

# Investir avec le manuel du millionnaire



**Mon action n°1  
à acheter dès maintenant**



**INVESTISSEUR ALPHA**

AVEC CHARLES MIZRAHI

# Investir avec le manuel du millionnaire. Mon action n°1 à acheter dès maintenant.

*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.*

Quelle est la première chose qui vous vient à l'esprit lorsque vous pensez au marché boursier ?

La plupart des gens (*même les pros de Wall Street*) voient la Bourse comme des mouvements à la hausse et à la baisse sur un graphique.

Tout ce qu'ils font, c'est essayer de trouver comment gagner de l'argent rapidement.

Mais ce n'est pas un état d'esprit pour investir. Au mieux, c'est de la spéculation.

Et c'est pourquoi les études montrent que 95 % des professionnels de la finance ne parviennent pas à faire mieux que le marché... et encore moins à réaliser les gains massifs que font les investisseurs d'élite comme Warren Buffett et Peter Lynch.

Pensez-y. Si vous étiez propriétaire d'un café branché, essayeriez-vous de le vendre à un nouvel acheteur après quelques mois à un prix plus élevé... puis d'attendre que sa valeur baisse pour pouvoir le racheter ?

Cela semble ridicule, mais c'est exactement ce que les gens font avec les actions aujourd'hui.

Ils achètent et vendent après quelques mois. Et dans le processus, ils passent à côté de profits réels.

Au lieu de cela, pour réussir à gagner de l'argent sur le marché, il est logique de conserver de bonnes actions et de laisser leurs gains s'accumuler année après année.

La clé est d'être capable de trouver ces excellentes actions. C'est ce qui différencie les millionnaires de tous les autres qui essaient de faire des gains rapides.

Ils ne regardent pas la même chose que tous les autres investisseurs. Ils utilisent un certain "manuel" pour les aider à faire des gains importants.

J'ai moi-même utilisé ce manuel. Et c'est pourquoi je veux en partager les secrets avec vous aujourd'hui.

## FAIRE ABSTRACTION DU BRUIT DU MARCHÉ

Les millionnaires ne sont pas obsédés par le "sentiment du marché". Ils ne se soucient pas des prévisions économiques. Ils se fient simplement au moment où le manuel indique qu'il est temps d'investir.

Peu importe la taille de l'entreprise... le battage médiatique dont elle fait l'objet... ou si l'action est en hausse ou en baisse. Tout se résume à un simple état d'esprit. Lorsque vous investissez dans une entreprise, vous devez considérer que vous devenez un partenaire ou un propriétaire de l'entreprise.

Et en tant que propriétaire, vous ne vous concentrez pas sur ce qui se passe aujourd'hui ou le mois prochain. Vous regardez la situation dans son ensemble, sur trois à cinq ans.

Les gens paniquent quand ils voient le prix de leurs actions baisser. Mais quand on est propriétaire, on ne s'inquiète pas de tout cela. Vous devez vous rappeler tout simplement pourquoi vous êtes devenu propriétaire d'une si belle entreprise.

Bien sûr, c'est facile à faire pour les millionnaires. Ils peuvent avoir confiance en leur investissement et ignorer les bruits du marché parce qu'ils disposent de tout ce qu'ils doivent savoir sur une entreprise en un seul endroit : le manuel - un formulaire 10-K de l'entreprise (*NDLR : Un formulaire 10-K est un rapport annuel exigé par la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui donne un résumé complet de la performance financière d'une entreprise*).

Ce formulaire donne une image détaillée de l'activité d'une société. Il couvre tout ce que vous devez savoir : les forces de l'entreprise, les risques, les résultats annuels et plus encore... si vous savez où regarder.

Le formulaire 10-K comporte quatre sections et 15 rubriques. Et je lis chaque ligne. Mais si vous voulez savoir immédiatement si vous devez continuer d'investir ou abandonner une entreprise, il y a cinq facteurs clés.

- **L'activité** : Un aperçu de ce que fait l'entreprise, y compris ses principaux produits et services.
- **Le secteur d'activité** : Les détails des marchés sur lesquels l'entreprise opère.
- **Les forces concurrentielles** : Un aperçu des avantages de l'entreprise par rapport à ses concurrents.
- **Les états financiers** : Qui fournissent certaines informations financières sur l'entreprise pendant les cinq dernières années.
- **La discussion et l'analyse de la direction** : Qui donne le point de vue de la direction sur les résultats de l'entreprise au cours de l'année écoulée.

Une fois que vous pouvez repérer ces cinq facteurs pour chaque société, il est extrêmement facile de miser sur les bonnes et de gagner beaucoup d'argent.

Ces facteurs m'ont d'ailleurs aidé à découvrir l'action n°1 sur ma liste d'achat en ce moment.

Cette petite entreprise basée en Virginie est positionnée pour connaître une croissance explosive au cours des prochaines années.

Elle est au centre d'une industrie en plein essor de 4,1 milliards de dollars. Elle possède également 27 brevets protégeant sa technologie et un tout nouveau partenariat avec Amazon.

Son formulaire 10-K nous indique que c'est le moment d'acheter cette action technologique négligée.

C'est un vol absolu aux prix actuels. Plus tôt vous agirez, plus vous aurez de chances de réaliser des gains à trois chiffres...

## COMBLER LES LACUNES EN MATIÈRE DE COMMUNICATION

Avant de m'intéresser à cette société, je voudrais prendre un peu de recul et examiner rapidement ce que son formulaire 10-K dit de son industrie. Je suis sûr que vous avez déjà entendu parler des services mobiles par satellite. (*Plus couramment appelé SMS : Services mobiles par Satellite*)

Vous avez probablement aussi entendu parler de ce qu'on appelle l'Internet des objets (*ou Internet of Things en anglais IoT*).

Cette technologie permet à nos milliards d'appareils de se connecter les uns aux autres. Je parle de tout, des voitures à conduite autonome à nos maisons, en passant par nos cafetières et Alexa, entre autres.

Ensemble, ces technologies représentent une relation symbiotique. En d'autres termes, la capacité et la puissance de l'IoT sont très étroitement liées aux services mobiles par satellite.

Ce marché qui valait 4,1 milliards de dollars en 2018 devrait atteindre 6,7 milliards de dollars d'ici 2025.

Il n'y a qu'un seul problème : les zones mortes. Je ne parle pas de l'endroit entre votre cuisine et votre salon où vos appels se coupent par manque de réseau.

Je parle de nos vastes océans qui couvrent les deux tiers de la Terre. En plus de tout ce qui se trouve au-dessus de nos forêts, sans oublier les millions d'hectares de zones rurales qui n'ont toujours pas d'antennes relais.

Vous voyez, malgré toute l'excitation qui entoure l'IoT, bon nombre des promesses associées à cette technologie ne peuvent se concrétiser que si les données peuvent être envoyées à travers les zones mortes de communication.

Et tandis que les grandes entreprises de communication comme AT&T, Verizon et Sprint se battent dans

les villes, il n'y a qu'une seule entreprise qui peut fournir des communications à travers la mer, l'air et la campagne. Il s'agit d'une petite entreprise de 500 personnes, basée en Virginie, qui ne vaut que quelques milliards de dollars. Et son nom est **Iridium Communications Inc. (Nasdaq : IRDM)**.

Iridium est le propriétaire et l'exploitant de 66 satellites en orbite terrestre basse, qu'elle appelle la constellation de satellites NEXT. La société a récemment procédé à une refonte complète de son ancienne constellation de satellites, qu'elle avait conçue au début des années 90.

Les nouveaux satellites améliorés d'Iridium fonctionnent 35 fois plus vite que son réseau précédent et devraient avoir une durée de vie de 15 à 20 ans minimum avant de nécessiter des mises à jour.

Il existe de nombreux autres systèmes de satellites, dont la plupart sont utilisés pour les réseaux de radio et de télévision. Les autres systèmes fonctionnent à 36 000 km au-dessus de l'équateur.

Comme ils sont très éloignés, ils nécessitent des antennes beaucoup plus grandes et plus coûteuses pour recevoir les signaux. Et même dans ce cas, ils présentent un degré élevé de latence, qui représente la vitesse à laquelle les données peuvent être transférées.

Mais c'est ce qui rend l'activité d'Iridium unique. Comme le révèle le manuel, sa constellation de satellites fonctionne beaucoup plus près de la Terre, avec une orbite située entre 500 et 1600 km.

Comme les satellites d'Iridium sont beaucoup plus proches de la Terre, ils nécessitent des antennes plus petites et moins chères pour fonctionner. Leur latence est également très faible, ce qui les rend très fiables.

Iridium est le seul fournisseur de satellites au monde à offrir une véritable couverture mondiale, y compris "les océans, les voies aériennes et les régions polaires", selon son site web.

En outre, sa technologie est protégée par 27 brevets différents.

Pour mettre les choses en perspective... Iridium a un monopole virtuel sur la technologie qui lui donne une couverture de données supérieure à celle d'AT&T, Verizon, Xfinity, China Mobile, Vodafone et de tous les autres opérateurs cellulaires de la planète... réunis.

En d'autres termes, elle comble un vide que les autres concurrents mondiaux en matière de communications ne peuvent pas combler... et qui sera essentiel pour le marché de l'IoT.

Pourtant, Iridium en tant que société n'est évaluée qu'à quelques milliards de dollars.

Wall Street est manifestement endormie et nous offre une occasion incroyable d'acheter Iridium à prix cassé.

Quand j'ai commencé à faire des recherches plus profondes dans cette société, il m'est apparu presque immédiatement qu'Iridium remplit les trois critères de mon approche Alpha-3...

- **Marché Alpha** : Une entreprise doit faire partie d'un secteur d'activité dont le marché se mesure en dizaines de milliards, et bien souvent en milliers de milliards de dollars.
- **Gestion Alpha** : Toute entreprise qui m'intéresse doit être dirigée par un PDG qui a fait ses preuves en

matière d'augmentation de la valeur pour les actionnaires.

- **Alpha Money** : Une entreprise qui est sous-évaluée par Wall Street et qui se vend à prix d'or.

Commençons par l'arme secrète d'Iridium...

## UNE ARME SECRÈTE DE 738 MILLIONS DE DOLLARS

Les satellites en orbite terrestre basse de la société couvrent la totalité du globe, ce qui les rend idéaux pour une variété d'utilisations différentes dans divers secteurs.

Il s'agit notamment de l'aviation, de la marine et de l'IoT pour le suivi des équipements et des informations dans les zones reculées. N'oubliez pas que les services sans fil ordinaires, comme Verizon ou AT&T, ne couvrent que les zones où les gens vivent. Et pas, par exemple, au milieu de l'océan Pacifique ou du désert du Sahara.

Iridium est donc en mesure d'attirer des clients qui ont besoin d'un accès aux communications en tous points du globe et pas seulement dans les zones densément peuplées.

Mais sa **force concurrentielle** ne s'arrête pas là. Selon le formulaire 10-K d'Iridium, la société fabrique également une variété de produits, tels que des téléphones satellites et des émetteurs-récepteurs, qui peuvent envoyer et recevoir des signaux en utilisant les satellites d'Iridium.

Cela permet aux clients d'Iridium non seulement de passer des appels, mais aussi d'envoyer et de recevoir des données de n'importe où.

À l'heure actuelle, l'entreprise a deux types de clients différents : les gouvernements et les entreprises. Elle entretient un partenariat lucratif avec le gouvernement américain depuis plus de vingt ans et a travaillé avec des organismes tels que le département de la défense (DoD), le département de la justice, le département de la sécurité intérieure et le département des transports, pour n'en citer que quelques-uns.



À titre d'exemple, le DoD utilise Iridium pour suivre à la fois les personnes et les équipements.

Les soldats sur le terrain utilisent ses téléphones satellites pour appeler chez eux depuis des endroits éloignés, comme les montagnes d'Afghanistan, et les commandants les utilisent pour communiquer avec les soldats sur le terrain.

Iridium a récemment signé un contrat à prix fixe avec le département de la défense pour un montant de 738 millions de dollars, qui rapportera à l'entreprise environ 100 millions de dollars par an jusqu'en 2026.

N'oubliez pas qu'il ne s'agit là que d'une seule agence gouvernementale avec laquelle Iridium travaille et d'une seule de ses sources de revenus.

Iridium s'associe également à des entreprises pour leur fournir des services qui permettent l'IoT.

Par exemple, les entreprises utilisent le réseau d'Iridium pour suivre et surveiller des équipements tels que des bouées, des trains, des oléoducs et gazoducs.

Les sociétés minières utilisent ses téléphones satellites lorsqu'elles sont à la recherche de matières premières précieuses dans des régions reculées du monde.

Les navires utilisent la constellation de satellites d'Iridium pour envoyer et recevoir des messages d'urgence et des informations météorologiques, ainsi que pour transmettre des données de voyage et des signaux de détresse.

Vous pouvez donc voir à quel point le réseau d'Iridium est étendu... et à quel point son potentiel de profit dans ce marché Alpha peut être important.

Mais ce n'est pas la seule raison pour laquelle j'apprécie l'activité d'Iridium.

## TIRER PROFIT UN MARCHÉ DE PLUSIEURS MILLIARDS DE DOLLARS

La constellation de satellites d'Iridium est peut-être l'arme secrète de la société, mais c'est son vaste réseau de clients qui lui confère son agilité.

Il y a plus de dix ans, le principal client d'Iridium était le ministère de la Défense. En fait, le DoD représentait 99% des revenus d'Iridium.



Mais comme vous pouvez le voir sur l'image ci-dessus, plus de 450 entreprises ont désormais établi un partenariat avec Iridium pour utiliser ses produits et ses satellites.

Parmi les clients les plus connus, on peut citer Honeywell, Boeing et Caterpillar.

Ces clients procurent à Iridium de nombreuses sources de revenus dans de nombreux secteurs d'activité différents. Ainsi, même si un secteur ou une entreprise connaît un ralentissement, l'activité d'Iridium n'en souffrira pas.

J'apprécie également le fait qu'Iridium fonctionne sur la base d'un abonnement. Ainsi, une fois qu'elle a acquis un client, le coût marginal pour le conserver est très faible.

En fait, chaque dollar de revenu supplémentaire provenant des services a une marge bénéficiaire brute d'environ 80 %.

Iridium dispose également d'une base de clients stable, ce qui signifie qu'elle conserve une grande partie des clients auxquels elle fournit des services.

Cela est dû à la fiabilité et à la sécurité de son réseau, ce qui le rend particulièrement attrayant pour les

services gouvernementaux et de sécurité.

Mais je ne suis pas encore arrivé à la meilleure partie.

Le réseau satellitaire amélioré d'Iridium a attiré de nombreux nouveaux clients et devrait continuer à le faire, car de plus en plus d'entreprises basées sur l'IoT continuent à émerger.

Et cette petite entreprise basée en Virginie a déjà réussi à conclure l'affaire de sa vie. Elle a récemment uni ses forces avec le géant du e-commerce Amazon.

Amazon a récemment reçu le feu vert pour construire son propre réseau satellitaire. Mais ce réseau est uniquement destiné au haut débit grand public. Il ne couvre pas les services IoT.

C'est là qu'Iridium entre en jeu. C'est le fournisseur exclusif de services IoT par satellite pour les services cloud d'Amazon, une filiale appelée Amazon Web Services (AWS).

AWS fournit des services IoT de cloud computing aux particuliers, aux entreprises et aux agences gouvernementales. En s'associant à Iridium, les clients peuvent connecter le cloud d'AWS via le réseau satellitaire d'Iridium.

À titre d'exemple, Deutsche Bahn - la société ferroviaire allemande - utilise AWS pour stocker et analyser les données de ses 6 500 trains répartis sur 59 500 km de voies.

Les chemins de fer de la Deutsche Bahn traversent souvent des régions très isolées du pays où il peut être difficile de transmettre des données. Mais avec l'accès aux satellites d'Iridium, la Deutsche Bahn peut désormais se connecter au cloud AWS et envoyer des données de n'importe où en toute simplicité.

Encore une fois, ce n'est qu'un exemple. Le partenariat d'Iridium avec le cloud AWS n'est qu'un début. D'autres entreprises de solutions basées sur le cloud voudront rivaliser avec Amazon pour une couverture mondiale à 100 %. Et elles se tourneront vers Iridium pour y parvenir.

Lorsqu'elles y parviendront, les revenus et la part de marché d'Iridium monteront en flèche.

Actuellement, la part du marché de l'IoT par satellite à laquelle participe Iridium vaut 1,5 milliard de dollars. Mais elle devrait atteindre 2,5 milliards de dollars d'ici 2027.

Pour l'instant, Iridium ne possède que 96 millions de dollars - soit seulement 6 % - de cette industrie. La société a donc un long chemin de croissance devant elle.

Ajoutez à cela le fait que les satellites d'Iridium sont utiles à un grand nombre d'entreprises différentes sur de nombreux marchés... et il est facile de voir comment cette entreprise pourrait se développer rapidement.

## ENTRE LES MAINS D'UN GRAND PDG

L'arme secrète et l'agilité d'Iridium lui confèrent clairement un avantage sur son marché.

Mais qu'en est-il de la vision de l'entreprise ? C'est le "pourquoi" de tout ce que fait une entreprise. Et pour comprendre le "pourquoi" d'une entreprise, il faut se tourner vers son PDG.

Les PDG entrent dans mon approche "Gestion Alpha", s'ils ont réussi à augmenter la valeur actionnariale et à maintenir le cap de leur entreprise aussi bien dans les périodes fastes que dans les périodes difficiles.

Le PDG d'Iridium, Matt Desch, correspond tout à fait à cette description.

Arrivé à la tête d'Iridium en 2006, Matt Desch a travaillé dans le secteur des télécommunications pendant plus de 35 ans. Il a commencé sa carrière dans le développement de logiciels chez AT&T Bell Laboratories, où il a travaillé pendant sept ans.

Après avoir quitté Bell Laboratories, il a travaillé pour Nortel pendant 13 ans et a fini par devenir président de la division des réseaux sans fil.

Dire que M. Desch est un leader dans l'industrie des satellites serait un euphémisme. Satellite Magazine a décerné à M. Desch le titre de "Satellite Executive of the Year" en 2011 et en 2018. À ce jour, il est la seule personne de l'histoire à avoir remporté ce prix deux fois.

Desch a une vision unique pour Iridium, et cette vision est très claire d'après le formulaire FK10. La mission de l'entreprise peut se résumer en un seul mot : partout.

Pour faire simple, Desch veut qu'Iridium fournisse une couverture de communication et de données partout sur la Terre. Et pour y parvenir, il sait qu'Iridium doit exploiter la meilleure technologie satellitaire en orbite terrestre basse du marché.

Ainsi, en 2010, il a lancé une initiative visant à mettre à jour l'ancien réseau de constellations d'Iridium.

Le projet a coûté 3 milliards de dollars et a pris une décennie pour être achevé. Aujourd'hui, la constellation NEXT d'Iridium est enfin opérationnelle, et elle commence déjà à porter ses fruits. La société a déjà attiré un nouveau partenaire de taille en la personne d'Amazon Web Services... mais là encore, ce n'est que le début de nouvelles sources de revenus pour Iridium.

Ce n'est pas la seule initiative que Desch a lancée chez Iridium. M. Desch a également créé une société sœur d'Iridium, appelée Aireon, qui propose des services de suivi des vols tels que la surveillance du trafic aérien.

Aireon utilise la constellation de satellites d'Iridium, ce qui signifie qu'elle bénéficie d'une couverture mondiale à 100 %. C'est une avancée considérable par rapport aux services actuels de contrôle du trafic aérien et de suivi des vols, qui reposent sur le radar, une technologie datant de la Seconde Guerre mondiale qui ne couvre pas 70 % du globe.

Le système d'Aireon est si précis qu'il peut suivre des avions partout dans le monde, seconde par seconde. Cela réduit le risque de collisions en vol et aide les avions à réduire la quantité de carburant qu'ils utilisent en empruntant des itinéraires plus efficaces.

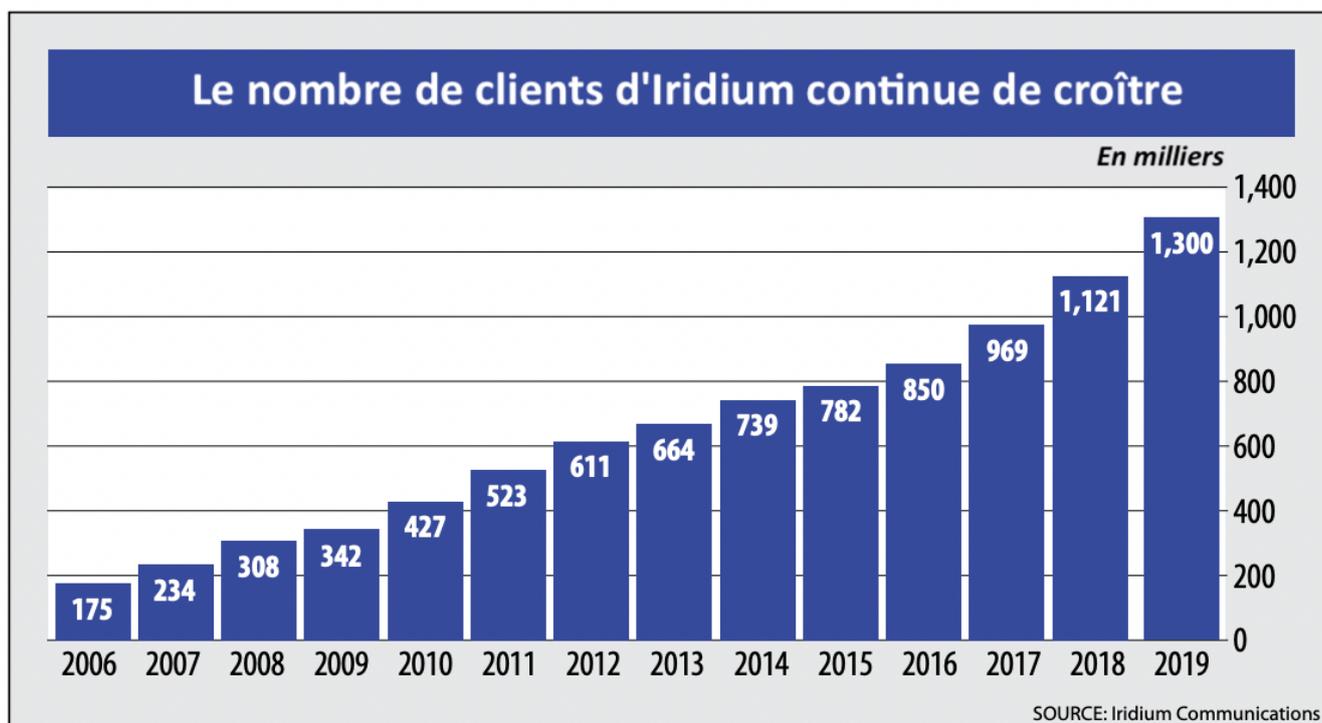
Bien que le manuel indique qu'Aireon fonctionne techniquement comme une entreprise à part, Iridium détient toujours une participation de 22 % dans l'entreprise.

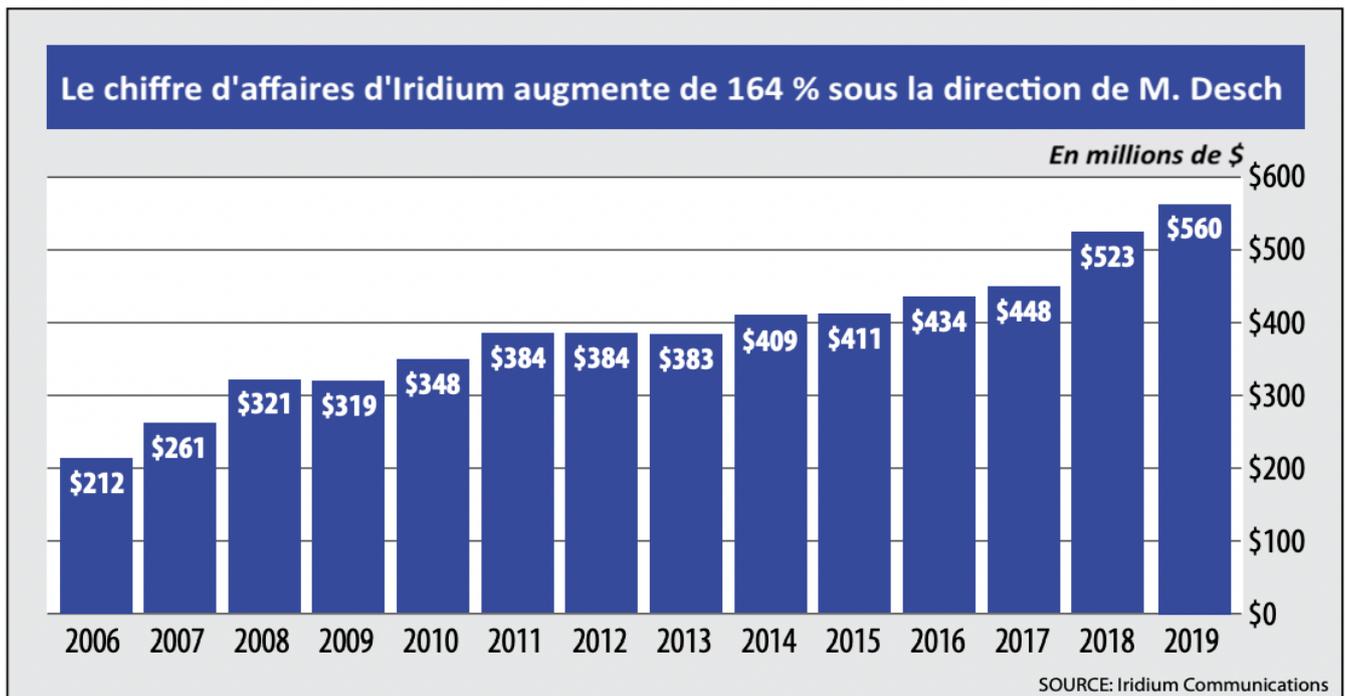
Aireon verse également à Iridium 39 millions de dollars par an pour l'utilisation de ses satellites, ce qui représente environ 7 % du revenu total d'Iridium.

Une fois de plus, nous pouvons remercier M. Desch et sa vision claire pour avoir apporté encore plus de bénéfices au résultat d'Iridium.

Au cours de toutes mes années en tant qu'investisseur, j'ai appris que si vous voulez avoir une bonne indication de la direction que prend une entreprise, il est utile de regarder en arrière et de voir d'où elle vient.

Lorsque Desch a rejoint Iridium en 2006, l'entreprise rapportait 212 millions de dollars par an. Fin 2019, les revenus d'Iridium avaient grimpé de 164 % pour atteindre 560 millions de dollars. De plus, son nombre total d'abonnés a augmenté de 643 %, sur la même période. Tout cela me dit qu'en ce qui concerne la croissance et la rentabilité future d'Iridium, nous sommes entre de bonnes mains avec Desch.





## DES GAINS À TROIS CHIFFRES AU COURS DES PROCHAINES ANNÉES

Lorsque l'on considère toutes les différentes sources de revenus d'Iridium et le nombre de nouveaux clients qu'elle est susceptible d'attirer avec sa constellation de satellites NEXT, il est difficile de croire que sa capitalisation boursière soit aussi basse.

Pour moi, il s'agit d'un cas classique où Wall Street regarde les finances actuelles, au lieu de voir quel niveau elles pourront atteindre.

D'autres investisseurs se concentrent sur le flux de trésorerie actuel de la société et sur les sommes énormes qu'Iridium a dépensées pour moderniser ses 66 satellites.

Alors que ce projet a pris une décennie et 3 milliards de dollars pour être achevé, les dépenses en capital de la société seront minimales à l'avenir. Et ce, parce qu'il faudra attendre au moins 15 à 20 ans avant que ses satellites n'aient besoin d'être à nouveau mis à jour.

D'après les états financiers de l'entreprise dans son formulaire 10-K, ses dépenses en capital vont grandement diminuer. En parallèle, les bénéfices d'Iridium continueront de croître car elle attire de nouveaux clients. Cela entraînera une hausse des bénéfices, permettant à la société de reverser des

fonds aux actionnaires sous forme de rachats d'actions et de dividendes.

Iridium a prévu de rendre 2 milliards de dollars aux actionnaires entre 2020 et 2025. Rien que cela rendra les actions encore plus précieuses.

Il suffit de prendre en compte tous les vents arrière qui alimentent la croissance d'Iridium - et le fait que sa technologie est essentielle au marché en pleine expansion de l'IoT.

Il n'est pas étonnant que son manuel indique que c'est le moment d'acheter des actions d'Iridium.

Bien que je m'attende à ce que cette société réalise un rendement d'au moins 100 % au cours des trois ou quatre prochaines années... je ne serais pas surpris de voir le cours de son action augmenter de 500 % ou plus.

### **Mesure à prendre : Achetez Iridium Communications Inc. (Nasdaq : IRDM).**

Et n'oubliez pas que ce n'est pas tous les jours que le formulaire identifie une société comme celle-ci, surtout si elle se négocie avec une décote.

C'est pourquoi je vous encourage vivement à acheter des actions d'Iridium aujourd'hui.

Je n'ai pas de boule de cristal qui me dise exactement quand cela va arriver ... mais tôt ou tard, d'autres investisseurs vont saisir l'opportunité que je viens de vous présenter. Alors ne tardez pas.

Je suivrai les progrès d'Iridium au cours des prochains mois. Et je vous tiendrai au courant de sa trajectoire sur ma publication Investisseur Alpha.

Pour résumer, voici le formulaire d'Iridium...

- **Business** : Iridium est le seul fournisseur de satellites au monde à offrir une véritable couverture mondiale à travers les zones mortes, y compris "*les océans, les voies aériennes et les régions polaires*". Il détient un monopole virtuel sur la technologie qui lui donne une couverture de données supérieure à celle de tous les autres grands opérateurs cellulaires de la planète réunis.

- **Industrie** : Le marché de l'IoT par satellite auquel participe Iridium représente aujourd'hui 1,5 milliard de dollars. Mais il devrait atteindre 2,5 milliards de dollars d'ici 2027. À l'heure actuelle, l'entreprise ne détient que 96 millions de dollars (soit seulement 6 %) de ce marché. Elle dispose donc d'une grande marge de manœuvre pour sa croissance future.

- **Atouts concurrentiels** : Les concurrents d'Iridium, comme Verizon et AT&T, ne couvrent que les zones densément peuplées. Mais les satellites en orbite terrestre basse de la société ont une couverture mondiale inégalée. Elle peut attirer des clients qui ont besoin d'un accès aux communications, même dans les endroits les plus reculés. C'est ce qui lui a valu un contrat de 738 millions de dollars avec le ministère de la Défense.

- **États financiers** : Les dépenses en capital d'Iridium seront minimales à l'avenir. Et à mesure que ces dépenses diminuent, la société prévoit également de reverser 2 milliards de dollars aux actionnaires entre 2020 et

2025. Rien qu'entre ces deux facteurs, la valeur pour les actionnaires augmentera considérablement au cours des prochaines années.

- **Discussion et analyse de la direction** : La vision de la direction pour Iridium est de fournir une couverture de communication et de données partout sur Terre. C'est pourquoi la société a investi 3 milliards de dollars pour moderniser ses réseaux de satellites existants. Et cela porte ses fruits avec de nouveaux partenariats rentables avec des entreprises comme Amazon.

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 – 2020 – Investir avec le manuel du millionnaire. Mon action n°1 à acheter dès maintenant.**

**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/>