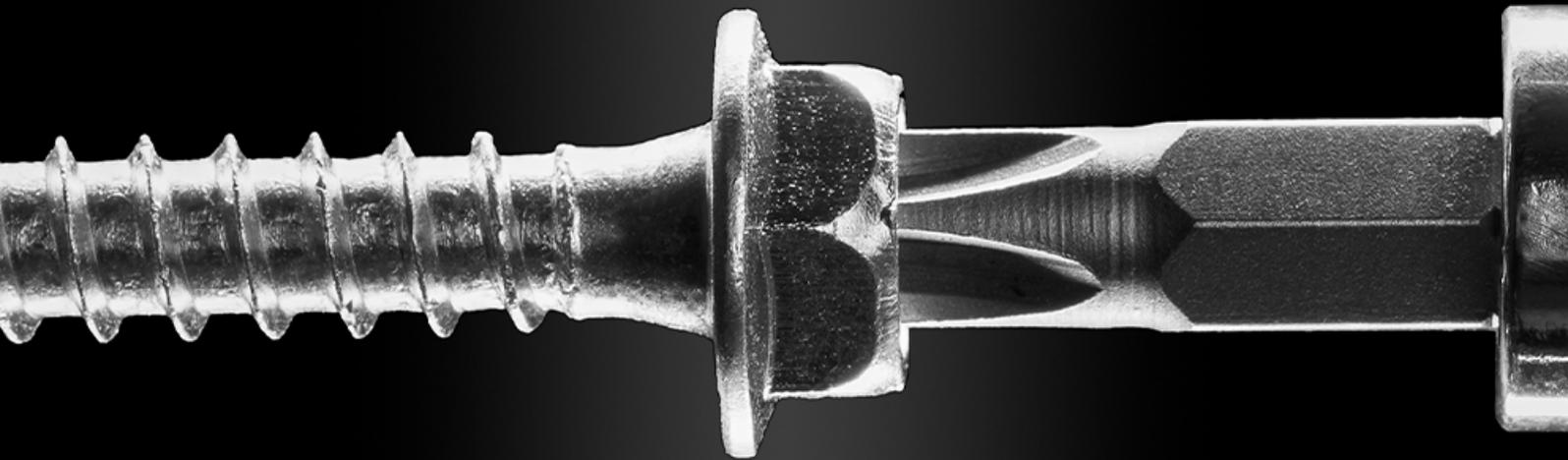


**VISEZ UN X5 AVEC
CE FOURNISSEUR
INDISPENSABLE**



Visez un x5 avec ce fournisseur indispensable

Par Charles Mizrahi, *Rédacteur en chef de Profits Alpha*

J'adore faire mes courses chez Costco.

J'en suis membre depuis 2011.

Mes fils ont même pour tradition de me prendre en photo chaque année lorsque je m'approvisionne en nouveaux vêtements...



Moi à Costco en train de renouveler ma garde-robe

C'est la même chose chez Amazon. Je suis client d'Amazon depuis le 10 mars 1998... il y a plus de 25 ans.

Amazon domine le commerce électronique et l'informatique cloud.

Si vous avez déjà commandé sur Amazon, vous savez de quoi je parle. Le site offre un vaste choix, des avis de clients, la possibilité de commander en un seul clic...

Et si vous êtes un membre Prime, ce qui représente près de la moitié de la population américaine... Votre commande est expédiée gratuitement en deux jours ou moins.

Le mantra de Jeff Bezos depuis plus de 20 ans est le suivant : *"Ce qui est bon pour les clients est bon pour les actionnaires."*

Il y a aussi la société Charles Schwab.

Avant que le fondateur Chuck Schwab ne prenne une décision dans son entreprise, la première question qu'il se pose toujours est la suivante : *"Quels sont les avantages pour nos clients ?"*

J'ai rencontré Chuck pour la première fois il y a 32 ans, dans la Rainbow Room du Rockefeller Center, à l'époque où je gérais de l'argent.

J'ai été tellement impressionné par la manière dont il traitait ses clients que j'ai fini par transférer tous mes comptes clients dans sa société.

L'augmentation constante de la clientèle a permis à Schwab de prendre l'une des mesures les plus radicales de l'histoire du courtage... Elle a réduit à zéro les frais liés à la négociation des actions.

Cette décision a choqué le reste du secteur du courtage.

Mais Schwab a fait passer ses clients en premier.

Costco ... Amazon ... Schwab ... Ces entreprises ont créé un "générateur de clients permanents".

C'est lorsque les clients - comme moi - deviennent tellement attachés à une entreprise qu'ils n'envisageraient jamais d'aller ailleurs...

Et ces entreprises sont complètement obsédées par leurs clients.

Et lorsqu'il s'agit d'investir dans une entreprise, c'est l'une des premières choses que je recherche...

MASSE CRITIQUE

J'ai construit toute ma carrière en sachant non seulement quelle action acheter...

Mais aussi quand acheter pour obtenir un rendement maximal.

C'est ce que j'appelle "la loi Mizrahi de la masse critique".

Une réaction en chaîne imparable où le business se développe de manière exponentielle.

Et transforme une entreprise exceptionnelle... en un investissement extraordinaire.

Si je devais l'écrire sous forme de formule, ma loi de la masse critique ressemblerait à ceci :

La première partie de la réaction en chaîne est le générateur de clients permanents.

Ensuite, comme de plus en plus de clients dépensent de plus en plus d'argent pour les produits d'une entreprise, les revenus augmentent...

Ce qui entraîne une hausse du prix des actions.

Enfin, pour savoir s'il est temps d'acheter des actions, il faut connaître la capitalisation boursière de l'entreprise.

Lorsque ces quatre éléments sont réunis...

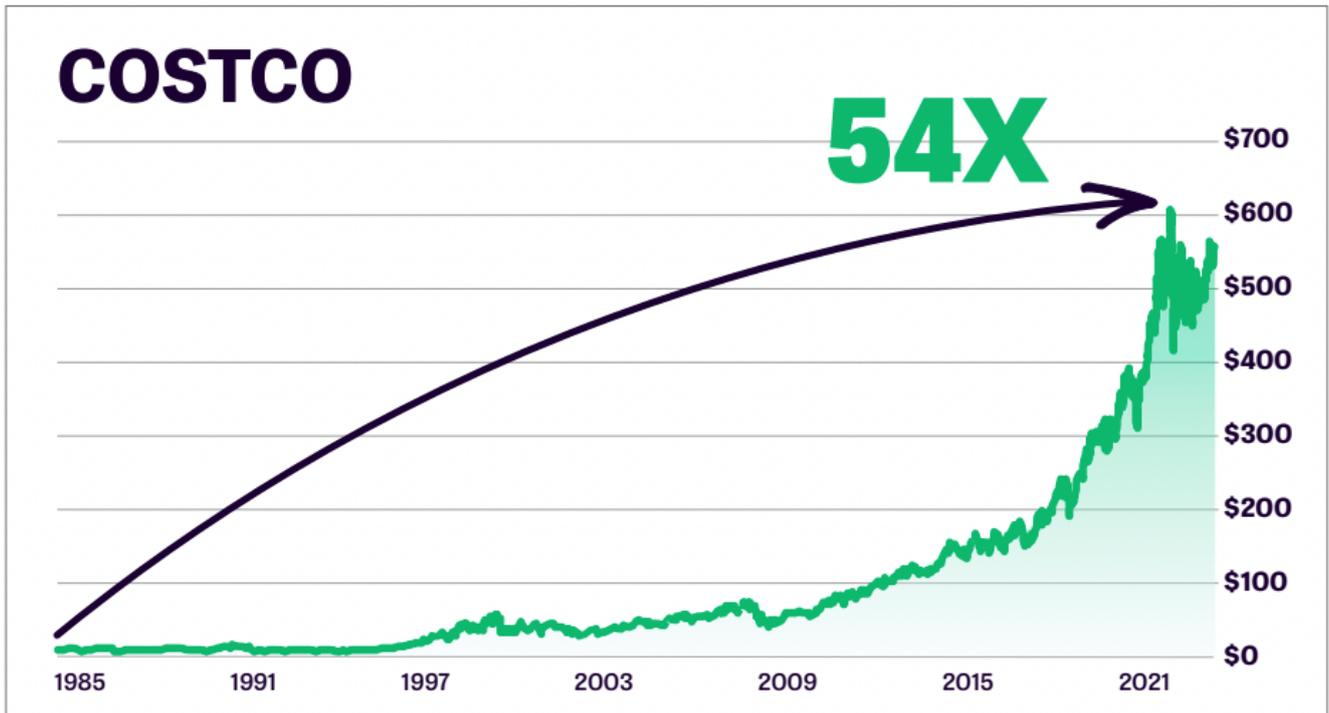


Vous atteignez la *masse critique*.

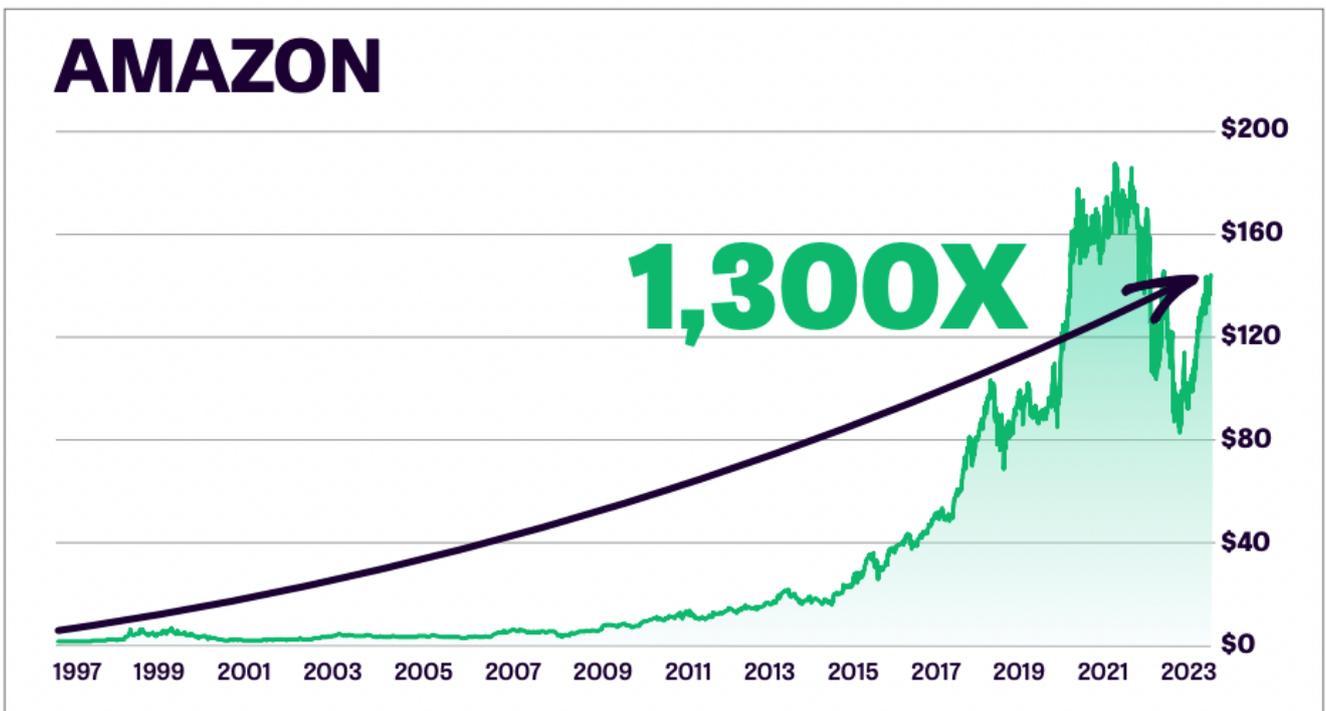
Et historiquement, lorsque cela se produit, les actions peuvent monter en flèche... lorsque la vitesse à laquelle le prix de l'action augmente de façon exponentielle...

C'est le moment d'acheter des actions en masse.

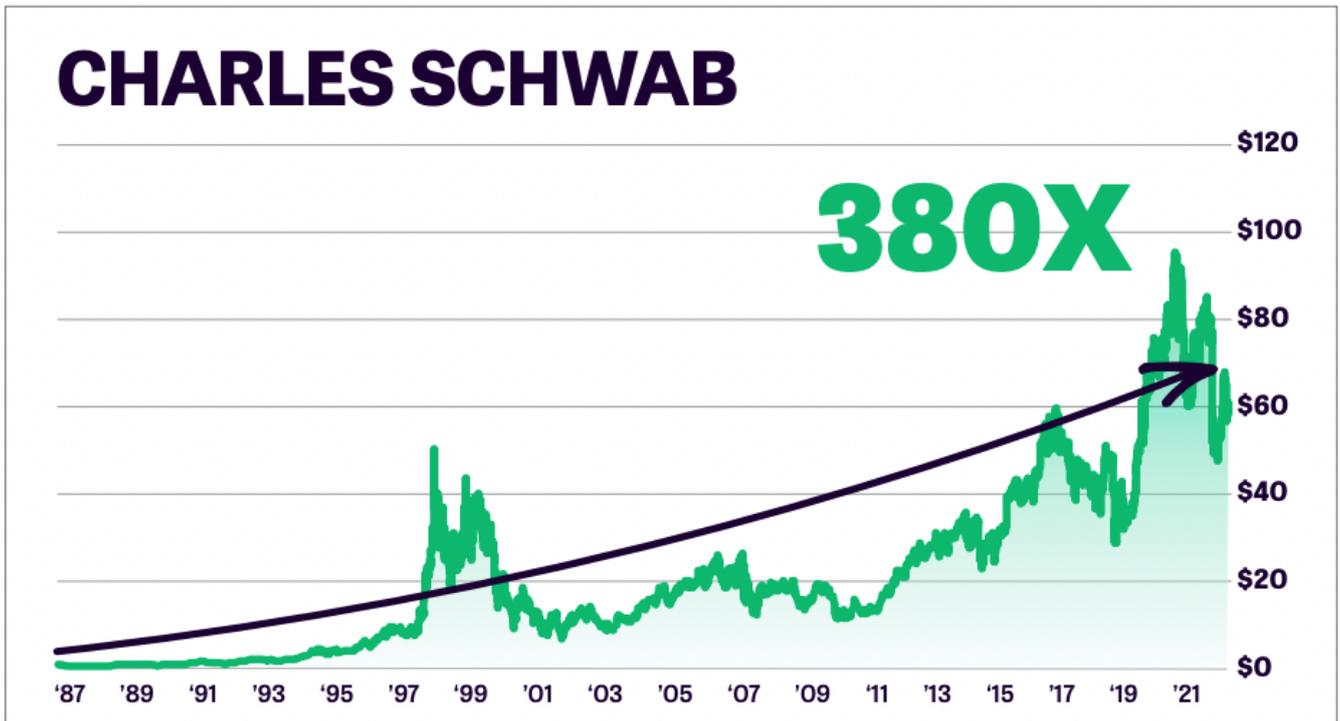
C'est ce qui s'est passé avec Costco...



Amazon...



Et Charles Schwab...



Aujourd'hui, une entreprise se trouve au bon endroit...

OBSÉDÉE PAR LE CLIENT

Une entreprise possède aujourd'hui le meilleur générateur de clients permanents que j'aie jamais vu.

Elle pourrait même être meilleure que Costco, Amazon ou Schwab.

Il s'agit de **Fastenal Co. (Nasdaq : FAST)**.

Elle porte l'obsession du client à un autre niveau en créant des magasins sur site et en fabriquant des produits sur mesure...

Magasin sur site

Pour faire simple, elle a réinventé la chaîne d'approvisionnement pour ses clients.

Au lieu de s'appuyer sur des magasins traditionnels pour servir les clients dans un rayon de 30 minutes à la ronde, elle a inversé le scénario.

Elle a commencé à ouvrir des magasins qui ne servent qu'**un seul client**.

Cela peut paraître étrange, mais voici pourquoi c'est si brillant.

L'entreprise s'associe à ses plus gros et meilleurs clients pour créer des points de vente individuels sur place...

En construisant un magasin d'approvisionnement spécialisé à l'intérieur de l'usine ou de l'entreprise du client.

Un magasin conçu pour répondre aux besoins uniques de ce client, et de ce client seulement.

Jusqu'à présent, plus de 1 500 entreprises ont bénéficié de ce partenariat. Ces magasins sur place peuvent comprendre des distributeurs automatiques industriels...



Un système automatisé grâce à la technologie d'identification par radiofréquence (RFID)...



Ou encore un système de stockage au point d'utilisation automatisé grâce à la technologie infrarouge...



La société explique que ces solutions créent des points de données qui sont contrôlés et gérés par des employés dédiés de Fastenal.

Le client est ainsi libéré des fonctions de gestion des stocks et peut se concentrer sur l'exécution de sa mission.

Voici quelques études de cas sur la façon dont Fastenal procède pour ses clients.

Je vous conseille vivement de les consulter.

Vous serez aux premières loges pour voir comment Fastenal réécrit le livre sur l'obsession du client.

- [La Ligue nationale de hockey](#) - Fastenal fournit toutes les fournitures et l'assistance sur site pour tout ce qui est nécessaire à la transformation des sites en patinoires.
- [Gillette Stadium](#) - Fastenal aide le stade à se préparer à accueillir des millions de fans chaque année en mettant à sa disposition une équipe dédiée à l'entretien de ses installations. Des distributeurs automatiques sont également installés avec toutes les fournitures dont le stade peut avoir besoin, afin que le personnel dispose de tout sur place.
- [Safran Landing Systems](#) - l'un des plus grands groupes aérospatiaux au monde. Il travaille avec Fastenal pour gérer les pièces métalliques essentielles à sa production de roues et de freins, de la gestion des stocks à la commande.

"NOUS RENDONS DISPONIBLE LA PIÈCE NON DISPONIBLE"

En plus du travail sur site, Fastenal s'est discrètement transformé d'un simple fournisseur ... en un fabricant sur mesure.

L'entreprise a construit ses propres usines afin de pouvoir fabriquer des pièces sur mesure pour ses meilleurs clients.

Non seulement cette entreprise se déplace sur place avec ses clients, mais elle a aussi la capacité de fabriquer des pièces et des fournitures personnalisées, conçues spécifiquement pour répondre aux besoins de ces clients.

En étant à la fois fabricant et fournisseur... l'entreprise devient le SEUL fournisseur dont le client a besoin.

Je ne peux pas mieux résumer la société que sa devise : Fastenal Manufacturing - We Make the Unavailable Part Available (*Nous rendons disponible la pièce non disponible*).

Cela va des pièces usinées complexes aux écrous et aux boulons.

Résultat : Les clients aiment Fastenal !

[Voici une courte vidéo](#) qui vous permettra de visiter les installations de fabrication de Fastenal.

Après l'avoir visionnée, vous constaterez rapidement que Fastenal se démarque grandement de ses concurrents.

Vous rencontrerez certains des experts de Fastenal et découvrirez leur équipement, ainsi que leurs principaux atouts en matière de fabrication, tels que le boulonnage de haute intégrité, l'usinage de précision et le formage à froid :

HISTOIRE DE L'ENTREPRISE

Fastenal est l'une des plus grandes entreprises de distribution industrielle des États-Unis et s'engage à 100 % auprès de ses clients.

Elle fournit principalement des écrous et des boulons - plus exactement des vis, des boulons, des raccords de plomberie, des fournitures de sécurité et des fournitures électriques - aux entreprises de fabrication et de construction aux États-Unis et dans le monde entier.

Outre les magasins sur site et la fabrication sur mesure, voici quelques autres raisons pour lesquelles j'apprécie cette entreprise...

Notes sur FAST:

1. Distributeur clé de l'industrie manufacturière et de la construction.

2. Direction alignée sur les actionnaires.

3. 23 années consécutives de croissance des dividendes.

Tout a commencé en 1967...

Lorsque Bob Kierlin et quatre de ses amis ont rassemblé 30 000 dollars pour ouvrir leur premier magasin dans une petite ville du Midwest. La devise de l'entreprise était alors : "*La croissance par le service à la clientèle*".

Une philosophie qui leur a bien réussi... En effet, à partir de ce seul magasin en 1967, l'entreprise s'est développée et compte aujourd'hui plus de 3 200 points de vente.



Fastenal compte plus de 3 200 magasins.

Aujourd'hui, c'est l'un des plus grands fournisseurs industriels d'Amérique du Nord...

En fait, 93 % de TOUTES les entreprises manufacturières du pays se trouvent à moins de 30 minutes de route de l'un de ses magasins.

Daniel Florness, président-directeur général de l'entreprise depuis 2016, a commencé chez Fastenal en 1996 en tant que directeur financier.

Il travaille pour l'entreprise depuis 27 ans.

Sous sa direction, en 2022, les ventes ont frôlé les 7 milliards - soit une croissance de 16%... et le résultat d'exploitation a augmenté de plus de 19%.

Les grands dirigeants créent de grandes entreprises. Les grandes entreprises ont un générateur de clients permanents.

POURQUOI ACHETER MAINTENANT

La possibilité de fabriquer et de vendre des pièces sur mesure rend cette entreprise encore plus attrayante pour les clients potentiels... Mais mes recherches montrent que cela n'est pas encore pris en compte dans le prix des actions.

Fondamentalement, acheter maintenant signifie que vous pourriez obtenir une entreprise de fabrication spécialisée.

Et je pense que cette action vaut encore plus que ce qu'elle vaut aujourd'hui.

Sur la base d'un calcul rapide... Je ne serais pas surpris de voir les actions multipliées par 5 au cours des cinq prochaines années.

Tout est réuni pour cette entreprise : Elle a construit l'un des générateurs de clients permanents les plus impressionnants qui soient. Les revenus augmentent régulièrement...

La capitalisation boursière de l'entreprise est d'environ 30 milliards de dollars... ce qui correspond au milieu de la fourchette de 10 à 50 milliards de dollars...

Cela me fait dire que l'action a atteint une masse critique - ce qui indique qu'elle peut devenir exponentielle à tout moment.

Mesure à prendre : Achetez Fastenal Co. (Nasdaq : FAST)

A très vite,



Charles Mizrahi
Rédacteur en chef, *Profits 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.

Profits Alpha – 2023 – Visez un x5 avec ce fournisseur indispensable

Directeur de la publication : Elie Bauer

Rédacteur en chef : Charles Mizrahi

Prix de vente : 1510 € 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/>