Les GUIDES des EXPERTS de la BOURSE

Quand VENDRE une ACTION

par www.BourseEnsemble.com

BourseEnsemble

À Lire - Très Important

Vous êtes autorisé à distribuer ce livre comme vous le souhaitez, c'est-à-dire à le partager à des amis ou des proches, l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits.

Vous n'êtes en revanche PAS autorisé à le modifier, le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Vous devez toujours citer l'auteur **Ben de Bourse Ensemble** comme l'auteur de ce livre et inclure un lien vers http://www.BourseEnsemble.com

Sommaire

Introduction 4

Quand vendre une action? (Guilhem d'Étudiant investir) 5

Faut-il vendre vos actions? (Sovanna d'Investir en actions).....8

Vous voulez vendre vos actions ? Pourquoi vous faites erreur ! (Nicolas d'Objectif 10%) 11

Quand vendre une action? (Tanguy d'Investir et devenir libre) 13

Quand vendre une action et pourquoi? (Patrick de Ratio Rating Ranking).....16

4 techniques efficaces pour fixer vos objectifs de vente (Sam d'Art du trading).... 18

Quand vendre une action? (Marc de Stoic Trader) 20

Comment vendre en bourse au meilleur moment? (Sébastien de Secrets boursiers) 23

4 TECHNIQUES pour VENDRE une action efficacement (Ben de Bourse Ensemble) 29

Introduction

Quel est le meilleur moment pour vendre une action en bourse?

Quels sont les critères et les aspects à prendre en compte pour obtenir la plus grosse performance?

Comment mitiger le niveau de risque pour ne pas se retrouver finalement avec une perte?

Ce nouveau Guide des Experts de la Bourse concentre les solutions à ces questions suite à l'événement inter-blog intitulé « Quand vendre une action » que j'ai eu le plaisir d'organiser.

Savoir acheter une action représente seulement la moitié de l'équation pour gagner en bourse. Pour certains, c'est même la moitié la plus facile… l'autre moitié, c'est la vente! Avoir une méthode « fiable et solide » pour acheter la bonne action au bon moment est totalement INUTILE si elle ne vous fournit pas aussi les bons éléments pour **vendre au bon moment**.

Il est même possible d'afficher une très belle performance avec une entrée aléatoire au moment de l'achat mais en ayant **des règles précises et efficaces pour vendre correctement**. D'ailleurs, afficher une belle performance tant que vous n'avez pas vendu et soldé votre position, n'est que du vent. Cette fameuse **ÉNORME plus-value latente** peut rapidement et fréquemment se transformer en perte gigantesque une fois concrétisée sur votre compte en banque!

Savoir vendre au bon moment est tout aussi ardu, sinon plus que d'acheter au bon moment… Comme les méthodes pour acheter varient considérablement, celles pour vendre varient aussi beaucoup. Ce nouvel événement inter-blog va vous permettre de faire un tour d'horizon **de nombreuses approches et méthodes** pour y arriver selon vos affinités…

Je termine ici **en remerciant chaleureusement tous mes amis blogueurs** pour leur participation et leur contribution de qualité. Je prends toujours énormément de plaisir à travailler avec eux!

N'hésitez pas à partager ce livre en respectant les quelques règles précisées précédemment si vous en appréciez le contenu 😉

Quand Vendre Une Action? (Guilhem D'étudiant Investir)

Quand vendre une action?

Un investisseur, qu'il soit entreprenant ou défensif (au sens de Benjamin Graham) peut acheter une action pour une raison principale : la marge de sécurité existe et le gain potentiel est maximal au regard du risque encouru. **Quelles raisons peut alors avoir ce même investisseur pour vendre une action ?** Plusieurs réponses sont bien évidemment valables, et nous allons nous efforcer de les développer dans cet article.

Invalidité de la thèse initiale

Quand vendre une actionQuand on envisage d'acheter une action, il faut toujours garder à l'esprit que c'est une société qui se cache derrière ce bout de papier «virtuel». Par conséquent, votre action est au prix fixé par le marché, fonction de l'offre et de la demande.

Prenons un cas simple visant à démontrer le ridicule des cours de bourse. Outre le fait qu'un investisseur long terme doit supporter des cotations à la milli-seconde (alors que l'horizon d'investissement est probablement supérieur à plusieurs années), il est impensable de penser que le cours d'une valeur reflète fidèlement (à de rares exceptions) les fondamentaux.

Prenons le cas où une valeur, disons **Carrefour** (- *valeur prise au hasard afin d'imager l'exemple, nous voyons tout de suite le stock avec les articles remplissant les magasins de l'enseigne*-), voit son cours dévisser : admettons de 10%. Doit-on vendre ? C'est généralement la question qui viendra à tout investisseur mis face à un tel mouvement des cours. Question subsidiaire autrement plus tangible : les fondamentaux de Carrefour ont-ils changés ? **Ici réside la problématique et la réponse sera bien souvent non : les mouvements du marché sont, si je puis me permettre, impénétrables**.

Alors quand vendre ? Évidemment, un changement profond dans les fondamentaux d'une action, menant à perdre soit la marge de sécurité initialement présente, soit l'espoir d'une optionnalité (croissance, spin-off etc …), doit pousser à reconsidérer la validité de sa thèse et, le cas échéant, à se séparer de ses titres de propriété.

Pérennité en jeu du dividende

Quand on monte un portefeuille basé sur des dividendes, notamment croissant, il est de bon aloi de se poser certaines questions : outre le fait de s'assurer de la bonne conformité du business model de l'entreprise concernée avec les attentes futures, la pérennité du dividende doit être abordée.

L'entreprise est-elle mature ? Combien d'argent distribue l'entreprise (payout ratio ou taux de distribution) ? Plus important encore : combien représente cette distribution par rapport au résultat net et aux Free Cash Flow ?

Distribuer plus d'argent que le flux entrant dans les caisses, que ce soit par habitude (avez-vous dit Total ?) ou par la force des choses (« Viscofan SA : un dividende en péril » en est un bon exemple) doit toujours inciter à considérer et à remettre en question la conservation (ou non) de l'entreprise citée au sein de votre stratégie boursière.

Dans de tels cas quand vendre ? Je pense qu'il faut savoir se fixer des limites. Une entreprise que l'on achète pour son historique de dividendes croissant et dont les FCF sont en baisse ne peut, mécaniquement que proposer :

- une détérioration de son taux de distribution VS les FCF,
- une stagnation voire rétrogradation (« coupe ») du montant de son dividende.

Dans le premier cas, les intérêts de l'actionnaire ne sont pas servis. Dans le second, l'entreprise fait un choix intelligent et l'intérêt de l'actionnaire peut être éventuellement servi si cette dernière sait reconnaître les erreurs l'ayant menée à une telle situation.

Combien d'entreprises sont dans le cas numéro 2 par rapport au cas numéro 1 ? (réponse triviale mais réelle : fort peu, à notre plus grand désarroi).

Complexité au royaume de l'avoine

Prenons le cas d'un âne, lequel aurait deux seaux d'avoines devant son museau. Sur quel seau va-t-il jeter son dévolu et se repaître ? Le choix paraît bien difficile mais celui-ci devra tôt ou tard être fait, au risque de mourir de faim.

Si l'on devait transposer ce petit récit bien connu au monde de la finance, cela en résulterait probablement en un : « Prenons le cas d'un investisseur, lequel aurait deux opportunités, l'une dans laquelle il est investi et l'autre pointant le bout de son nez. La première a bien monté mais dispose d'un potentiel encore coquet quand la seconde semble proposer un potentiel bien plus grand mais n'en fini de chuter. »

Voici probablement une des raisons de vente la plus difficile à mettre en œuvre mais pourtant pas moins noble : l'opportunité. L'investisseur doit parfois faire des choix ardus, le mettant alors mal à l'aise. Cependant, une opportunité est une opportunité et il faut parfois savoir revenir aux basiques : quel est le potentiel ?

Vendre une action pour l'arbitrer vers un autre support plus prometteur est une option qui doit parfois être envisagée. D**ans ce cas précis, quand vendre ?** Simplement (« dit-il ») quand, à éléments tangibles et marges de sécurités comparables, le potentiel d'une valeur semble être plus épuisé qu'une autre.

Au final, que retenir de cet article ? Probablement que la meilleure vente se réalise dès l'achat, en obtenant **une marge de sécurité** tellement fantastique que la vente ne soit (presque jamais) une option viable.

Finissons en substance par citer le maître : « **Ne comptez jamais sur une bonne vente. Faites en sorte que le prix d'achat soit tellement attractif que même une vente médiocre donne de bons résultats.** » – W. Buffet.

Faut-Il Vendre Vos Actions? (Sovanna D'investir En Actions)

Faut-il vendre vos actions?

Acheter des actions est une chose pas facile à faire car il faut suivre un long processus. À l'opposé, les vendre l'est tout autant ou se révèle plus compliqué que l'on pense. La question que doit se poser l'investisseur lambda concernera la nécessité de vendre vos actions ou les conserver.

Voici quelques pistes afin de faire votre propre opinion et pour être précis, cela concernera principalement les investisseurs Buy and Hold.

Ne jamais vendre vos actions lorsque vous détenez des entreprises avec un business model solide

Avoir des entreprises de cette qualité comme Air Liquide, L'Oréal ou encore Essilor, doit être un pilier de la performance de votre portefeuille. Premièrement, elles ont un avantage compétitif durable : barrières d'entrée difficiles à percer pour la concurrence, marques internationalement reconnues ou position dominante sur leurs marchés de prédilection. Deuxièmement, elles versent des dividendes qui sont souvent en croissance sur une longue période. De quoi s'assurer d'un revenu passif pouvant faire office de complément de revenu à votre salaire ou votre pension de retraite.

Ne jamais vendre vos actions si vous avez à faire à une niche prospère

Malgré une croissance économique molle ou illusoire via l'expansion du crédit, il y aura toujours des entreprises qui veulent innover en répondant à un besoin fondamental de notre société. Parfois et par chance, elles évoluent dans une niche qui peut s'avérer prospère et incontournable dans les années à venir. Boursièrement, être propriétaire des actions de ce genre d'entreprise pourrait booster la performance de votre portefeuille. Cependant, il faudra avoir le nez pour en trouver puis faire le bon choix.

Ne jamais vendre vos actions pour de mauvaises raisons

Lorsque vos actions baissent sensiblement, vous êtes pris de panique puis désemparé en voyant fondre la performance de votre portefeuille. Ce genre de réaction est tout à fait normal si vous n'avez pas pris le temps de vous former sérieusement. Toutefois, il faut savoir poser les bonnes questions à propos des vraies raisons de la baisse du cours de vos actions. Ont-elles un impact réel sur les fondamentaux des entreprises ? Sont-elles des prétextes ?

Si elles sont d'ordre économique, les entreprises s'adapteront et cela ne remettent pas en cause leur business model. De plus, elles sont ouvertes à l'international afin de lisser les risques. A l'heure actuelle, les médias grand public ne savent pas sur quel pied danser à propos de la sortie ou non de la Grèce de la zone euro. Quel que soit l'issue, le conseil que je puisse vous donner est de se tenir à vos convictions et avoir une vision de long terme.

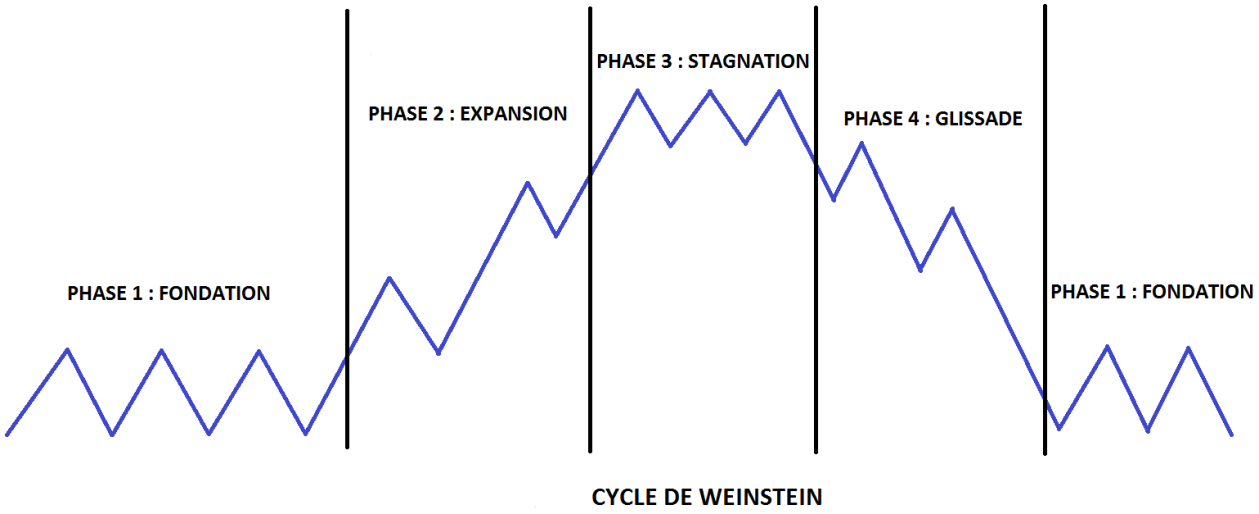
Enfin, une grosse correction des marchés financiers est salutaire afin de retrouver des valorisations attrayantes dans le but d'acheter à bon compte des titres de belle qualité. D'un point marketing, cet argument est et sera vendable en Bourse. En tout cas pour moi.

Vendre vos actions en cas de dégradation des fondamentaux de l'entreprise

Si l'entreprise voit ses fondamentaux intrinsèques se dégrader sur le long terme, il se peut que c'est une bonne raison de vendre. Pour avoir le cœur net, passez en revue l'analyse financière et sectorielle. Par exemple, cela peut être une erreur stratégique du management, un niveau d'endettement excessif suscitant la méfiance des actionnaires, un risque géopolitique dans une zone géographique difficile à estimer la portée. Afin d'éviter cet écueil, vous devez investir sur des entreprises présentes aux quatre coins du globe.

En ce qui me concerne, j'ai eu dans mon portefeuille jusqu'au milieu de l'année 2014, le spécialiste des tubes sans soudure, Vallourec. Elle a enchainé les déceptions financières du fait que ses tubes premium destinés à l'extraction du gaz de schiste ne trouvaient pas preneur. D'un autre côté, les compagnies du schiste aux USA préféraient les tubes pour le pétrole de schiste car son extraction se révélait moins chère que celle du gaz du schiste. Pour ne rien arranger, son principal client Petrobras se trouve mêlé dans une affaire de corruption qui dérange énormément le Brésil. Même si Vallourec ne semble pas concerné, c'est la goutte qui a fait déborder le vase. Du coup, j'ai appuyé sur le bouton rouge en reconnaissant une erreur de jugement.

Vendre vos actions à la fin de la phase 3 du cycle de Weinstein



Les 4 phases du cycle de Weinstein

Pour ceux qui jurent que par l'analyse technique, le cycle de Weinstein pourrait également répondre aux attentes des investisseurs Buy and Hold. Si le cours de l'action se trouve à bout de souffle en phase 3 appelé stagnation, la vendre serait une sage décision. Pour cela, il faudrait une confirmation de signaux techniques.

À vous de décider !

En conclusion, vous constatez qu'il y a des raisons pour ne vendre pas vos actions qui se vérifient sur une longue période. De fait, la performance de votre portefeuille s'en ressentira positivement. Par exemple, l'oracle d'Omaha et le président de Berkshire Hathaway, Warren Buffett détient des actions comme Coca Cola depuis plusieurs décennies. Enfin, je pense que les deux derniers cas doivent être utilisés avec précaution.

Vous Voulez Vendre Vos Actions ? Pourquoi Vous Faites Erreur ! (Nicolas D'objectif 10%)

Vous voulez vendre vos actions ? Pourquoi vous faites erreur !

Nous vivons dans un monde boursier où les échanges vont à 200 à l'heure. On peut acheter et vendre une action en un claquement de doigts. On en oublierait presque ce qu'est une action. Une action est une part d'une entreprise.

Acheter une action, c'est investir dans une entreprise, investir dans une activité, investir dans un business model, investir dans une croissance, dans une rentabilité aussi investir dans des dettes.

Il n'existe pas, à ma connaissance, d'entreprise parfaite. C'est pour cela qu'une action peut monter pendant plusieurs jours, plusieurs semaines. C'est également pour cela qu'une action peut chuter pendant plusieurs jours, plusieurs semaines…

Il serait tentant de quitter le navire des que le cours de bourse diminue légèrement. Ils seraient également tentant de renforcer sa position quand le cours de l'action grimpe en flèche. Mais dans les deux cas, vous feriez une erreur.

Pour réussir à devenir un bon investisseur vous devez apprendre les méthodes qui ont fonctionné par le passé et simplement les recopier. Par exemple, Warren Buffett, avec une méthode simple, a réussi à gagner environ 70 milliards avec la bourse. Pourquoi ne pas simplement recopier sa stratégie ?

Si vous connaissez un peu ses habitudes, vous savez que Warren Buffett n'est pas un spéculateur mais bien un investisseur. Il ne se contente pas de plus-values ridicules de 1000 ou 2000€ et vous devriez faire pareil : Soyez exigent avec votre argent !

Warren Buffett

Investir en bourse peut être dur psychologiquement. Pour la simple raison que vous voyez votre argent faire le yoyo en temps réel. Lundi : -500€. Mardi : +800€. Mercredi : -350€. Et cela continue comme cela toute la semaine, toute l'année… Il y a de quoi devenir fou !

Imaginez la même chose, si vous êtes propriétaire, avec votre résidence principale. Imaginez que l'immobilier soit également côté en bourse : « Tiens chéri, aujourd'hui la valeur de la maison a perdu 10 000€. »

Imaginez maintenant que la bourse, dans sa version moderne, n'existait pas et que vous ne connaissiez la cotation de vos investissements. Du moins pas en temps réel mais seulement une fois par an. Comment géreriez-vous vos investissements ? Différemment ? Alors c'est que vous êtes un mauvais investisseur.

Oubliez la bourse, la folie des cotations à la seconde et réfléchissez investissement. N'investissez que dans des entreprises à l'activité pérenne. N'investissez que dans des entreprises qui existeront encore dans 10 ans, 20 ans. Dans des entreprises dont le chiffre d'affaires et les bénéfices auront été multipliés par 10 ou 20.

Y a t-il un bon moment pour vendre une action ? La réponse est définitivement non.

Si un jour vous avez la tentation de vendre vos actions, c'est que votre choix initial n'était pas le bon.

Conclusion : Ne tuez pas la poule aux œufs d'or si vous voulez devenir riche un jour…

Quand Vendre Une Action? (Tanguy D'investir Et Devenir Libre)

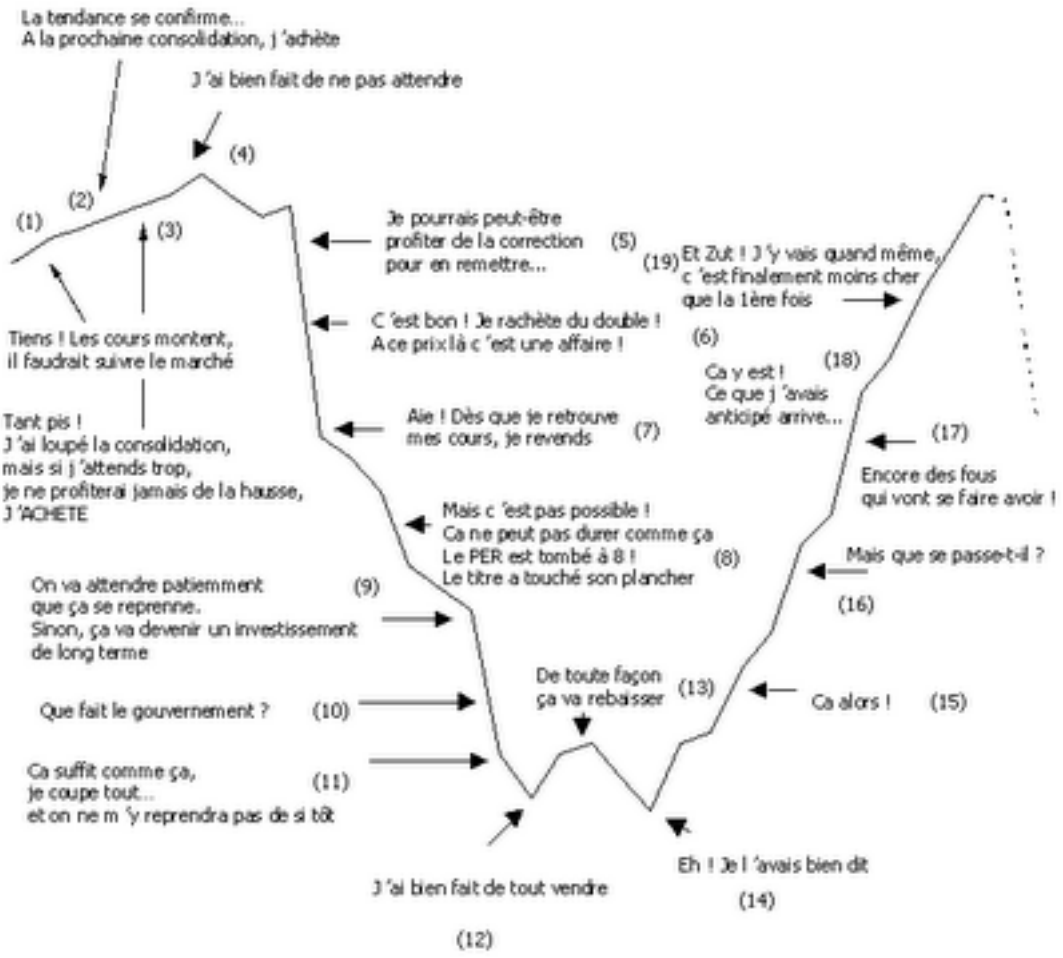
Quand vendre une action?

Comme disait le milliardaire américain Jim Rogers, pour gagner en bourse il faut acheter une action bon marché, attendre qu'elle monte puis la vendre. Simple non ? Et pourtant, la réalité est que peu de gens arrivent à bien vendre !

Vendre est plus difficile qu'acheter à cause de nos émotions

On dit souvent que **la vente est plus difficile que l'achat** et je peux confirmer après 20 ans d'expérience en bourse que c'est largement vérifié. Cela est dû à notre psychologie humaine. Lorsque vous venez d'acheter une action, le fait de regarder son cours va déclencher **toute une série d'émotions. La peur et la cupidité**.

Si votre position affiche une perte vous serez tenté de vendre car vous aurez peur de perdre. A l'inverse, si vous êtes en plus-value, vous pourriez avoir peur de perdre votre gain. Au risque de voir le titre continuer sa hausse sans vous. Concrètement, cela donne ceci :



Cycle de l'investisseur particulier

Vous ne devez donc en aucun cas laissez vos émotions dicter votre décision de vente :

Il ne faut pas vendre sous l'effet de la peur. Lorsque le cours de votre action baisse, refaites votre analyse. La situation fondamentale de l'entreprise a-t-elle changé ?

A l'inverse, il faut vendre l'euphorie ! Si les nouvelles sont bonnes et que la valorisation de l'entreprise est exagérée, alors il est temps de vendre et d'attendre la prochaine opportunité pour investir son capital.

Voyons comment faire cela concrètement

Mon processus pour savoir quand vendre

- **Définir une thèse d'investissement**. C'est une explication limpide en 30 secondes sur l'intérêt d'un investissement. Par exemple Sears, pour citer celle d'un gestionnaire que j'ai interviewé. « Sears détient le plus grand parc d'immobilier commercial des Etats-Unis. Pour reconstruire ce parc aujourd'hui, il faudrait 100 milliards de dollars. Et la société est vendue pour 4 milliards seulement. En plus, il n'y a pas assez d'espace disponible dans les zones de chalandise de Sears pour reconstruire une telle surface »
- De cette thèse découle **une valeur cible de l'entreprise** que l'on veut acheter. Par exemple, Sears vaut selon cette thèse plusieurs dizaines de milliards de dollars.

- **Tant que cette valeur n'est pas atteinte, je ne fais rien**. Si le cours vient à baisser alors que la thèse est inchangée, je peux me renforcer et profiter des « soldes »
- Si la situation de l'entreprise évolue, je peux adapter la thèse.
- **Lorsque la valeur cible est atteinte, je peux vendre la position**. Soit en totalité, soit en partie si vous croyez encore dans la thèse d'investissement, c'est-à-dire si vous pensez que la valeur de l'entreprise peut continuer à augmenter significativement

Les 4 qualités qu'il vous faut acquérir

- **Savoir évaluer l'entreprise** dans laquelle vous allez investir. Investissez donc dans des entreprises que vous êtes capables de comprendre.
- **Etre patient**. Une action peut rester sous-évaluée longtemps. Comme disait Peter Lynch, le gérant star du fonds Magellan, les meilleures plus-values étaient obtenues en moyenne au bout de 3 -4 ans. N'oubliez que la valeur de la majorité des entreprises évolue lentement dans le temps.
- **Ne pas avoir besoin de vendre**: n'investissez que l'argent dont vous n'avez pas besoin dans les prochaines années
- **Savoir saisir sa chance**. Le rendement d'investissement n'est pas quelque chose de certain. Il y a une part de chance. Soyez donc flexible et prenez votre plus-value si le marché décide de valider rapidement votre thèse.

Une astuce fiscale: matérialisez vos moins-values

- **Si vous avez un compte-titres**, sachez qu'il est possible de déduire 50% de ses plus-values si on détient ses titres depuis au moins 2 ans. Si c'est votre cas, pensez à le renseigner lors de votre déclaration d'impôts.
- **Ce dispositif d'abattement peut influer votre décision de vente**. En effet, la déduction des moins-values de titres détenues depuis au moins 2, est également de 50% et non plus de 100%. Moralité : ne laissez pas trainer vos plus-values et encaissez les avant la barre des 2 ans de détention.

J'espère que cet article vous aidera à vous améliorer. Dans mon cas, j'ai vu **une très nette différence de ma performance** depuis que j'applique ces principes.

Je vous souhaite de bons investissements.

Quand Vendre Une Action Et Pourquoi? (Patrick De Ratio Rating Ranking)

Quand vendre une action et pourquoi?

La vente doit se faire avec le même soin que l'achat.

La réponse la plus simple est de vendre quand la valeur ne correspond plus à votre thèse d'investissement.

- Que ce soit parce que vous vous êtes trompé, l'humilité est une vertu pour l'investisseur.
- Que l'entreprise ne correspond plus à vos critères d'investissement, changement non prévisible
- Que son évolution boursière positive aille au-delà de vos espérances et que la dynamique de croissance est épuisée.
- Vous avez trouvé une meilleure alternative, arbitrage.
- Rééquilibrer votre portefeuille, ventes partielles
- Que le secteur n'est plus favorable à un investissement cf. secteur pétrolier.
- Ou encore, car l'environnement macro-économique est négatif et qu'il n'est pas propice à un investissement boursier

Chaque investisseur à sa propre philosophie d'investissement et donc ses propres critères. Il faut savoir se projeté sur le long terme et ne pas se laisser aller à la facilité du court terme.

Un investisseur dans la valeur vendra quand la valeur boursière sera supérieure à la valeur intrinsèque, un investisseur dans le momentum vendra quand le momentum deviendra négatif.

Si les marchés étaient efficients, la seule manière d'investir serait le Buy&Hold et il n'y aurait pas de raison de vendre.

Si nous pouvons vendre une valeur c'est que quelqu'un d'autre l'achète et chacun pense avoir fait une bonne transaction, car les philosophies de placement des différents acteurs du marché peuvent être très différentes, ainsi l'investisseur dans la valeur vendra une action que l'investisseur dans croissance sera très satisfait d'acheté.

- Ce qu'il ne faut pas faire c'est vendre, car vous avez une plus-value de 10 ou 20%, cela vous empêchera d'avoir une plus-value de 50%, 100% ou plus ; trop souvent les gens vendent beaucoup trop vite.
- Il ne faut pas non plus vendre quand tous les autres vendent et ainsi adopté un comportement moutonnier, surtout s'il n'y a aucune raison objective, à ce moment l'investisseur comportementaliste ou contrariant fera de bonnes affaires.
- Vendre au seul motif qu'une action à beaucoup baissé, alors que les fondamentaux n'ont pas changé, se serait plutôt une occasion de se renforcé à bon prix.
- Vendre simplement parce qu'une action a beaucoup monté, mais si les fondamentaux sont bons pourquoi vendre ?

L'agitation de beaucoup d'investisseurs est le plus souvent vaine, accumuler les achats et les ventes donnent le sentiment d'agir, mais bien souvent le seul résultat ce sont des performances médiocres, la patience pour l'investisseur est une vertu aussi bien à la vente qu'à l'achat.

Trop d'investisseurs débutants vendent au plus bas et achètent au plus haut tout simplement, car ils suivent les mouvements de la foule, car ils n'ont pas pris le temps d'investir en eux.

Les fluctuations incessantes de la bourse ne doivent pas influencer l'investisseur, la connaissance conduit à plus de sérénité.

4 Techniques Efficaces Pour Fixer Vos Objectifs De Vente (Sam D'art Du Trading)

4 techniques efficaces pour fixer vos objectifs de vente

Vous voudriez vendre au bon moment mais **c'est toujours un casse tête** alors voici 4 techniques efficaces pour savoir quand vendre une action.

Dans cette vidéo :

- Vendez aux points clés.
- La technique de l'écart type.
- La technique de la laisse.
- Le trading stop.

Regardez:

Cliquez ici pour accéder à la vidéo

Quand Vendre Une Action? (Marc De Stoic Trader)

Quand vendre une action?

Afin d'optimiser sa performance il est important de bien rentrer dans une position mais aussi d'en sortir de façon optimale. Pour une gestion type PEA ou compte-titres, et plus globalement pour les investisseurs, entrer dans une position signifie acheter un produit (actions, ETF…); en sortir signifie vendre (pour fermer la position). On ne parle donc pas ici de vente à découvert.

Alors quand vendre une action?

Tout dépend de la stratégie globale que vous avez adoptée en achetant l'action: optique long-terme couplée aux dividendes, analyse technique (indicateurs, charts…), fondamentale, sentimentale ("je kiffe cette boîte")…

Cependant, vous pouvez très bien mélanger les plaisirs, par exemple acheter fondamental et vendre technique (correction de 15 % par exemple). Savoir quand vendre une action dépend aussi de votre profile, si vous êtes plutôt trader ou investisseur.

Dans tous les cas, il n'y a pas vraiment de "meilleur moment" pour vendre une action et il est préférable de ne pas chercher à "vendre au sommet" (de même qu'il est dangereux d'acheter au "plus bas"…).

Rappel: rien n'est jamais cher, rien n'est jamais bon marché.

Il est toutefois recommandé de se fixer des règles concrètes afin d'automatiser au plus ses prises de décision.

Hypothèses

1. Lorsqu'on demande "quand vendre une action?", on parle d'un titre d'entreprise et les actions correspondantes achetées. On prend l'hypothèse que vendre une action signifie vendre la totalité des actions détenues. Ainsi il ne s'agit pas d'alléger ou de rééquilibrer son portefeuille et vendre une partie des actions d'une entreprise, mais bien de tout liquider.
2. On parle bien de vendre une action après l'avoir achetée, et donc de fermer une position. On ne parle pas de vente à découvert pour ouvrir une position.

Vendre en fondamental

Imaginons que vous ayez acheté une action en fonction de bons indicateurs financiers, comme le PER ou d'autres que vous suivez. Si au bout de quelques mois/années ces indicateurs se dégradent, vous pouvez décider de vendre.

De même, si votre vue macroéconomique change et que les actions achetées représentaient cette vue, vendez!

De façon globale, si les raisons qui vous ont poussé à acheter ne sont plus valables, vendez.

Rappel: ne jamais tomber amoureux de ses positions!

Vendre en technique

Quelle que soit la stratégie d'achat (technique, fondamentale, etc.), vous pouvez décider de vendre en suivant des indicateurs graphiques ou techniques.

- Exemple: si le cours de l'action passe en-dessous d'un support important, je vends l'action.
- Exemple: si le RSI (Relative Strength Index) hebdomadaire passe en-dessous de 50, je vends l'action.
- Exemple: si le cours de l'action passe en-dessous d'une moyenne mobile long-terme… etc.

Vendre en fonction de ses objectifs de gain ou de perte

Là aussi c'est assez clair et ça a l'avantage d'être précis, normalement.

En achetant l'action vous avez fixé un stop-loss à x% et un objectif à y%.

Si votre stop est touché ou que votre objectif est atteint, vous vendez! Simple!

La stratégie peut également être d'utiliser un stop traînant (suiveur). Dans ce cas vous "laissez couler" le cours de l'action jusqu'à ce qu'il y ait une correction d'un certain pourcentage que vous définissez et qui est reflété par le stop traînant. Souvent vous ne pourrez pas définir de pourcentage en soi mais un nombre de points… à vous de le calculer régulièrement et de mettre à jour le stop traînant.

Stratégie dividendes

Si la stratégie initiale est basée sur du long-terme et qu'il s'agit de toucher les dividendes de façon régulière, il est évident que vous allez garder l'action le plus longtemps possible. Malgré tout, on pourrait être tenté de vendre dans plusieurs cas:

- Rendement du dividende en constante baisse (attention, ça ne veut pas dire que l'entreprise va mal…)
- Entreprise en faillite ou qui accumule les problèmes
- Bonne performance de l'action qui vous permet d'empocher une plus-value

Se poser une question

Avant de vendre une action posez-vous cette question: si je ne détenais pas cette action, est-ce que je l'achèterais maintenant, dans les conditions actuelles? Est-ce que je l'achèterais en technique, en fondamental, parce que c'est une "bonne boîte" (qu'est-ce qu'une bonne boîte?)…

- Si oui: ne vendez pas.
- Si non: vendez.

Bah ouais c'est pas compliqué…

A NE PAS FAIRE

1. Vendre quand le cours est haut: qu'est-ce que "haut" ou "élevé" veut dire??? Je le répète, rien n'est jamais cher.
2. Avoir une vue trop courte: cela dépend bien sûr de votre stratégie initiale mais vous avez tout à gagner en raisonnant sur le long-terme.
3. Avoir peur des fluctuations, de la volatilité: le marché monte et descend à sa guise… d'où la nécessité d'avoir des règles précises de vente. Si vous avez fixé un stop traînant à 20%, ne paniquez pas quand l'action perd 10%… mais surtout vendez si la perte atteint 20% (c'est un exemple).
4. Vendre et racheter: une fois vendue, n'allez pas racheter l'action quelques jours plus tard, même si ça remonte! Passez à autre chose, attendez quelques semaines, quelques mois…
5. Tomber amoureux de sa position, de son action: à moins que vous n'investissiez à très long-terme (et encore…), garder une action à tout prix (c'est le cas de le dire…) ne sera pas rentable. Rappel: le marché à toujours raison.

Comment Vendre En Bourse Au Meilleur Moment? (Sébastien De Secrets Boursiers)

Comment vendre en bourse au meilleur moment?

L'expérience de plus de 20 ans sur les marchés financiers, ainsi que l'observation permanente de ce que font réellement **les meilleurs traders** m'ont appris de nombreuses choses. Mais une des plus importantes est que sortir au bon moment est **beaucoup plus efficace** en termes de résultats que d'entrer au bon moment.

Cet article a pour ambition de vous aider à vous améliorer radicalement et à gagner en sérénité lors de vos sorties de position en bourse. Il va briser quelques idées reçues et vous exposer des raisonnements parfois contre intuitifs. Mais c'est le chemin à emprunter pour atteindre l'objectif : **gagner de l'argent** en bourse.

Pourquoi est-il important de savoir bien vendre en bourse ?

Vous pouvez parfaitement entrer en position de manière médiocre, si vous optimisez votre sortie, vous allez au pire limiter les dégâts à l'anecdotique et au mieux vous allez même faire un gain substantiel et **franchement inespéré !**

Par contre, même si votre entrée a été excellente, millimétrée, vous pouvez parfaitement transformer cette réussite en échec cuisant si vous vendez mal, trop tôt ou trop tard.

Mais c'est pas vrai !!

Combien de fois avez-vous eu des positions avec des plus-values latentes mais faute d'avoir su sortir au bon moment, ces plus-values se sont transformées en moins-values, puis en investissement « très long terme » ? Pris dans la frustration vous n'avez pas vu la tendance se retourner contre vous.

De même que la douloureuse expérience de sortir d'une position avec un gain honnête, puis de voir ensuite le titre s'envoler de records en records jamais vus en bourse … mais sans nous ! Là encore, je suis certain que vous voyez exactement la scène. **Nous l'avons tous vécue**.

Savoir vendre, c'est savoir **s'assurer des gains** quand il le faut mais c'est aussi **s'éviter d'énormes pertes**. En plus, cela augmente votre sérénité, votre self-control, diminue votre stress. Vous faites les bons choix et vous le savez. C'est un cercle vertueux qui s'enclenche. Vous passez d'amateur impulsif et indécis, toujours en sursis, à **professionnel aguerri et sûr de sa technique**, humble devant le marché mais conscient de ses forces.

Comment vendre de la meilleure façon possible ?

METTONS QUELQUES IDÉES AU CLAIR

Vous ne vendrez jamais au meilleur moment si vous cherchez à :

- Vendre au plus haut absolu, au centime près

Si c'est ce que vous cherchez, SVP fermez votre navigateur maintenant et arrêtez de perdre votre temps à apprendre des choses. Filez tout de suite chez **Madame Irma**. Elle va vous prédire l'avenir avec certitude pour quelques billets.

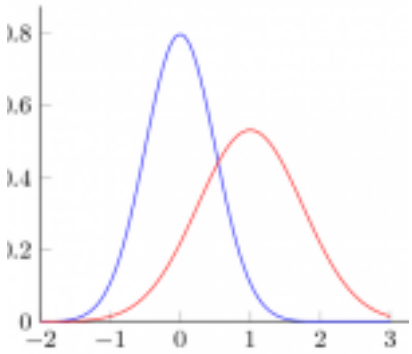
- Vendre au meilleur moment à tous les coups

Vous avez le droit de vous tromper, **vous ALLEZ vous tromper, c'est une certitude**. Personne ne peut avoir raison 100% du temps. Mais un investisseur qui fait 100 opérations de vente et qui optimise sa vente 90 fois est un très bon investisseur.

VOUS ALLEZ DONC PLUTÔT CHERCHER À :

Vendre dans une zone de prix où la **probabilité de vous rapporter le maximum de gains** est optimale.

Vendre au meilleur moment **la plupart du temps**. Il est impossible, et sera toujours impossible, de totalement exclure les aléas du hasard.

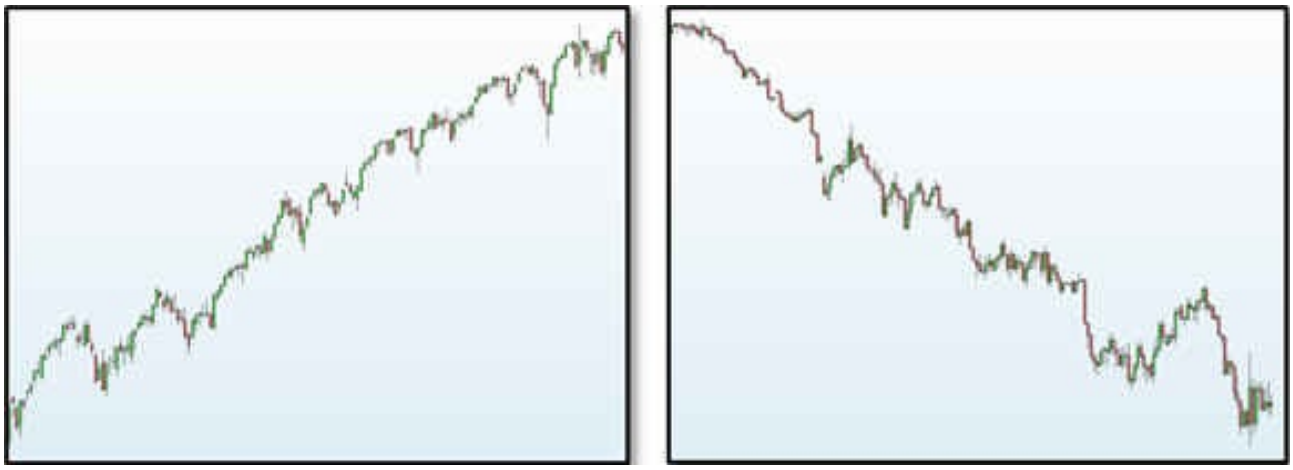


Les meilleures configurations

Pour réussir à vendre en bourse au meilleur moment, il faut tout d'abord **mettre toutes les chances de son côté**, dès le début.

Vous devez en premier lieu vous assurer de ne rentrer que dans des configurations d'évolution des **cours en « TENDANCE »**.

La tendance est une configuration où les cours progressent de façon plus ou moins régulière dans un seul sens. Elle doit être évidente au premier coup d'œil. Si elle ne l'est pas, c'est que ce n'est pas une tendance.



Voici deux beaux exemples de tendances

Pourquoi ne rentrer que dans des configurations de tendance ?

Parce que ce sont des configurations où il est **FACILE ET RAPIDE** de mettre en place un processus de vente systématique avec des règles simples **qui MARCHENT vraiment et DURABLEMENT**. Et après tout, c'est exactement ce que l'on veut, non ?

Le grand principe est de sortir **LE PLUS TARD POSSIBLE** pour profiter au maximum de la tendance, tant qu'elle est active. Vous **NE DEVEZ PAS** tenter de deviner la fin de la tendance. Parce que c'est impossible.

NON une tendance n'est pas terminée parce qu'elle a été trop vite, trop fort ou trop longtemps. **NON** une tendance n'est pas terminée parce que tout le monde pense qu'elle l'est. **NON** une tendance n'est pas terminée parce qu'elle est « hors normes ».

Les croyances populaires en bourse ont la vie dure.

Foutaises boursières | Secrets-BoursiersSi vous suivez le « bon sens populaire » à la lettre, cela ne vous conduira qu'à un seul résultat : vous éviterez tous les plus gros gains et **vous resterez dans le camp des perdants**.

Pour se donner la possibilité de réaliser des gros gains, il faut absolument suivre la tendance le plus longtemps possible, tant qu'elle est active. **Et elle est toujours active jusqu'à preuve du contraire**.

Une tendance est terminée quand le marché **nous montre** qu'elle est terminée. Pas avant. Et c'est la seule chose qui importe pour nous.

C'est pourquoi il ne faut pas chercher à savoir ou à deviner, il faut suivre le mouvement et se tenir près de la sortie. En permanence. Quand le marché nous indiquera la fin de partie, nous sortirons. Et ce sera **le meilleur moment**.

Mais comment reconnaitre le meilleur moment ?

Un mouvement de tendance se développe majoritairement toujours de la même façon. Une vague dans le sens de la tendance, suivie d'une vague contraire, moins profonde que la précédente vague. Puis retour d'une vague dans le sens de la tendance, puis d'une vague contraire, etc …

Il faut chercher à vendre **au moment où la probabilité est la plus forte** pour que la tendance soit terminée, c'est à dire quand les cours vont commencer à baisser plus fort qu'une certaine limite acceptable. C'est le signe précurseur de fin de tendance. Ici par exemple ce sera la dernière vague rouge indiquée sur le graphique.

Les vagues « classiques » dans une tendance

Une fois cette « limite acceptable » franchie, nous considérons que le marché nous a indiqué la fin de partie. Et nous sortons donc. **Sans question existentielle. Sans état d'âme. Sans pitié**.

Et le seul moyen sûr et certain de sortir sans état d'âme au moment où on doit le faire est de configurer longtemps auparavant, un ordre de vente programmé pour se déclencher sur franchissement à la baisse de la « limite acceptable ».

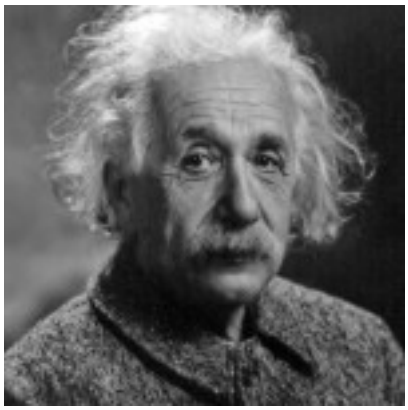
Cet ordre, c'est un ordre à seuil de déclenchement (souvent appelé ordre STOP dans la terminologie anglo-saxonne).

On ne doit donc sortir de position en bourse **que sur exécution d'un ordre STOP**.

BIEN SÛR, NOUS ALLONS TOUS RECHIGNER À VENDRE À CE MOMENT-LÀ.

Parce qu'on aurait pu vendre plus haut quelques séances auparavant. C'est là qu'il faut se rappeler que c'est très exactement **parce que** nous n'avons jamais vendu de cette façon-là que nous sommes restés investi jusqu'à maintenant. Et que nous avons accumulé beaucoup de gains. **Alors pourquoi se dire qu'on aurait dû faire autrement cette fois-ci ?**

Que vaut-il mieux ? Vendre à 190 en regrettant avoir vu les cours à 200 quelques séances auparavant, ou avoir vendu à 120 il y a très longtemps parce qu'on pensait que



décidément, le marché était vraiment allé trop vite, trop fort, il ne pouvait que reculer …

La définition de la folie, c'est de refaire toujours la même chose, et d'attendre des résultats différents.
Albert Einstein

En résumé :

Si vous avez compris et **accepté** les principes sous-jacents à la méthode :

•Il ne faut jouer que les meilleures configurations

•Il faut accepter de se tromper de temps à autre

- Il ne faut pas chercher à deviner les cours
- Il faut intervenir là où la probabilité de succès est la meilleure
- Il ne faut pas suivre le bon sens populaire
- Il faut appliquer sans état d'âme, sans pitié

Alors, vous sortirez **systématiquement sur STOP**.

Et **le plus tard possible**.

4 Techniques Pour Vendre Une Action Efficacement (Ben De Bourse Ensemble)

4 TECHNIQUES pour VENDRE une action efficacement

Savoir acheter une action au bon moment c'est bien… **savoir la VENDRE au bon moment, c'est encore MIEUX!** En revanche, déterminer « le bon moment » est une activité particulièrement ardue et d'une certaine manière subjective puisque le tout dépend de l'horizon de placement et du contexte.

De la même manière qu'il existe une multitude de techniques et méthodes pour acheter une action, **il en existe de nombreuses pour vendre** selon votre approche. Les éléments les plus importants à considérer sont:

1. Se préparer À L'AVANCE en sachant exactement quoi faire avant qu'un scénario ne se produise.
2. Couvrir TOUS les scénarios possibles avant qu'ils ne se réalisent
3. Avoir un plan d'action clair pour CHAQUE scénario
4. Appliquer le plan d'action À LA LETTRE quand les scénarios se produisent

En ce qui concerne les scénarios possibles, ils peuvent être regroupés en 3 catégories qui vont déterminer les techniques possibles à appliquer:

1. **Les cours baissent**: utilisez la vente défensive
2. **Les cours montent**: utilisez la vente offensive
3. **Les cours stagnent**, évoluent sans réelle tendance ou font du sur-place: voir la section « Pour conclure » plus bas.

La vente défensive

La vente défensive permet de vous protéger contre les baisses trop prononcées des cours et donc de **protéger votre capital**. Le but est donc de positionner un ordre de vente de **protection en-dessous des cours actuels**.

Une telle protection cous évite d'avoir une position toujours ouverte alors que les cours chutent et rogne partiellement ou totalement votre capital. Sans cette assurance, que ferez vous quand les cours auront baissé de 10%?… 30?… 50%?… 100%?!

Et plus la baisse est importante, plus ça fait mal de couper sa position, d'accepter sa perte et donc d'en prendre la décision. La technique la plus évidente est d'utiliser un **stop loss**…

Technique 1: Le stop loss

Le stop loss est un **ordre de vente à seuil de déclenchement**, aussi appelé ordre de vente stop. Le terme « stop loss » vient de l'anglais qui signifie littéralement « arrêter la perte ».

Cet ordre doit être placé dès que votre ordre d'achat est exécuté et que vous détenez vos actions. En fait, il faut le faire le plus rapidement possible. Avec ce principe à l'esprit, il est même possible de placer cet ordre en même temps que vous placez votre ordre d'achat d'actions grâce à un ordre bracket.

Cet ordre de vente stop stipule donc un cours inférieur au cours actuel. Il doit se déclencher quand les cours baissent et atteignent ou dépassent cette limite. Il est possible de vendre seulement une partie de sa position. Mais je vous recommande vivement de **solder la TOTALITÉ de votre position** si cela se produit.

Vous ne voulez pas être dans un **dilemme infernal** entre encaisser une perte maintenant ou prendre le risque d'en encaisser une encore plus importante par la suite si la baisse continue?

Pour déterminer le cours exact où placer ce stop loss, les possibilités sont nombreuses et reposent pour la plupart sur:

- Le niveau de risque que vous êtes prêt à prendre
- La volatilité de l'action en question

Les outils de l'analyse technique et de l'analyse graphique vont vous aider dans cette tâche. La solution la plus utilisée est de placer le seuil de vente **en-dessous du dernier plus bas**. Ce niveau se détermine facilement visuellement sur une courbe des cours comme dans l'exemple ci-dessous:

Stop loss sur SSNI au 15 juin 2015

SSNI est une action sur le NYSE qui a été détectée le 10 février par mon screener maison en appliquant ma formation Gagner en Bourse Simplement (GeBS). **La ligne rouge représente le le stop loss** sur le dernier plus bas à 6.85€.

Si les cours montent tout de suite après votre achat, ou baissent mais remontent par la suite, alors vous êtes dans une situation bien plus confortable… quoi que?! Regardons ce phénomène avec la vente offensive…

La vente offensive

Les cours montent et la vie semble beaucoup plus rose et facile, non? Pas si sûr!… car un autre problème se pose: quand vendre? et pourquoi?

On aimerait tous qu'une position grimpe, grimpe, grimpe jusqu'au ciel et multiplie notre capital à l'infini. C'est malheureusement presque jamais la réalité! Alors pourquoi il est intéressant de vendre de manière offensive:

1. Pour **éviter les baisses de régime**, voire même les baisses par la suite qui viennent littéralement avaler une grosse partie de vos plus-values latentes.
2. Pour **sécuriser vos gains** et ne pas vous reposer sur des gains virtuels qui ne vous enrichissent aucunement.
3. Pour **ré-allouer votre capital** sur d'autres opportunités qui en ont plus sous le pieds que celles qui viennent de tout donner ou presque.

Regardons ensemble 3 techniques pour y parvenir efficacement.

Technique 2: Les multiples de R

Cette première technique est la plus **simple** et la plus **basique**. Elle a l'avantage d'être extrêmement **facile** à mettre en place mais c'est pas nécessairement la plus efficace pour maximiser votre performance.

Une fois que vous avez déterminé votre stop loss vous connaissez le risque encouru par chaque action détenu pour le titre en question.

Prenons un exemple:

- Vous achetez l'action Parrot (PARRO) sur Euronext à 21.50€. L'action a été détectée de nouveau détectée le 27 avril par mon screener maison. Certains membres de ma formation Gagner en Bourse Simplement (GeBS) ont pris position à l'achat dessus.
- Vous placez votre stop loss à 18€ sur le dernier plus bas visuellement
- Votre risque par action détenue R est de 3.50€ ou 16%

PARRO au 15 juin 2015

Maintenant vous pouvez aller chercher un gain d'1R, 2R, 3R, etc. C'est-à-dire dans notre exemple précédent de 3.50€, 7€, 10.50€, etc.

Technique 3: Le chandelier

La technique du chandelier consiste à:

- Monter le stop loss automatiquement quand les cours montent
- Mais à ne SURTOUT PAS le bouger (ni à la hausse et encore moins à la baisse) si les cours baissent

Le nom est tiré du fait que c'est comme s'il y avait un chandelier qui pendait en-dessous des cours actuels pour représenter le seuil de vente.

Effectuer une telle opérations manuellement à chaque fois que les cours montent serait trop fastidieux. Heureusement la plupart des bons brokers comme Interactive Brokers proposent un outil de « trailing stop » ou « stop suiveur » en français.

Une fois votre ordre d'achat effectué, il ne vous reste plus qu'à ouvrir un ordre stop avec un option suiveur et un montant fixe ou en pourcentage. Le broker s'occupe de **déplacer le stop suiveur automatiquement** pour vous.

Une vente avec la technique du chandelier fonctionne très bien avec le titre PARRO qu'on a vu précédemment 😉

Technique 4: Les paliers avec nouveau plus bas

Vous connaissez maintenant la notion de plus bas, regardons alors la quatrième et dernière technique offensive pour aujourd'hui. Il s'agit de la technique des paliers avec nouveau plus bas.

Le concept est tout bête: vous devez **remonter votre stop loss au niveau du dernier creux quand les cours dépassent le dernier sommet**.

Voici un exemple visuel avec le titre ALCLS sur Euronext avec les paliers représentés par les segments noirs.

Vente par palier sur ALCLS au 15 juin 2015

Pour conclure

Il existe un **troisième scénario: quand les cours évoluent sans réelle tendance** et font du sur-place. Ce cas de figure est en fait un cas particulier de la vente défensive et doit être considéré comme tel. Évidemment le stop loss ne sera déclenchera pas de sitôt, ni les techniques de vente offensive d'ailleurs! Ce scénario est d'autant plus fréquent si vous laissez beaucoup de marge de manoeuvre aux cours avec un stop loss éloigné (donc très bas) et un objectif de vente offensive éloigné aussi (donc très haut).

Dans une telle situation, vous pouvez envisager d'agir 2 manières:

1. **Resserrer votre objectif** de vente offensive (en le baissant) et celui de vente défensive (en le montant) pour laisser moins de place aux cours et ainsi d'aller nulle part.

2. **Vendre au marché** pour solder tout de suite une position qui végète et ré-allouer votre capital ailleurs, sur une autre position au meilleur potentiel.

N'oubliez pas un point important: **pas vendu, pas perdu… mais toujours pas gagné NON PLUS!** Donc tant que vous n'avez pas soldé votre position en vendant tous vos titres vous n'affichez toujours pas de pertes. Mais vous n'affichez toujours pas de GAINS RÉELS non plus. Afficher une belle performance fictive n'a rien d'exceptionnel. Ce n'est que du vent tant que vous n'avez pas vendu et soldé votre position pour de bon!