

Robert Kiyosaki


 La lettre
PÈRE RICHE
 PÈRE PAUVRE

Le « plus gros accord commercial » est un accord majeur pour l'emploi

Découvrez comment gagner de l'argent avant le 30 mars

Robert Kiyosaki

Cher lecteur,

Avant de me lancer dans les affaires, mon père riche insista pour que j'apprenne les rouages de l'investissement immobilier.

J'ai d'abord cru qu'il voulait que j'investisse dans l'immobilier dans le seul but de posséder des biens.

Au fil des ans, à mesure que je peaufinais mes connaissances, j'ai fini par avoir une vision plus claire de l'univers de l'investissement.

Mon père riche me disait : « Si tu veux être un investisseur averti, tu dois habituer ton cerveau à voir ce que tes yeux ne perçoivent pas. » Ce que mes yeux ne parvenaient pas à percevoir, c'était les avantages juridiques et fiscaux que l'investissement immobilier confère aux investisseurs aguerris. En d'autres termes, l'immobilier est loin d'être une simple question de briques et de mortier.

Quand bien même les investissements immobiliers sont généralement des investissements de long terme, certains facteurs vous permettent de savoir quand il est opportun ou non d'investir dans certains segments du marché.

Cela vaut pour tous les investissements : le *timing* compte.

À l'heure actuelle, j'investis principalement dans trois classes d'actifs qui me rapportent la plus grosse partie de mes revenus : les affaires, l'immobilier et les matières premières. La majeure partie de mon patrimoine se présente sous la forme d'actifs immobiliers. Je suis capable de faire fructifier mon patrimoine en profitant des avantages que l'immobilier offre aux investisseurs avertis.

Les investisseurs immobiliers sont sans cesse confrontés à des obstacles. Mais si l'on apprend les tenants et les

aboutissants de l'investissement immobilier, on peut gagner de l'argent, quelle que soit l'orientation du marché.

Mon père riche préférerait percevoir des revenus d'investissement plutôt que de réaliser des plus-values. Tant que votre investissement vous rapporte plus qu'il ne vous coûte, vous pouvez tirer votre épingle du jeu, même lorsque le marché de l'immobilier baisse. Les investisseurs qui achètent des biens immobiliers dans l'espoir de les revendre plus cher et de réaliser une plus-value, et qui se retrouvent coincés avec des biens à revendre dans un marché baissier, sont ceux qui laisseront le plus de plumes dans l'histoire.

Ce constat vaut également pour le marché des actions. La gestion de la trésorerie et le *timing* sont les clés de la réussite.

Mais pour rendre vos investissements les plus rentables possible, et savoir par où commencer, vous devez également vous entourer de bons conseillers.

Cela étant, comme je l'ai dit, j'investis dans les affaires, l'immobilier et les matières premières. Je ne suis pas un investisseur actions.

Tout simplement car je n'ai pas le goût de l'investissement pour les actifs incorporels. Je sais que nombreux sont ceux qui aiment investir sur les marchés actions et qu'il existe également des opportunités formidables pour les investisseurs actions sur le marché immobilier.

Je le répète, les meilleures opportunités se présentent quand le *timing* est idéal et quand on dispose de la trésorerie nécessaire.

Le *timing* est le bon dans un secteur en particulier, pour une raison bien précise.

Quelle est cette raison ?

Sommaire : Le « plus gros accord commercial » est un accord majeur pour l'emploi. Découvrez comment gagner de l'argent avant le 30 mars **1** | Comment identifier les opportunités d'investissement immobilières les plus intéressantes avant que les prix s'envolent **3** | Les avantages de la fuite vers les États fiscalement avantageux **6** | Comment un client toxique peut nuire à votre entreprise ? **7**

USMCA - Published January 29
**Trump signs USMCA, paving way for
job market boom**

'We're restoring America's industrial might like never before'

*Donald Trump ratifie l'USMCA, ouvrant ainsi la voie
à un boom du marché de l'emploi – FOXBusiness*

Vous avez probablement vu des unes comme celle-ci au cours des derniers mois. Elles parlent de l'accord de libre-échange entre le Mexique, le Canada et les États-Unis (USMCA) voulu par Donald Trump pour remplacer l'accord de libre-échange d'Amérique du Nord (NAFTA), conclu sous la présidence de Bill Clinton en 1994.

Lors de sa campagne de 2016, Donald Trump s'était engagé à renégocier les termes du NAFTA, qu'il avait qualifié de « pire accord commercial de l'histoire ». Maintenant que c'est le cas (il ne manque plus que la ratification du Canada à l'heure où j'écris ces lignes), le président vante les mérites de l'USMCA :



L'USMCA, le plus gros accord commercial de l'histoire, a été ratifié hier et les médias menteurs en ont à peine parlé. Ils étaient persuadés que c'était perdu d'avance. Ils n'ont aucune crédibilité!

Il ne peut s'empêcher de brocarder les médias traditionnels, ce qui me fait rire à chaque fois, mais son argument principal est un point qu'il n'a cessé de soulever, bien avant que la conclusion de l'accord ne soit acquise :



L'accord commercial USMCA est excellent pour les États-Unis. Ce sera le meilleur accord commercial, et le plus important, de l'histoire des États-Unis. Il profite à tout le monde: les agriculteurs, le secteur manufacturier, le secteur de l'énergie, les syndicats. Tout le monde le soutient. Et surtout, nous allons enfin abroger le pire accord commercial de l'histoire de notre pays: le NAFTA!

C'est un point législatif extrêmement important.

Ce nouvel accord est tellement bénéfique aux Américains que, même avec une Chambre des représentants et un Sénat aussi divisés qu'à l'heure actuelle, l'USMCA a été

adopté avec 385 voix pour et 41 voix contre. Un mois plus tard, le jour même où la procédure de destitution de Donald Trump a été adoptée, le Sénat a approuvé l'USMCA à 89 voix contre 10.

Donald Trump a officiellement ratifié le traité le 29 janvier 2020.

L'USMCA EST LE CATALYSEUR... MAIS DE QUELLES OPPORTUNITÉS?

Comme le savent mes lecteurs de longue date, ma méthode d'investissement préférée porte un nom dont on doit l'origine à R. Buckminster Fuller.

La Précession.

Dans ce numéro, nous vous présenterons deux perspectives uniques qu'offre l'USMCA.

Que vous envisagiez d'investir dans l'immobilier ou sur les marchés actions, les articles qui suivent vous apporteront des éclairages bienvenus.

Dans ce numéro, nous avons donné la parole à deux contributeurs de renom.

Le premier est un ami de longue date; un véritable expert de l'investissement immobilier et l'un des meilleurs dans le domaine, Ken McElroy. J'ai demandé à Ken de nous faire part de ses enseignements sur l'investissement immobilier, compte tenu de l'état dans lequel se trouve l'un des segments du marché à l'heure actuelle.

Le second est notre analyste actions, qui vous éclaire sur les meilleures affaires et les meilleurs investissements et vous présente une recommandation d'investissement qui pourrait vous permettre de réaliser des plus-values et (surtout) de percevoir des revenus de placement, grâce à l'USMCA.

Avant de passer la parole à Ken McElroy, conseiller immobilier et ami de longue date, permettez-moi de vous le présenter plus en détail et de vous expliquer pourquoi ses enseignements sont précieux.

IL FAUT DE VRAIS MENTORS POUR RÉUSSIR

Allez dans n'importe quelle librairie et vous constaterez qu'il existe une multitude de livres sur l'investissement immobilier. Si vous êtes comme moi, vous en avez peut-être lu quelques-uns. Ces livres ont été écrits par des gens qui prétendent avoir réussi financièrement, mais j'ai remarqué que nombre d'entre eux ne sont pas de véritables professionnels de l'immobilier.

Un auteur de renom a gagné beaucoup d'argent grâce à ses livres sur le sujet alors que ses investissements immobiliers l'ont presque conduit à la faillite. Il continue à gagner beaucoup d'argent grâce à ses livres et continue à facturer ses séminaires à prix d'or...

Un autre auteur s'exprimant sur le sujet était encore mécanicien il y a quelques années de cela seulement. Il s'est lancé dans l'immobilier après avoir été licencié...

J'ai récemment rencontré un ancien conseiller financier qui avait arrêté de vendre des fonds communs de placement après le krach boursier et qui organise désormais des séminaires au cours desquels il donne ses secrets d'investissement et incite son auditoire à investir dans des biens immobiliers de luxe...

Ces gens-là sont des escrocs.

J'ai demandé à Ken de participer à ce numéro pour deux raisons importantes.

1. Ken est un véritable professionnel de l'immobilier

À sa sortie de l'université, il est devenu gestionnaire de biens immobiliers. Aujourd'hui, Ken McElroy détient l'une des plus grandes sociétés de gestion immobilière des États-Unis. Il est également promoteur de complexes commerciaux valant plusieurs millions de dollars, l'ancien président de la Arizona Multihousing Association et a œuvré comme lobbyiste du secteur de l'immobilier auprès du Congrès. Du fait de ses accomplissements et de sa réputation, les banques d'investissement financent souvent ses projets.

Lorsqu'ils parlent d'investissement immobilier, les gens intelligents l'écoutent.

2. Ken McElroy est un pédagogue formidable

Ken McElroy n'est pas uniquement conseiller pour *Père Riche, Père Pauvre* : il me conseille également sur mes investissements immobiliers et nous sommes associés dans plusieurs d'entre eux.

Mais, surtout, c'est un pédagogue formidable, qui sait de quoi il parle. Ken m'accompagne souvent pour parler

devant de larges auditoires. Il leur explique comment gérer un bien immobilier, comment analyser un investissement et comment savoir si un vendeur ou un courtier vous dit la vérité. Si jamais vous avez l'opportunité d'écouter Ken parler d'investissement immobilier, foncez.

Comme je l'ai dit, il existe une multitude de livres sur l'investissement immobilier et beaucoup de personnes s'auto-proclament experts immobiliers. Ken se démarque de ces gens en ce qu'il commence toujours par l'aspect le plus important de l'investissement immobilier : la gestion immobilière. De plus, c'est un véritable expert.

Comme me l'a appris mon père riche, le plus gros problème de l'investissement immobilier est que la plupart des gens n'ont pas la moindre idée de la façon dont il faut procéder pour identifier les meilleures opportunités.

Ils considèrent leur résidence personnelle comme un actif. Ils pensent qu'un marché haussier poursuivra sa hausse. Ils pensent qu'un marché baissier poursuivra sa baisse.

Ils investissent dans des secteurs prisés qui sont déjà en plein boom et entrent sur le marché lorsque les prix sont au plus haut, au lieu d'identifier les véritables raisons expliquant l'essor du secteur concerné et de chercher à déceler les tendances sous-jacentes, avant le boom.

Ken vous montrera une autre façon de procéder, une méthode d'investissement professionnelle qui vous permettra de profiter du boom que l'USMCA va créer.

Cordialement,



Robert Kiyosaki
La Lettre Père Riche Père Pauvre

Comment identifier les opportunités d'investissement immobilières les plus intéressantes avant que les prix s'envolent

Ken McElroy, *Conseiller immobilier*

Cher lecteur,

Les prix de l'immobilier sont régis principalement par la loi de l'offre et de la demande.

Lorsque la demande immobilière est forte mais que l'offre est anémique, les prix s'envolent et les vendeurs prennent

les commandes du marché. Lorsque le nombre de biens immobiliers proposés à la vente augmente, cela crée une situation où l'offre est supérieure à la demande et les prix baissent.

En matière économique, les gens vont là où il y a de l'emploi, pas l'inverse.



SHUTTERSTOCK

Les opportunités d'emploi jouent un rôle essentiel lorsqu'il s'agit de définir l'effervescence d'un marché. La croissance de l'emploi dans un secteur soutiendra la demande immobilière des investisseurs et des consommateurs.

Il y a une grande différence entre tendances immobilières et cycles immobiliers. Les tendances peuvent être éphémères ou durables, et influencées par des facteurs tels que le nouvel accord de libre-échange entre les États-Unis, le Mexique et le Canada (USMCA), qui, selon les analystes, devrait créer plus de 175 000 emplois et gonfler le PIB américain de 68,2 milliards de dollars.

Si vous allez là où ces emplois seront créés et que vous en analysez l'impact économique, vous pourriez avoir un temps d'avance sur le cycle immobilier. Cette théorie vaut également pour les fermetures ou déménagements de bases militaires. Ces événements peuvent marquer le début d'un cycle immobilier ou y mettre fin très rapidement.

J'ai identifié TROIS facteurs majeurs ayant une forte incidence sur les prix de l'immobilier et sur la rentabilité des investissements immobiliers.

1. La démographie

Les statistiques démographiques désignent les données qui décrivent la composition d'une population, telles que l'âge, l'origine ethnique, le sexe, les revenus, les flux migratoires et la croissance démographique. On néglige souvent ces données, alors qu'il s'agit d'un facteur essentiel qui détermine les prix de l'immobilier et la nature de la demande. L'évolution démographique d'un pays peut avoir un impact important et durable sur les tendances du marché de l'immobilier.

Par exemple, les « baby-boomers », nés entre 1945 et 1964, illustrent parfaitement le type de tendance démographique susceptible d'avoir une incidence substantielle sur le marché de l'immobilier.

Le passage à la retraite de ces baby-boomers est l'une des tendances générationnelles les plus intéressantes du dernier siècle. Commencée en 2010, elle se fera sentir sur le marché pendant plusieurs décennies. Les milléniaux et les flux migratoires sont deux autres tendances qu'il convient de surveiller.

La chose à retenir est qu'il ne sert à rien d'être un pionnier, il suffit de prendre le train en marche, tant qu'il n'y a pas encore trop de monde sur le marché que vous visez.

2. Politiques publiques, subventions et mesures de soutien à l'économie

Les évolutions législatives peuvent également avoir un impact considérable sur la demande et l'offre sur le marché de l'immobilier.

Les crédits d'impôt et les incitations fiscales, les abattements fiscaux et les subventions sont autant d'outils parmi d'autres qui permettent à un gouvernement de stimuler temporairement la demande immobilière. Connaître les incitatifs fiscaux et les mesures de soutien à l'économie mis en place par les gouvernements peut vous aider à identifier les évolutions de l'offre et de la demande et, par conséquent, les tendances potentiellement trompeuses.

Par exemple, en 2009, le gouvernement américain a mis en place un crédit d'impôt pour les primo-accédants au logement afin de doper les ventes de logement dans une économie alors en berne. Selon la National Association of Realtors (NAR), cet incitatif fiscal a poussé 900 000 ménages à acheter un premier logement. Cette hausse considérable fut temporaire, et sans même savoir qu'elle était le résultat d'une incitation fiscale, il était possible d'arriver à la conclusion que la demande de logement aurait tout de même augmenté en analysant d'autres facteurs.

En 2017, le gouvernement fédéral créait des zones d'opportunité pour aider les communautés défavorisées partout dans le pays. L'objectif de ce programme était de créer des emplois et de stimuler la croissance économique dans certaines des zones les plus pauvres du pays en incitant les investisseurs à investir dans ces zones en échange d'avantages fiscaux, dès lors que ces derniers respectaient certaines conditions.

Il existe actuellement 8 700 zones d'opportunité, rurales ou urbaines, dans tous les États et territoires des États-Unis. Plus de 35 millions de personnes vivent dans des zones dites d'opportunité. Ces zones affichent un taux de pauvreté de 29 % et abritent les marchés immobiliers les plus chaotiques. Au cours des dix dernières années, nous avons assisté à de légers progrès économiques et à une diminution de la population dans ces zones.

Ces zones font partie des endroits les moins bien desservis du pays, mais il est possible de les redynamiser. Elles comptent actuellement 379 universités, 479 aéroports, 475 sites de production d'énergie, 127 parcs éoliens, 15 sites de production de batterie, 24 millions d'emplois et 1,6 million d'entreprises.

Les afflux de capitaux pourraient permettre aux entreprises établies d'accroître leurs activités et contribuer à la croissance de l'économie.

3. Les taux d'intérêt

Les taux d'intérêt ont toujours un impact majeur sur les marchés de l'immobilier. Si vous envisagez d'acheter un logement au moyen d'un prêt immobilier, mieux vaut comparer les taux d'intérêt avec un simulateur de prêt. Les variations de taux d'intérêt peuvent avoir une grande incidence sur la capacité d'un individu à acheter un bien résidentiel. En effet, plus les taux d'intérêt sont faibles, plus le coût des prêts immobiliers est faible, ce qui alimente la demande immobilière et, par conséquent, pousse les prix à la hausse. Il est important de comprendre que lorsque les taux d'intérêt augmentent, le coût des prêts immobiliers augmente également. Cela entraîne une contraction de la demande et, par ricochet, une baisse des prix de l'immobilier. L'impact des taux d'intérêt sur un investissement sur fonds propres, comme l'acquisition d'un immeuble de bureaux commerciaux, une copropriété ou un entrepôt (contrairement à l'impact sur un bien résidentiel), est similaire à celui qu'a l'évolution des taux d'intérêt sur les obligations. Lorsque les taux d'intérêt baissent, la valeur d'une obligation augmente car son coupon devient plus attractif. À l'inverse, lorsque les taux d'intérêt augmentent, la valeur de ladite obligation diminue.

De la même manière, lorsque les taux d'intérêt baissent, le montant remboursable d'un prêt lié à un bien commercial diminue et les revenus qui en découlent augmentent, ce qui rend l'investissement en question plus attractif et pousse sa valeur à la hausse. Lorsque les taux d'intérêt augmentent, le montant du prêt augmente et les revenus qui en découlent diminuent, ce qui rend l'investissement moins attractif et pousse sa valeur à la baisse.

CONCLUSION : RESTEZ À L'AFFÛT

Tous les secteurs du marché de l'immobilier opèrent indépendamment les uns des autres, comme tous les marchés et tous les marchés secondaires.

Le marché résidentiel, le marché de la copropriété, le marché de l'immobilier industriel ou le marché de l'immobilier commercial signeront des performances différentes en fonction de l'offre et de la demande sous-jacente à chaque secteur et à chaque marché.

Par exemple, s'il vous arrive d'acheter des choses sur Amazon, cela pénalise votre revendeur local et profite à un centre de traitement des commandes. Le distributeur et le propriétaire de la boutique sont tous les deux perdants. C'est une tendance actuelle.

À l'heure actuelle, nous connaissons une période de croissance avec un faible taux de chômage et une croissance de l'emploi, MAIS il manque 4 millions de logements sur le marché du logement, d'après une étude récente réalisée par realtor.com.

Les auteurs de l'enquête ont analysé les données de recensement et ont constaté que 5,9 millions de logements

individuels avaient été construits entre 2012 et 2019, alors que 9,8 millions nouveaux foyers se sont formés durant cette même période. Même en intensifiant le rythme des mises en chantier, il faudrait entre quatre et cinq ans pour rétablir l'équilibre du marché.

Les constructeurs immobiliers se retrouvent face à une multitude d'opportunités et face à un obstacle important. Il y a actuellement une crise du côté des stocks et les 3,9 millions de nouveaux logements requis signifient qu'il existe un appétit quasiment insatiable des acheteurs potentiels, en particulier sur le segment inférieur du marché.

En ce qui concerne le marché locatif, le National Multifamily Council a réalisé, en 2017, une enquête qui révèle que nous aurons besoin de 4,6 millions de nouveaux appartements entre 2017 et 2030 pour pouvoir répondre à la demande croissante en appartements. Sans cela, la pénurie de logements que nous connaissons actuellement ne fera que s'amplifier. Cela signifie qu'il faudra construire en moyenne 328 000 nouveaux logements par an, alors que le secteur construit en moyenne 225 000 nouveaux logements par an actuellement.

Le secteur ne parvient pas à tenir le rythme pour répondre à la demande d'appartements, et c'est la raison pour laquelle vous voyez de plus en plus d'articles et de reportages sur l'accessibilité au logement et le contrôle des loyers. L'État de l'Oregon vient d'adopter une mesure de contrôle des loyers et de plus en plus d'États envisagent de faire de même.

L'actualité et les changements incessants dans ce secteur peuvent parfois alimenter un sentiment de frustration.

Mais c'est une constante avec laquelle il faut apprendre à composer.

Il vous faut utiliser les informations dont vous disposez à votre avantage et faire vos recherches pour pouvoir avoir un temps d'avance sur les tendances immobilières et les cycles immobiliers.

Investissez de manière avisée en fonction des informations dont vous disposez.

Et si vous souhaitez me suivre de plus près, [cliquez ici pour rejoindre ma liste de diffusion](#) : vous recevrez des tuyaux et des conseils d'investissement immobilier en anglais directement dans votre boîte de réception.

En tant qu'abonné à *La Lettre Père Riche, Père Pauvre*, vous ne paierez rien.

J'espère pouvoir discuter plus avant avec vous!

Bonne chance dans vos investissements.

Cordialement
Ken McElroy

Les avantages de la fuite vers les États fiscalement avantageux

Todd « Bubba » Horwitz, Analyste, *La Lettre Père Riche, Père Pauvre*

Cher investisseur,

Les États des États-Unis avec une fiscalité lourde sont confrontés à un exode de leurs habitants, qui n'ont jamais été aussi nombreux à partir. La surtaxation à laquelle se livrent des États comme l'Illinois, la Californie, New York et le Connecticut oblige les foyers à partir, et de nombreuses entreprises leur emboîteront le pas. De nombreux États profitent de cet exode et accueillent de nouveaux résidents et de nouvelles entreprises.

Les huit États ayant enregistré les plus forts taux de croissance démographique l'an dernier se situent à l'ouest ou au sud du pays : Nevada, Idaho, Utah, Arizona, Floride, Washington, Colorado et Texas.

Ces États connaissent également une forte croissance de l'emploi et de leur PIB grâce à leur fiscalité avantageuse et à leurs politiques globalement favorables aux entreprises et aux créations d'emplois. Le Nevada, l'Arizona, le Texas, Washington, l'Utah, la Floride et le Colorado font partie des huit États ayant enregistré les plus forts taux de croissance de l'emploi en 2019, d'après le Bureau of Labor Statistics. Le Nevada, le Texas, Washington et la Floride n'ont pas d'impôt local sur le revenu.

EST-CE PRÉFÉRABLE D'IMPLANTER SON ENTREPRISE DANS UN ÉTAT QUI NE PRÉLÈVE PAS D'IMPÔT SUR LE REVENU ?

L'argumentaire des partisans d'une suppression de l'impôt sur le revenu est généralement le suivant : les États qui ne ponctionnent pas les revenus de leurs résidents deviennent des viviers de croissance. Ils créent plus d'emplois et parviennent à attirer et à retenir les travailleurs jeunes et qualifiés.

En matière d'économie et de pratique des affaires, les États ne sont pas tous logés à la même enseigne, et pour les entrepreneurs qui se lancent, cela compte plus qu'on ne le pense. Créer une entreprise dans un État qui voit sa population diminuer, qui applique une fiscalité désavantageuse et dont l'économie est en berne peut en amener plus d'un à se demander pourquoi il n'a pas choisi un autre État.

L'État idéal pour créer une entreprise doit réunir les conditions économiques, financières et sociales nécessaires à la réussite entrepreneuriale.

QUI PROFITE DES ÉTATS À FAIBLE IMPOSITION ?

Les bénéficiaires des États à faible imposition ou à imposition nulle sont ceux qui paient des impôts. Ceux qui n'en paient

pas ne tirent aucun avantage de l'endroit où ils vivent. Les entreprises implantées dans des États à fiscalité nulle ou faible sont les principales bénéficiaires, car elles peuvent verser des salaires plus élevés, font de meilleurs bénéfices et dépensent moins. L'exode que subissent les États à fiscalité lourde a eu comme corollaire la création de nombreuses entreprises dans des États à fiscalité nulle ou faible.

De nombreuses entreprises et de nombreux secteurs profiteront de cette fiscalité nulle ou faible, y compris le secteur manufacturier, l'immobilier et les distributeurs locaux.

Les promoteurs immobiliers, les complexes d'appartements et les SIIC devraient également profiter de cette fiscalité avantageuse.

QUI A LE PLUS À GAGNER DE L'USMCA ?

Selon toute vraisemblance, le grand gagnant sera... Le secteur de l'acier.

Si vous connaissez les détails de l'accord signé entre les États-Unis, le Mexique et le Canada, vous vous attendiez peut-être à ce que je vous réponde : les constructeurs automobiles.

Il est vrai que les fabricants automobiles vont grandement profiter du nouvel accord dans la mesure où 75 % des pièces automobiles devront désormais être construites en Amérique du Nord.

Mais c'est bel et bien le secteur sidérurgique américain qui profitera le plus de tous les changements dans les secteurs des infrastructures, de l'immobilier résidentiel et dans l'industrie manufacturière procédant de la ratification imminente du nouveau NAFTA, l'USMCA. N'oubliez pas que les pièces automobiles sont souvent faites d'acier.

Si l'USMCA va profiter à l'ensemble des groupes sidérurgiques américains, il y a une entreprise en particulier qui devrait se tailler la part du lion. Elle dispose de la rentabilité, de l'infrastructure, des programmes de créations d'emplois, des actifs immobiliers et des capacités de développement qui lui permettront de tirer le meilleur parti de cette opportunité.

Il s'agit de **Nucor Corporation (NYSE: NUE)**.

Laissez-moi vous expliquer pourquoi. Nucor Corporation est le premier fabricant américain d'acier et de produits connexes. Son siège social se situe à Charlotte, en Caroline du Nord, l'un de ces États à la fiscalité particulièrement avantageuse.

Nucor Corporation est également le premier fabricant de produits à base d'acier recyclé.

Les actionnaires du groupe sont Vanguard Group, BlackRock Inc., T. Rowe Price, State Street Corp, Morgan Stanley, Bank of America, la société d'assurance State Farm... et plein d'autres.

Nucor est la plus grosse société de recyclage d'Amérique du Nord. Selon le rapport de l'EPA, le groupe a recyclé 16,9 millions de tonnes de déchets en 2017.

Le groupe possède des sites d'exploitation aux États-Unis, au Canada et au Mexique et réalise 75 % de sa production en Amérique du Nord, ce qui cadre parfaitement avec les objectifs visés par l'USMCA.

Pour l'exercice 2019, Nucor a publié un résultat net consolidé de 1,27 milliard de dollars, soit 4,14 \$ par action diluée, contre 2,36 milliards de dollars, ou 7,42 \$ par action diluée en 2018.

Enfin, Nucor affiche l'un des plus hauts taux de productivité de main-d'œuvre du secteur sidérurgique et n'a jamais procédé au moindre plan de licenciement.

À l'heure où les droits de douane et d'autres obstacles mettent le secteur sidérurgique sous pression, et compte tenu de l'envolée que ce dernier pourrait connaître, Nucor semble bien parti pour voir son activité grimper en flèche.

Nous savons désormais pourquoi Nucor est la meilleure opportunité d'investissement, mais quelle est la meilleure façon d'investir dans NUE?

LE CHOIX D'UN INVESTISSEMENT SIMPLE POUR UN RENDEMENT GARANTI DE 8 %

Il est possible d'investir de différentes manières dans Nucor.

Il est possible d'acheter des actions NUE et de profiter de la rentabilité de l'entreprise, qui affiche un rendement du dividende de 3,36 % (cela correspond à vos revenus). Le titre s'échange autour de 35 \$ l'action. Il s'agit de son plus bas niveau depuis 3 ans, mais cela représente tout de même une

hausse de 50 % par rapport au point bas atteint en 2008 (titre sous-valorisé, très volatil).

Tout repli du cours sous la barre des 45 \$ par action représente une opportunité formidable.

À l'approche de la prochaine distribution de dividende, qui aura lieu le 30 mars prochain, si vous achetez des actions à NUE à moins de 46 \$ l'unité, cela vous permettrait de percevoir un rendement de plus de 8 % sur les seuls dividendes, et il s'agit là d'un rendement garanti.

Mon conseil

Achetez autant d'actions NUE que vous pouvez vous le permettre, à un prix unitaire maximal compris entre 45 \$ et 46 \$. Fixez un objectif de cours à 56 \$ pour une prise partielle de bénéfices ou un objectif de cours à 68 \$ pour une prise totale de bénéfices. Fixez un ordre « stop loss » à 30 \$.

POUR LES PLUS AGUERRIS D'ENTRE VOUS

Pour ceux qui aiment les options...

Vous pouvez acheter l'option d'achat NUE à échéance du 15 janvier 2021 et au prix d'exercice de 45 \$, pour 2,90 \$.

Mon conseil

Achetez l'option d'achat NUE à échéance du 15 janvier 2021 (NUE210115C00045000) et au prix d'exercice de 45 \$ pour 2,80 \$-4,80 \$.

Cela vous permet de conserver cette position pendant presque un an, avec une toute petite prime à la clé.

Cela vous donne également le temps de profiter de l'exode de masse que subissent les États à fiscalité lourde au profit des États à fiscalité nulle ou avantageuse dans une économie en plein boom.

J'espère que vous profiterez de cette opportunité avant que l'USMCA produise son plein effet. C'est maintenant ou jamais qu'il faut investir pour gagner de l'argent.

Cordialement

Todd « Bubba » Horwitz

Comment un client toxique peut nuire à votre entreprise ?

Robert Kiyosaki

APPRENEZ À NE PLUS JAMAIS TRAVAILLER AVEC L'UN D'ENTRE EUX

Lorsque j'ai quitté les Marines, j'ai dû faire un choix parmi les conseils de mes deux pères. Mon vrai père, mon père

pauvre, voulait que je retourne à l'école et que je trouve un bon emploi dans une grande entreprise pour que je puisse « gravir les échelons » en tant qu'employé. Le père de mon meilleur ami, mon père riche, m'a conseillé de « construire mes propres échelons d'entreprise » en tant qu'entrepreneur.

J'ai créé de nombreuses entreprises. Celle dont je parle le plus souvent est mon premier grand succès, mon entreprise de portefeuilles modèle Surfeur en nylon et en Velcro. Si j'écris autant au sujet de cette entreprise, c'est en raison des douloureuses leçons que j'ai apprises sur les brevets et la protection de votre propriété intellectuelle. Je ne me suis pas assez protégé et j'ai fini par tout perdre face à des concurrents qui me volaient mon idée.

Mais j'ai également créé une société d'organisation de séminaires, des sociétés d'investissement immobilier et, bien sûr, la société The Rich Dad Company. Aujourd'hui, je souhaite vous parler d'une leçon que j'ai apprise lorsque je dirigeais ma société d'organisation de séminaires. Cette société était très différente de la société de portefeuilles, puisqu'elle était davantage axée sur les services que sur la production ou la fabrication.

Dans le secteur de la fabrication, vous travaillez avec quelques clients qui achètent votre produit en gros, puis vont le vendre à leurs nombreux clients. Dans le secteur du service, vous avez tendance à travailler directement avec votre client-utilisateur final. Si vous réussissez, ce type de client viendra à vous naturellement. Ce succès semble formidable, mais pour un entrepreneur, cela peut s'avérer être l'un des plus grands pièges.

J'ai appris qu'environ 80 % de mes bonnes affaires provenaient de seulement 20 % de mes clients. Et 80 % de mes problèmes venaient de 20 % de mes autres clients. Si vous arrivez à déterminer quels clients représentent les 20 % à l'origine des problèmes, vous pouvez vous en séparer et passer la majeure partie de votre journée à développer votre entreprise.

L'astuce consiste, bien sûr, à identifier quels sont les clients qui posent problème. Garrett Sutton, le conseiller de mon père riche, disait souvent : « À l'instar de la pollution ou de la maladie, les clients toxiques sont nocifs pour votre entreprise et votre santé. » En tant qu'avocat, Garrett a été confronté à un bon nombre de « clients toxiques ». Il en a croisé tellement qu'il a créé une stratégie pour les repérer et les éviter.

LES MAUVAIS CLIENTS NUISENT-ILS À VOTRE ENTREPRISE ?

Selon Garrett : « Un client toxique est une personne qui vous fait perdre beaucoup de temps. Plus qu'une simple nuisance, ce client vous porte un réel préjudice, ainsi qu'à votre équipe et au moral de votre entreprise. En termes de temps, d'argent et d'efforts, le client toxique épuise vos ressources et affecte négativement votre chiffre d'affaires. Les dommages causés par ce type de client peuvent être graves. Non seulement ils nous dérangent, mais ces personnes sont également capables d'empoisonner et de contaminer des organisations entières. »

Si vous voulez réussir en affaires, vous devez apprendre à reconnaître les problèmes, ou les clients toxiques, avant qu'il ne soit trop tard. Vous devez comprendre pourquoi ces clients sont toxiques, apprendre à vous éloigner d'un client à problème avec qui vous travaillez déjà et, surtout, éviter de travailler à nouveau avec ce type de client.

Beaucoup de gens courent après l'argent pour lancer une nouvelle entreprise ou un nouveau produit. Le plus gros problème, pour la plupart d'entre eux, est qu'ils manquent personnellement d'expérience ou qu'ils n'ont pas d'équipe à leurs côtés. Si l'équipe est faible ou manque d'expérience et d'antécédents, ils sont beaucoup plus susceptibles de devenir les victimes d'un client toxique.

En tant qu'entrepreneur et chef d'entreprise, vous êtes un optimiste. Vous voyez les points positifs et planifiez les succès. Mais vous devez également être réaliste. Vous devez être en mesure de prévoir les défis inévitables liés à la gestion d'une entreprise. Vous devez être conscient de toutes les zones d'ombre. Lorsque vous y serez confronté, l'un des plus grands défis que vous aurez à relever est le client à problèmes. Mais une fois que vous aurez appris à identifier et à éviter ces clients, votre équipe s'épanouira, votre entreprise décollera et vos affaires ne seront plus une charge mais une véritable source de liberté.

Cordialement,
Robert Kiyosaki

La Lettre du Père Riche, Père Pauvre

Directeur de la publication : Olivier Cros – Rédacteurs en chef : Robert Kiyosaki, Yann Boutaric – Assistante éditoriale : Marine Coculet – Maquette : Stephan Nave – Édité par les Publications Agora – www.publications-agera.fr – SARL au capital de 42 944 € – RCS Paris : 399671809 – APE : 5813Z – Nos bureaux sont situés : 116 bis, avenue des Champs-Élysées – CS80056 – 75008 Paris – Tél. : 01 44 59 91 11 – Fax : 01 44 59 91 25 – N° de CPPAP : 1121 T 94127 – Prix annuel TTC : 97 € – Dépôt légal à parution – Hébergeur : Amazon Web Services, Inc – Siège social : P.O Box 81226 Seattle, WA 98108-1226 – <http://aws.amazon.com> – © Copyright 2020, Publications Agora France – Reproduction même partielle uniquement avec l'accord écrit de la société éditrice N.B. : Les appréciations formulées reflètent notre opinion à la date de la publication, et sont susceptibles d'être révisées ultérieurement. Nous effectuons des recherches méticuleuses pour tous nos articles et recommandations, mais nous ne sommes pas responsables des erreurs ou omissions qui pourraient y figurer. Rappelez-vous que les actions sont spéculatives par nature ; n'investissez pas plus d'argent que vous ne pouvez vous permettre de perdre. Les performances passées ne reflètent pas forcément les performances à venir. Avant d'investir, nous recommandons à nos lecteurs de consulter un conseiller financier indépendant ou un courtier.

Les informations vous concernant font l'objet d'un traitement informatique destiné à l'envoi de votre abonnement par e-mail. Vos données sont conservées en conformité avec les directives de la CNIL. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et au Règlement européen n° 2016/679/UE du 27 avril 2016, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité et d'effacement de vos données ou encore de limitation de traitement, en écrivant aux Publications Agora – 116 bis, avenue des Champs-Élysées – CS80056 – 75008 Paris – service-clients@publications-agera.fr. Politique de confidentialité.

Publications Agora France adhère à FIDE0, association d'autodiscipline ayant pour but de favoriser la transparence dans l'information financière. Retrouvez toutes les informations sur cette association sur le site www.fideo-france.org. Retrouvez également toutes les informations sur les conditions de production et de diffusion de nos recommandations d'investissement sur notre site http://publications-agera.fr/recommandations_financieres. »

Sauf précision contraire, les recommandations sont actualisées au moment du bouclage, le 9 mars 2020 à 12 h.