affirmation bâtie là-dessus appelle les quatre mêmes questions que n'importe quelle autre : sur quelle période, sur quel capital, avec quel drawdown, et combien de tentatives l'ont précédée.

10

Ce que couvre réellement la régulation

Une grande partie du réconfort de ce secteur est empruntée au mot régulé. Il vaut la peine de savoir précisément ce que ce mot protège, car il protège quelque chose de réel et pas ce que la plupart des gens croient.

Couvert	Non couvert
Votre argent détenu séparément de celui du courtier	La véracité des résultats affichés par un inconnu
La déclaration exacte de vos transactions	La question de savoir si une formation vaut son prix
Une procédure de réclamation contre le courtier	Les pertes issues de vos propres décisions
La publication des avertissements sur le risque	Le fait que quiconque les lise

Ce qu'un régulateur derrière votre courtier couvre et ne couvre pas. La colonne de gauche est une protection réelle et précieuse ; celle de droite est la partie que l'on suppose incluse et qui ne l'est pas, et c'est là que se produisent presque toutes les pertes évoquées ici.

Un régulateur derrière un courtier s'occupe du courtier : que l'argent des clients soit détenu séparément de celui de la société, que les transactions soient déclarées exactement, qu'il existe une voie de réclamation, et que les avertissements sur le risque paraissent. Cela compte, et un courtier sans tout cela relève d'un autre ordre de risque.

Ce qu'aucun régulateur ne fait, c'est vérifier la personne qui vous a parlé du courtier. Une formation, un groupe de signaux, un mentor et une capture d'écran sont entièrement hors de ce périmètre, et la confiance créée par le mot régulé leur est régulièrement transférée par proximité. Le transfert se fait en silence et personne n'a besoin de mentir pour qu'il se produise.

Comptes perdants


le chiffre publié, typiquement 70–80 %

Comptes non perdants


ce qui inclut l'équilibre

Schéma du seul chiffre que tout courtier régulé doit publier dans plusieurs juridictions, imprimé sur la même page que la publicité. C'est la statistique la plus fiable de tout ce domaine et la moins souvent lue.

Il existe une exception qui mérite d'être nommée, et c'est le chiffre le plus fiable de ce document : dans plusieurs juridictions, un courtier doit publier la part de ses comptes particuliers qui perdent de l'argent, et la placer à côté de sa publicité. Elle se situe typiquement entre soixante-dix et quatre-vingts pour cent. Ce chiffre est audité, publié par la contrepartie plutôt que par le vendeur, imprimé sur la même page que la promesse — et il n'est presque lu par personne.

11

La vérification, dans l'ordre

Tout ce qui précède se ramène à une courte procédure. Elle ne coûte rien, prend quelques minutes, et vaut mieux être faite avant que l'argent ne bouge plutôt qu'en réaction à un doute.



La vérification, dans l'ordre qui vous coûte le moins. La plupart des affirmations échouent à la deuxième étape, et aucune étape n'exige d'expertise — seulement que les questions soient posées avant que l'argent ne bouge.

La plupart des affirmations échouent à la deuxième étape, et elles échouent en silence : le relevé arrive et couvre quatre mois, tous bons. Ce n'est la preuve de rien de répréhensible — quatre bons mois, cela arrive — mais cela répond à une autre question que

la vôtre, et remarquer la différence est l'essentiel de la compétence ici.

La dernière étape est celle qu'on oublie. Demandez ce que la personne gagne si vous ne passez jamais d'ordre. Si la réponse est les frais de formation et rien d'autre, les incitations sont simples. Si la réponse inclut une commission sur votre activité, elles ne le sont pas — et là encore, c'est un fait à peser, pas une accusation à porter.

Au lieu de	Demandez	Pourquoi cela marche
Êtes-vous vraiment rentable ?	Quelle période couvre votre relevé ?	présuppose que le relevé existe
Prouvez-le.	Pourriez-vous exporter l'historique du compte ?	nomme le document, pas le doute
C'est une arnaque ?	Que gagnez-vous si je ne trade jamais ?	interroge la structure, pas l'intention
Quels rendements vais-je obtenir ?	Quel a été votre pire drawdown, et quand ?	réclame la moitié manquante

Comment demander, écrit noir sur blanc, parce que la formulation fait la différence entre une question à laquelle on répond et une question qui vaut un sermon. Chaque tournure ici est neutre, brève et normale dans n'importe quel autre secteur.

La formulation compte plus qu'elle ne le devrait. La même demande passe très différemment selon qu'elle sonne comme une accusation ou comme une diligence ordinaire, et la version de droite est à la fois plus facile à poser et plus difficile à refuser — parce qu'elle tient pour acquis que la preuve existe, ce qu'un interlocuteur honnête s'attendrait précisément à vous voir supposer.

Signal	Pourquoi il annonce des ennuis
L'urgence : ferme bientôt, dernières places	un délai empêche la vérification
Des images de mode de vie au lieu de chiffres	la preuve serait chiffrée si elle existait
Des rendements cités sans drawdown	la moitié du ratio manque
De l'hostilité aux questions	ce sont les questions ordinaires
Garanti ou sans risque	ces mots ne peuvent pas être vrais ici
Une preuve seulement privée	une preuve vérifiable serait publique

Des signaux indiquant qu'une affirmation survivra difficilement à une vérification. Aucun n'est une preuve à lui seul — chacun est une raison de poser une question de plus avant que l'argent ne bouge.

Les signaux de ce tableau ne sont pas des preuves et ne doivent pas être pris pour des verdicts. Chacun est une raison de poser une question de plus. La dernière ligne mérite qu'on s'y arrête : une preuve qui n'existe qu'en privé, montrée seulement à ceux qui ont déjà payé, n'est pas une preuve — une preuve vérifiable n'a aucune raison d'être privée.

12

Lire un formateur

Supposons que les affirmations tiennent et que vous choisissiez auprès de qui apprendre. Cinq questions font l'essentiel du travail, et aucune n'est agressive.

Question	À quoi ressemble une bonne réponse
Sur quoi la méthode ne fonctionne-t-elle pas ?	un marché, une heure ou une condition précise
Quelle a été votre pire période ?	une date, un chiffre, et ce qui a changé ensuite
Combien d'élèves, et combien tradent encore ?	des nombres, y compris ceux qui ont arrêté
Que gagnez-vous en dehors des frais ?	commissions et partenariats, nommés
Qu'est-ce qui invaliderait votre affirmation ?	un résultat mesurable, annoncé à l'avance

Cinq questions à poser à quiconque enseigne cela, nous compris. Aucune n'est agressive, toutes se répondent en une phrase, et le motif d'ensemble des réponses en dit plus que les réponses elles-mêmes.

Le motif d'ensemble des réponses compte plus que n'importe laquelle. Quelqu'un qui sait nommer immédiatement ce sur quoi sa méthode ne fonctionne pas, et à qui elle ne convient pas, décrit quelque chose qu'il a réellement exécuté. Quelqu'un dont la méthode fonctionne partout, sur tous les instruments, pour quiconque veut s'en donner la peine, décrit un produit.

Il vaut la peine de nommer à quoi ressemble l'honnêteté, car un critère qui ne produit que de la suspicion ne sert à rien. Un marketing honnête dans ce domaine montre le drawdown à côté du rendement sans qu'on le demande, dit clairement qui ne devrait pas faire cela, et

Trading Papers

	Honnête	Creux
Sur les résultats	Montre le drawdown à côté du rendement, sans qu'on le demande.	Montre le rendement, et le drawdown si on insiste.
Sur le lecteur	Dit à qui la méthode ne convient pas.	Dit que tout le monde peut y arriver avec le bon état d'esprit.

À quoi ressemble un marketing honnête dans ce domaine, car un critère qui ne produit que de la suspicion ne sert à rien. La colonne de gauche existe et mérite d'être reconnue quand on la croise.

donne des chiffres là où les chiffres sont la preuve. Cela existe. Le reconnaître est autant l'objet de ce document que reconnaître le contraire.

13

Le même critère, retourné vers soi

Un critère de preuve appliqué seulement aux autres est une technique de débat. Appliqué à son propre historique, il devient de la tenue de comptes, et il est nettement plus utile.

Chaque ligne de cette liste est quelque chose qu'un trader se fait à lui-même. Un rendement cité sans sa période, un drawdown jamais consigné, un dépôt devenu discrètement de la performance, les setups écartés qui n'entrent jamais au registre — chacun est la même distorsion que celles décrites plus haut, produite par les mêmes mécanismes, à ceci près qu'il n'y a personne d'autre à blâmer et rien à vendre.

La dernière ligne sépare une méthode d'une croyance. Dire à l'avance ce qui vous ferait conclure que la méthode a échoué — un nombre de trades, un niveau de drawdown, une période de stagnation — transforme le trading d'une chose que l'on défend en une chose que l'on teste. C'est aussi la question à laquelle vous devriez savoir répondre si quelqu'un applique ce document à vous.



Le même critère retourné vers soi, la seule version qui change quelque chose. Appliqué à votre propre historique, ce n'est plus du scepticisme mais de la tenue de comptes.

14

Ce que cela ne règle pas

Trois limites, parce qu'un critère présenté comme un détecteur ferait exactement ce que ce document reproche aux autres.

Premièrement, aucun des signaux évoqués ne prouve la malhonnêteté. Une personne à l'affirmation invérifiable peut être négligente, ou discrète, ou simplement n'avoir jamais été interrogée ; la bonne réaction à une vérification manquée est de refuser d'agir sur l'affirmation, pas de conclure quoi que ce soit sur son auteur.

Deuxièmement, un historique vérifié prouve le passé et rien d'autre. Un vrai relevé de trois ans établit que quelqu'un a bien tradé pendant trois ans, ce qui est réel et rare, et ne dit rien de certain sur la quatrième. La vérification réduit le risque d'être trompé ; elle ne transfère pas de compétence.

Terme	Tel qu'employé ici
Historique	Un relevé de compte détaillé sur une période annoncée.
Dénominateur	Le capital dont un pourcentage est le pourcentage.
Drawdown	La chute d'un sommet jusqu'au creux suivant.
Sélection	Le choix des comptes ou des périodes que l'on présente.
Hors échantillon	Des données mises de côté pendant le choix des règles.
Espérance	Résultat moyen par trade sur un échantillon, après coûts.

Les termes que ce document emploie dans un sens fixe. Plusieurs sont utilisés de façon lâche en publicité ; là où c'est le cas, c'est la lecture plus étroite qui est visée ici.

Troisièmement, ce document ne peut pas faire advenir la vérification. Chacune de ses étapes est facile et gratuite, et si elles ne sont pas faites, ce n'est pas par difficulté mais par calendrier : on demande de les accomplir au moment précis où l'on a déjà décidé et où l'on cherche une permission. La seule défense est d'en faire une habitude avant qu'il y ait quoi que ce soit à vérifier.

Contenu éducatif uniquement. Rien dans ce document ne constitue un conseil financier, aucune partie n'est une recommandation d'achat ou de vente, et rien ici ne vise une personne ou une société en particulier.