

LA PROCHAINE ACTION ALPHA

**Pour viser
300% de gains.**



 **INVESTISSEUR ALPHA**
AVEC CHARLES MIZRAHI

La prochaine action alpha pour viser 300% de gains

Par Charles Mizrahi, Rédacteur en chef de Investisseur Alpha

Note de l'éditeur : Comme toutes les actions de nos rapports spéciaux, cette société est une valeur à long terme. Elle ne devrait représenter que 2 à 3 % de votre portefeuille, pas plus. Cela vous permettra d'éviter de ressentir le besoin de la vendre en raison de la volatilité à court terme.

Lorsque je dis aux gens que je suis un investisseur Alpha, l'une des premières questions qu'ils me posent est :

"Mais Charles, qu'est-ce que ça veut dire ?"

Je les regarde droit dans les yeux et je leur dis :

"Cela signifie que je veux faire plus que simplement gagner gros. Je veux battre le marché et je veux le faire de la manière la plus simple et la moins stressante possible."

Laissez les autres se contenter de gains de 10 ou 20%.

Vous et moi sommes là pour enchaîner les succès retentissants.

Pour réaliser des gains de plus de 300% ou plus.

Alors, comment pouvons-nous y parvenir ?

Tout simplement en suivant mes trois règles simples sur les actions Alpha.

Soyons honnêtes, la plupart des soi-disant "experts du marché" rendent l'investissement beaucoup plus difficile et compliqué qu'il ne devrait l'être...

Ils considèrent que les actions ne sont rien de plus que des mouvements et des chiffres sur un graphique.

Ainsi, ils se concentrent sur les hauts et les bas des actions, la force relative, les MACD et toutes sortes de formules, de données et tout un charabia...

Par conséquent, ils finissent par être tellement surchargés de jargon technique qu'ils se découragent et abandonnent.

Mais mon message est simple : Laissez les traders et autres spéculateurs s'inquiéter du bruit quotidien...

Avec mes trois règles Alpha en main, vous ne ressentirez pas le besoin de prêter attention à tout cela.

En fait, tout ça ne sera rien d'autre que du bruit de fond.

C'est la beauté de mes règles Alpha :

Elles vous permettent de passer au travers tout le charabia inutile du marché boursier pour que vous puissiez repérer les actions qui ont un VRAI potentiel d'envol.

Voici mes trois règles Alpha :

- Règle Alpha n°1 : Cherchez des sociétés dans un secteur en pleine croissance.

Avant d'acheter une action d'une société, vous devez d'abord vous assurer que son marché est énorme et en pleine croissance.

Posez-vous la question : Préfèrerais-je détenir des actions d'une entreprise dans un secteur qui est sur le point de se réduire et de se ratatiner comme un pruneau...

Ou préférerais-je détenir des parts d'une entreprise dans un secteur qui est gros et en pleine croissance ?

Vous voulez détenir des actions d'une société qui appartient à un secteur important et en pleine croissance, bien sûr.

C'est tout simplement une question de bon sens !

Cela veut dire que même si l'entreprise ne conquiert qu'une petite part de marché, celle-ci sera énorme.

Deuxièmement, si l'entreprise se trouve dans un secteur en pleine croissance, cet élan est susceptible d'apporter un énorme soutien à l'entreprise.

Le résultat est donc clair :

Une entreprise qui peut prendre une part d'un énorme marché en pleine croissance a beaucoup plus de chances de vous offrir une croissance à trois chiffres.

C'est pourquoi vous devez rechercher des entreprises dans des secteurs qui se mesurent en dizaines de milliards de dollars ou plus et qui ont encore beaucoup de place pour se développer.

- Règle alpha n° 2 : observez le cavalier, pas juste le cheval.

Quelle que soit la taille ou la popularité d'une entreprise, elle a toujours besoin d'un grand dirigeant pour réussir.

N'oubliez pas que lorsque vous achetez des actions, vous achetez une partie d'une entreprise.

Et l'un des facteurs les plus importants de la réussite d'une entreprise est la compétence et l'aptitude de la personne qui tient les rênes : le PDG.

Le PDG est celui qui détermine la stratégie de l'entreprise, dirige les opérations et alloue les capitaux.

Et sa capacité à faire ces choses peut faire ou défaire une entreprise.

- Règle alpha n° 3 : le prix est ce que vous payez, la valeur est ce que vous obtenez.

Si je vous proposais de vous vendre un billet de 100 dollars pour 200 dollars, vous penseriez que je suis fou. Vous perdriez instantanément 100 dollars sur le deal.

Mais si je vous proposais le même billet de 100 \$ pour 50 \$, vous sauteriez sur l'occasion.

Vous seriez fou de ne pas le faire... Pourquoi ?

Parce que vous feriez une bonne affaire ! La valeur de ce billet de 100 \$ serait le double du prix que vous l'avez payé.

Il en va de même pour les actions...

Ce n'est pas parce que Microsoft se vend à 184 \$ l'action qu'elle vaut 184 \$ et ce n'est pas parce que l'action Tesla est à 778 \$ qu'elle vaut 778 \$.

C'est pourquoi vous devez vous rappeler que lorsque vous achetez une action surévaluée, vous mettez immédiatement les chances contre vous.

De la même manière, lorsque vous achetez une action sous-évaluée, vous mettez immédiatement toutes les chances de votre côté.

Peu importe que nous soyons dans un marché haussier, un marché baissier ou un marché latéral...

Il y aura TOUJOURS de grandes entreprises ... et de grandes actions ... que le marché a mal évaluées.

L'astuce, bien sûr, consiste à apprendre à repérer ces erreurs d'évaluation pour ce qu'elles sont : des opportunités.

Chaque fois que je vois une entreprise qui se taille une place de choix dans son secteur d'activité ... qui est dirigée par un chef d'entreprise de renom ... et qui se négocie à un prix bon marché, c'est là que je sais qu'il est temps de passer à l'action.

Et c'est exactement ce que je recommande de faire avec la société que je vais vous partager.

Je crois que les actions de cette entreprise de Floride vont s'envoler de 300% ou plus dans les mois à venir.

Mais vous devrez l'ajouter à votre portefeuille rapidement, avant que son action ne commence à monter.

UNE ENTREPRISE DOMINE UN MARCHÉ DE 91 MILLIARDS DE DOLLARS

Lorsque vous pensez aux types d'entreprises dans lesquelles les gens investissent habituellement, ils ont tendance à participer à des industries à la mode, des industries qui font l'actualité.

Mais si vous ne cherchez à investir que dans les marchés "populaires", vous finirez par laisser beaucoup d'argent sur la table.

Après tout, il existe un monde immense... et des milliers de sociétés cotées en bourse dans lesquelles nous pouvons investir.

En ce qui me concerne, toute entreprise qui a le potentiel de faire gagner beaucoup d'argent aux investisseurs me fait sortir du lit le matin.

Et c'est exactement comme cela que je décrirais cette prochaine recommandation.

Vous l'aurez compris... L'entreprise que je m'appête à partager avec vous ne participe pas à l'une des industries populaires que je viens de mentionner.

En fait, c'est un leader du marché CVC, qui signifie chauffage, ventilation et climatisation.

Vous vous dites peut-être : "*Charles, ça n'a pas l'air passionnant*"...

Mais devinez quoi ? Cela n'a pas d'importance !

Les investisseurs alpha ne se soucient pas de savoir si une entreprise fabrique du cirage, des post-it ou des fournitures médicales.

Le prix de son action doit simplement augmenter sur le long terme, et se négocier avec une décote par rapport à la valeur sous-jacente de l'entreprise lorsque nous l'achetons.

Mais si vous avez encore besoin d'être convaincu, alors regardez ça...

Faites une recherche rapide sur Google, et vous verrez que le marché des équipements CVC était évalué à 91 milliards de dollars.

Et il devrait presque doubler - pour atteindre 173 milliards de dollars - d'ici quatre ans.

Nous parlons de plus d'argent que les bénéfices d'Apple, Amazon, AT&T, Walmart et Exxon Mobile réunis ! C'est énorme.

Et vous pourriez avoir la chance d'en profiter à chaque étape du processus.

Imaginez : Chaque maison, appartement, bureau, magasin, entrepôt et restaurant a du chauffage et/ou

de la climatisation.

Donc, cette entreprise est sur la bonne voie pour s'emparer d'une part de plus en plus importante d'un marché sur lequel tout l'immobilier commercial et l'immobilier résidentiel dépendent.

Et il y a encore un énorme marché à exploiter pour cette entreprise.

Vous voyez, les unités CVC ne durent généralement que de 8 à 20 ans. Donc, le marché CVC continue de croître car les unités plus anciennes et moins efficaces doivent être remplacées.

En 2018, il y avait 91 millions de systèmes centraux de climatisation et de chauffage aux États-Unis qui étaient en service depuis plus de 10 ans.

Donc, beaucoup de ces unités commenceront à s'user au cours de la prochaine décennie - donnant à notre entreprise une grande marge de profit.

Il y a également de nombreux foyers à travers le pays qui n'ont pas de climatisation. Par exemple, en 2015, seulement un tiers des maisons à Seattle avaient l'air conditionné, et à Los Angeles, seulement 73%.

Mieux encore, ce secteur est très fragmenté, avec plus de 2 100 concurrents. Mais l'entreprise dans laquelle nous achetons contrôle déjà 12 à 13% de la part de marché totale disponible.

Vous voyez, 90 % de tous les équipements CVC proviennent de sept fabricants, dont Carrier, Goodman, Rheem, Trane, York, Lennox et Nortek.

Et cette société a les droits exclusifs de vendre les produits d'au moins trois de ces grands fabricants.

Donc, elle est capable de fournir plus d'équipements CVC aux techniciens que beaucoup de ses autres concurrents.

5 AVANTAGES CONCURRENTIELS ALIMENTENT LA CROISSANCE DE WATSCO

Watsco est une entreprise qui vend des climatiseurs, des appareils de chauffage et des pièces de rechange aux techniciens du CVC.

Supposons que votre climatiseur tombe en panne et que vous deviez appeler un réparateur. Le technicien qui viendra diagnostiquer le problème devra soit commander une pièce de rechange pour réparer l'unité, soit une nouvelle unité.

Lorsque le technicien commande une pièce de rechange ou de nouvelles pièces, il est probable qu'il les

commande auprès d'une entreprise comme Watsco.

Comme je l'ai mentionné précédemment, de nombreux concurrents de la distribution se disputent l'espace sur le marché du CVC.

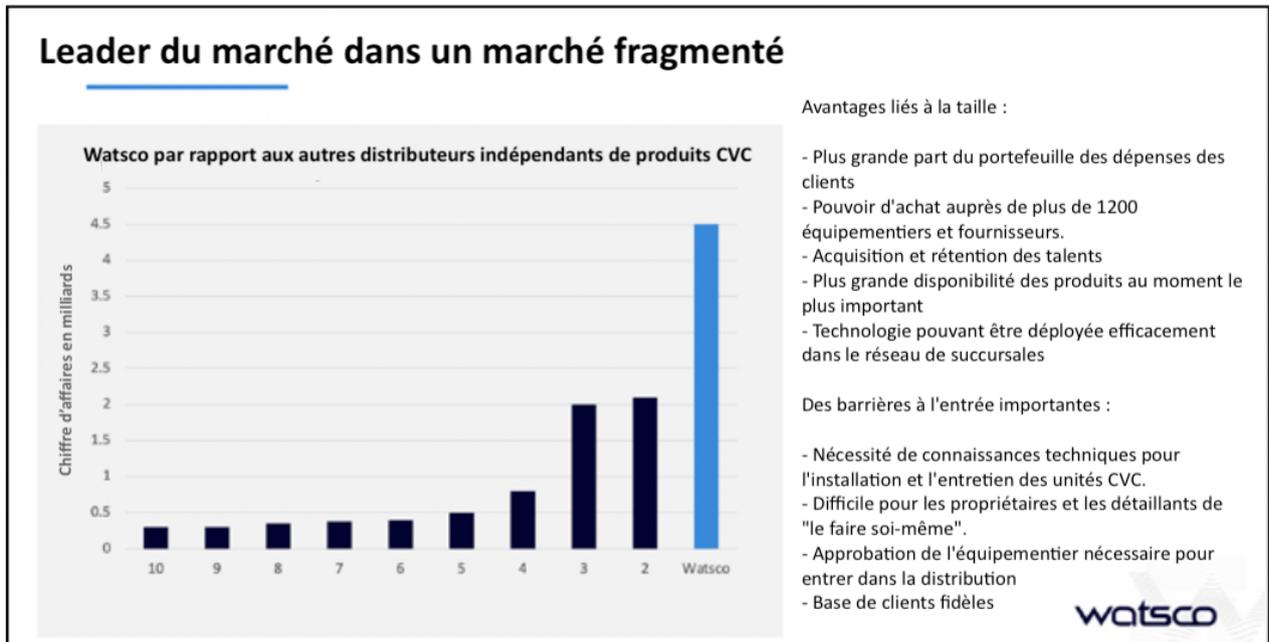
Mais Watsco a plusieurs avantages dans sa manche qui le rendent plus attractif pour les techniciens.

Ces avantages peuvent être répartis en 3 catégories différentes...

- **Avantage concurrentiel n° 1 : taille et envergure.**

Watsco réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 5 milliards de dollars, ce qui représente plus du double de celui de son concurrent le plus proche, à savoir Johnstone Supply - sur un marché très fragmenté.

L'entreprise sert plus de 90 000 entrepreneurs dans plus de 600 magasins aux États-Unis, au Canada et en Amérique latine.



Il est essentiel d'être le plus grand distributeur dans une zone locale pour servir les entrepreneurs.

Lorsque la climatisation d'un client tombe en panne en pleine canicule, son technicien appréciera le distributeur qui est le plus proche et qui peut lui fournir des produits le plus rapidement possible, même s'il doit payer un peu plus cher.

- **Avantage concurrentiel n° 2 : la distribution exclusive**

Avec une part de marché de 12 à 13%, il est très difficile pour les nouveaux venus et même pour les concurrents établis de lui prendre des parts de marché.

De plus, Watsco a des accords de distribution exclusive dans la plupart de ses sites. En fait, au moins 70 % des produits de l'entreprise - qui proviennent principalement des fabricants Carrier et Rheem - sont vendus dans le cadre d'accords exclusifs.

Cela confère à Watsco un quasi-monopole sur ces marques dans toutes les régions où elle opère.

- **Avantage concurrentiel n° 3 : les investissements technologiques**

Watsco s'est engagé à investir dans la technologie en tant que stratégie commerciale à long terme.

En fait, son important flux de trésorerie lui permet de dépenser environ 30 millions de dollars par an dans les nouvelles technologies, telles que le e-commerce, les applications pour smartphones et les logiciels de chaîne d'approvisionnement.

Ces avancées commencent déjà à porter leurs fruits.

En 2020, les ventes de e-commerce ont augmenté de 10 % pour atteindre 1,5 milliard de dollars et représentent désormais 30% de l'ensemble des revenus de l'entreprise.

Et plus de 450 des sites de distribution de Watsco proposent un click and collect express, ce qui représente une hausse de près de 25% par rapport à... 2019.

Avec le click and collect express, les clients commandent simplement des pièces sur l'appli de Watsco, puis les récupèrent dans le magasin le plus proche. Ce gain de temps permet aux entrepreneurs d'obtenir des pièces plus rapidement, de réaliser plus de travaux et in fine de gagner plus d'argent.

En retour, les techniciens sont plus susceptibles d'utiliser Watsco à l'avenir, créant ainsi un avantage concurrentiel pour l'entreprise.

Elle empêche également les concurrents plus petits et moins capitalisés de rattraper leur retard en termes de parts de marché, car ils ne peuvent tout simplement pas offrir le même service.

UNE DIRECTION QUI JOUE SA PEAU

Comme je l'ai mentionné précédemment, si le PDG d'une entreprise n'est pas en mesure de faire croître celle-ci, elle ne fera pas d'argent.

Et si l'entreprise ne fait pas d'argent, ses actions ne monteront pas - c'est aussi simple que cela.

Ainsi, le fait d'avoir la bonne personne à la barre fait une énorme différence pour le succès global d'une entreprise.

Et après avoir fait des recherches sur Watsco, je peux affirmer que c'est une véritable rock-star qui dirige son entreprise.

La société est détenue et gérée par Albert Nahmad, qui en est également le président.

Il a actuellement 49% des droits de vote et possède 11% des actions de Watsco, évaluées à plus d'un milliard de dollars sur la base des cours récents.

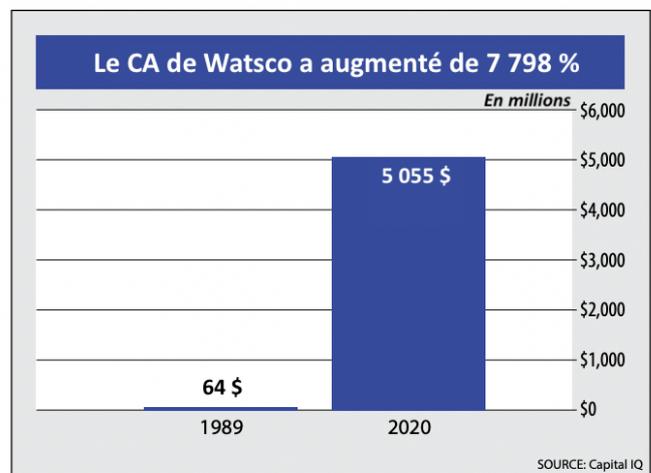
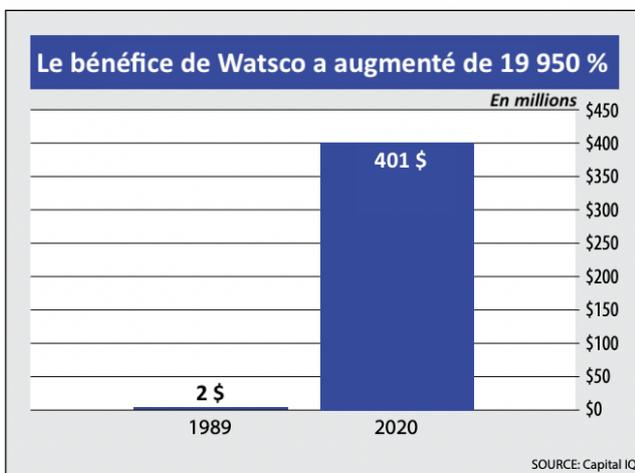
Au début de sa carrière, Nahmad a travaillé comme cadre dans le conglomérat W.R. Grace, où il a vu de ses propres yeux comment construire une entreprise par le biais d'acquisitions.

Nahmad a utilisé ces connaissances et les a appliquées à Watsco en 1972, lorsqu'il a acheté une participation de 38% dans la société pour 2,4 millions de dollars.

Alors que Watsco était à l'origine une entreprise diversifiée, Nahmad a fait de l'équipement CVC le centre d'intérêt de la société en 1989.

Depuis lors, il a fait de Watsco le plus grand distributeur de CVC de tous les États-Unis.

En outre, les revenus et les bénéfices ont augmenté respectivement de 7 798% et de 19 950% depuis 1989.



Mais j'aime aussi le fait que Nahmad joue toujours sa peau et possède des actions de sa propre entreprise.

Après tout, on est jamais aussi bien servi que par soi même...

Nahmad continue également à diriger les activités quotidiennes de Watsco en tant que PDG de l'entreprise, ce qui me dit que son niveau d'engagement n'a pas diminué au fil des ans.

Mettez tout cela ensemble, et vous pouvez clairement voir comment nous avons un dirigeant incroyable aux rênes de la direction Watsco

Malgré l'essor du marché du CVCA et la gestion experte de l'entreprise, Wall Street ne donne toujours pas

à Watsco le retour qu'elle mérite...

WALL STREET À CÔTÉ DE LA PLAQUE

Avouons-le : Watsco n'a pas le marché le plus intéressant du monde.

La distribution des pièces de CVC n'est pas très "sexy", et à cause de ça, Wall Street est larguée.

Elle actualise également la valeur exceptionnelle que Nahmad a apporté aux actionnaires de Watsco durant les quatre dernières décennies.

Mais comme je viens de le mentionner, les revenus, les bénéfices et le prix de l'action de la société ont tous monté en flèche sous la direction de Nahmad.

Mais cela ne semble pas être important aux yeux de Wall Street.

Tout ce qu'elle voit, c'est une entreprise de CVC prête à sacrifier les bénéfices à court terme pour la croissance à long terme.

Wall Street préférera toujours soutenir une entreprise avec une croissance constante de 10% plutôt que des rendements irréguliers de 15%.

Donc, le cours de l'action de Watsco se négocie bien en dessous de la valeur de la société.

Pendant ce temps, l'entreprise continue de dominer l'industrie du CVCA et de retirer des parts de marché à ses concurrents.

Acheter dans cette entreprise aujourd'hui, c'est comme acheter un billet d'un dollar alors qu'il se négocie pour 0,50 \$.

C'est une bonne affaire. Surtout si son cours grimpe aussi haut que je le pense.

GAGNEZ 300% GRÂCE À LA PROCHAINE ACTION ALPHA

En ce moment, je ne pourrais pas être plus excité par l'opportunité que Watsco donne aux premiers investisseurs.

Des décennies d'expérience m'ont montré qu'une action qui coche ne serait-ce qu'une de mes règles

Alpha a beaucoup plus de chances de battre le marché que les autres.

Et Watsco coche mes trois cases...

D'abord, elle participe au marché du CVCA, qui vaut plusieurs milliards de dollars et qui devrait presque doubler en un temps record.

Watsco est également dirigé par un PDG de renom avec un bilan de 47 ans de croissance de la valeur des actionnaires.

Pour ces raisons, il est temps d'acheter des actions de Watsco.

Ma recherche montre que l'achat de cette entreprise aujourd'hui pourrait vous permettre de viser 300% de gains.

Mesure à prendre : Achetez Watsco Inc. (NYSE : WSO).

A très vite,



Charles Mizrahi
Rédacteur en chef, *Investisseur Alpha*

Les informations délivrées dans ce contenu sont fournies à titre uniquement informatif. Ces informations ne constituent en aucun cas de la publicité, une offre, un conseil en investissement, un conseil financier, juridique ou de toute autre nature. Elles ne sauraient davantage être considérées comme une recommandation ou une incitation à l'achat, la vente ou la souscription d'un instrument financier, ou à la réalisation d'un investissement financier quelconque. Les informations délivrées sont fondées sur des sources considérées fiables, au plus proche de la réalité et de l'actualité. Toutefois, Héritage Editions ne peut garantir leur exactitude, précision, exhaustivité ou leur caractère actuel. Ces informations peuvent être modifiées à tout moment, sans préavis. Héritage Editions délivre des informations volontairement générales, qui ne tiennent pas compte des objectifs, de l'expérience, de la situation financière ou des besoins individuels d'un lecteur en particulier. Aucune garantie n'est donnée quant au caractère approprié ou adéquat des informations mises à disposition. Tout investissement financier présente des risques et peut entraîner une perte en capital. Les performances passées ne sauraient préjuger d'une performance future. Héritage Editions vous recommande de consulter un conseiller professionnel avant toute décision d'investissement. En tout état de cause, le lecteur est seul responsable des investissements qu'il effectue et assume l'entière responsabilité et tous les risques liés à l'utilisation des informations délivrées dans ce contenu, sans qu'aucun recours contre Héritage Editions ne soit possible, y compris en cas de négligence. En aucun cas Héritage Editions ne pourra être tenue responsable au titre d'un investissement inopportun, d'une perte et/ou dommage, direct ou indirect, manque à gagner ou pertes de profit ou d'une chance, découlant ou en lien avec tout ou partie de ces informations, ou résultant d'erreurs ou d'omissions.

Investisseur Alpha – 2021 – La prochaine action alpha pour viser 300% de gains

Directeur de la publication : Elie Bauer

Rédacteur en chef : Charles Mizrahi

Prix de vente : 299 € à l'année

Société Éditrice : **Héritage Editions SA** est une société anonyme au capital de 100.000 CHF, dont le siège social se situe c/o Fimisa SA, Avenue de Morges 88, 1004 Lausanne, Suisse, inscrite dans le Canton de Vaud et dont l'IDE est CHE-154.535.538

Service Client : <https://editions-heritage.com/contact/>