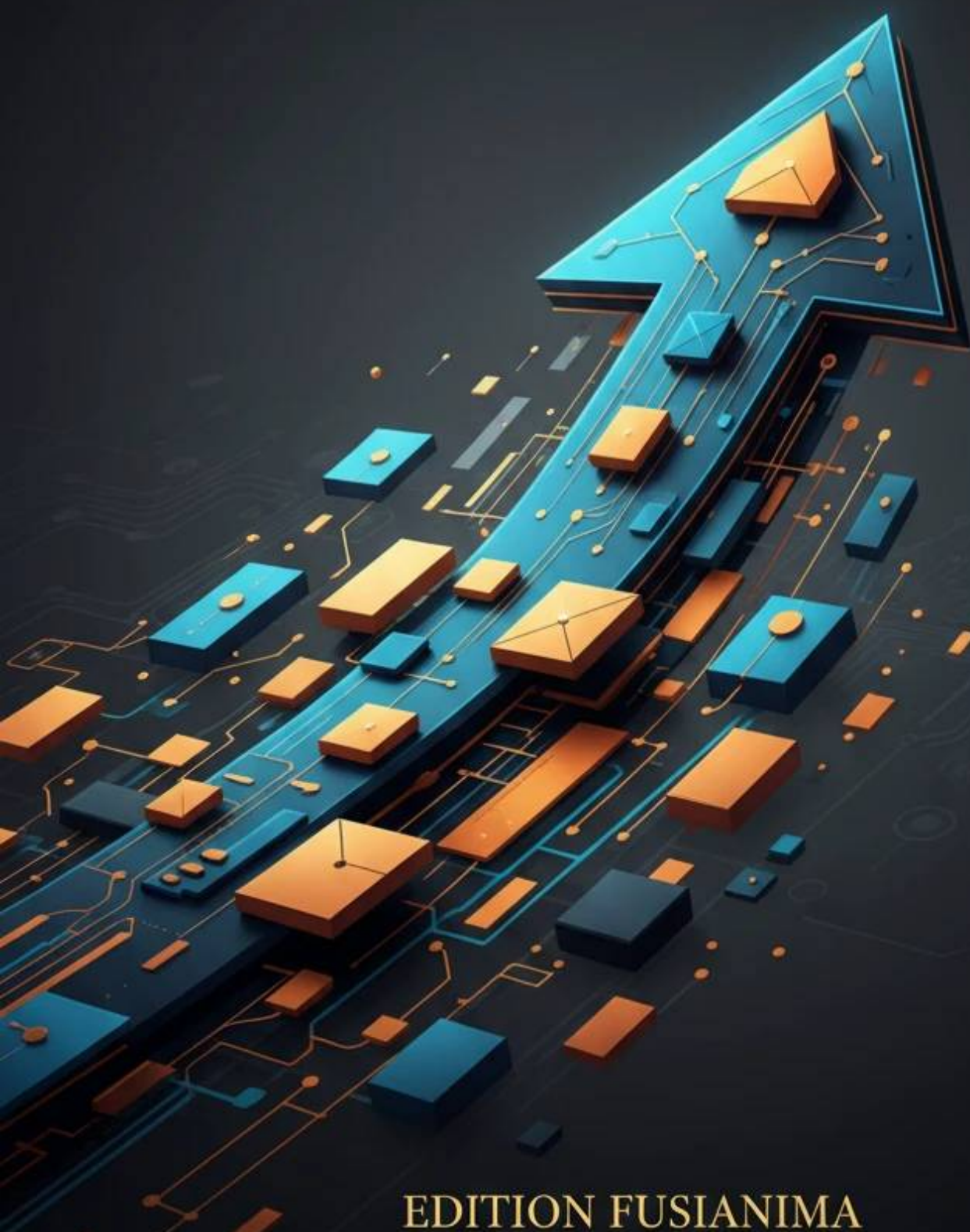


Alibaba (BABA) : Guide Investisseur



EDITION FUSIANIMA

Alibaba (BABA) : Guide Investisseur

Par Fusianima Expert

ÉDITIONS FUSIANIMA

[Lire la version interactive sur Fusianima.com](https://www.fusianima.com)

Table des matières

Chapitre 1 : L'Éveil du Géant : Pourquoi Alibaba doit figurer dans votre radar	4
Chapitre 2 : De Hangzhou au Monde : La Saga d'une start-up devenue Empire	7
Chapitre 3 : La Machine à Cash : Comment l'E-commerce domine le quotidien	10
Chapitre 4 : Le Nuage d'Or : Pourquoi Alibaba Cloud est le futur de la tech	13
Chapitre 5 : L'Écosystème Ant : La finance du futur dans la paume de la main	16
Chapitre 6 : Le Facteur X : Naviguer dans le labyrinthe politique chinois	19
Chapitre 7 : Duel de Titans : Alibaba vs Amazon et les nouveaux challengers	22
Chapitre 8 : Bilan de Santé : Apprendre à lire les résultats financiers sans être expert	25
Chapitre 9 : Le Guide du Propriétaire : Comprendre les ADR et les actions Hong Kong	28
Chapitre 10 : Stratégies d'Achat : Quand entrer sur le titre et pour quelle durée ?	31
Chapitre 11 : Psychologie de l'Investisseur : Garder son sang-froid face à la volatilité	34
Chapitre 12 : Diversification Intelligente : Quelle place pour Alibaba dans votre patrimoine ?	37
Chapitre 13 : Demain commence aujourd'hui : IA, logistique et expansion internationale	40

Chapitre 1

L'Éveil du Géant : Pourquoi Alibaba doit figurer dans votre radar

L'Éveil du Géant : Pourquoi Alibaba doit figurer dans votre radar

Investir dans Alibaba (BABA), ce n'est pas simplement acheter une action d'une entreprise de commerce en ligne. C'est prendre une participation directe dans le véritable moteur économique de la deuxième puissance mondiale. Souvent comparé à Amazon, Alibaba est en réalité un écosystème bien plus vaste, intégré et diversifié.

Ce module vous explique pourquoi ce mastodonte technologique représente une opportunité unique pour construire un patrimoine solide sur le long terme.

1. Une Force de Frappe Économique Mondiale

Alibaba ne se contente pas de vendre des produits ; il possède l'infrastructure sur laquelle repose le commerce moderne. Son poids est tel qu'il influence les flux logistiques mondiaux.

- **Volume de Marchandises (GMV) :** Le groupe traite chaque année un volume de transactions supérieur à celui d'Amazon et d'eBay combinés.
- **Leader du Cloud en Asie :** Alibaba Cloud est le troisième fournisseur mondial de services cloud, capturant la numérisation accélérée des entreprises asiatiques.
- **Logistique Intégrée :** Avec sa branche Cainiao, le groupe contrôle une chaîne logistique capable de livrer partout en Chine en 24h et dans le monde entier en un temps record.

2. Un Écosystème Circulaire Unique

La particularité d'Alibaba réside dans sa capacité à retenir l'utilisateur dans un univers complet. Pour un investisseur, cela signifie des revenus diversifiés et une résilience accrue.

- Commerce de Détail (B2C) : Via Tmall et Taobao, le groupe domine la consommation intérieure chinoise.
- Commerce de Gros (B2B) : Alibaba.com est la plateforme de référence pour les entreprises du monde entier souhaitant s'approvisionner à la source.
- Services de Vie Quotidienne : De la livraison de nourriture (Ele.me) aux services de voyage (Fliggy), le groupe est présent dans chaque dépense du quotidien.

3. Pourquoi l'Investisseur Particulier doit s'y Intéresser

Pour un particulier, Alibaba offre des avantages qu'il est difficile de trouver sur les marchés européens ou américains de manière aussi concentrée :

- Une valorisation attractive : Historiquement, Alibaba se négocie à des multiples de bénéfices (PER) bien inférieurs aux géants de la Silicon Valley, offrant un potentiel de rendement supérieur en cas de retour à la normale.
- L'essor de la classe moyenne : C'est le meilleur véhicule pour parier sur l'augmentation du pouvoir d'achat de plus de 400 millions de consommateurs chinois qui entrent dans la classe moyenne supérieure.
- L'innovation technologique : Le groupe investit massivement dans l'Intelligence Artificielle et la robotique, préparant déjà les relais de croissance de la prochaine décennie.

4. Les Points Clés de l'Opportunité

Avant d'ajouter cet actif à votre portefeuille, retenez ces piliers stratégiques qui rendent l'actif unique :

- Barrière à l'entrée : L'effet de réseau d'Alibaba est tel qu'il est presque impossible pour un concurrent de détrôner ses plateformes principales.
- Trésorerie colossale : Le groupe génère des flux de trésorerie (Free Cash Flow) massifs qui permettent de racheter des actions et de verser des dividendes, augmentant ainsi la valeur pour l'actionnaire.
- Porte d'entrée sur l'Asie : C'est une diversification géographique indispensable pour sortir du "tout-USA" ou "tout-Europe".

LE CONSEIL PRO : Ne considérez pas Alibaba comme une simple action technologique volatile. Voyez-la comme une "société foncière du numérique". Elle possède les murs (le Cloud), les boutiques (les places de marché) et les routes (la logistique) de l'économie de demain. Votre horizon de placement doit être de 3 à 5 ans minimum pour absorber les bruits de marché.

Chapitre 2

De Hangzhou au Monde : La Saga d'une start-up devenue Empire

De Hangzhou au Monde : La Saga d'une start-up devenue Empire

Pour comprendre l'opportunité d'investissement que représente Alibaba aujourd'hui, il est essentiel de plonger dans ses racines. Ce n'est pas seulement une entreprise technologique, c'est le récit d'une résilience exceptionnelle et d'une vision qui a transformé la Chine en usine du monde.

Point Clé 1 : Jack Ma, l'outsider devenu visionnaire

L'histoire d'Alibaba est indissociable de son fondateur, Ma Yun (connu sous le nom de Jack Ma). Son parcours est une leçon de persévérance pour tout entrepreneur ou investisseur :

- Des débuts modestes : Ancien professeur d'anglais, il a essuyé de nombreux échecs professionnels (rejeté par KFC et par la police locale).
- Le déclic technologique : Lors d'un voyage aux États-Unis en 1995, il découvre Internet. En cherchant "bière" sur Yahoo, il réalise qu'aucun produit chinois n'apparaît.
- La mission : Il décide de créer un pont numérique pour permettre aux petites entreprises chinoises de vendre leurs produits à l'international.

Point Clé 2 : La genèse dans l'appartement de Hangzhou

En 1999, Alibaba naît dans des conditions précaires, bien loin des gratte-ciels de la Silicon Valley :

- Le QG : Jack Ma réunit 17 amis dans son appartement de Hangzhou pour lancer Alibaba.com.

- Le business model initial : Un site B2B (Business-to-Business) qui connecte les fabricants chinois avec des acheteurs du monde entier.

- L'adhésion : Malgré l'absence de revenus au début, l'équipe partage une foi inébranlable dans la numérisation du commerce.

Point Clé 3 : Les étapes clés de l'expansion fulgurante

Alibaba a su pivoter et créer des services au moment exact où le marché en avait besoin. Voici les jalons qui ont construit l'empire :

- 2003 - Le lancement de Taobao : Alibaba s'attaque au marché grand public (C2C). Pour gagner, ils rendent le service gratuit, forçant le géant américain eBay à quitter la Chine en quelques années.

- 2004 - La révolution Alipay : Pour résoudre le problème de la méfiance entre acheteurs et vendeurs, Alibaba crée son propre système de paiement sécurisé (tiers de confiance), devenu aujourd'hui un pilier de la Fintech mondiale.

- 2008 - Tmall : Lancement d'une plateforme dédiée aux grandes marques internationales souhaitant vendre directement à la classe moyenne chinoise émergente.

- 2014 - L'entrée en bourse record : Alibaba réalise la plus grosse introduction en bourse (IPO) de l'histoire à la Bourse de New York (NYSE), levant 25 milliards de dollars.

Point Clé 4 : Une culture d'entreprise tournée vers l'innovation

Ce qui différencie Alibaba, c'est sa capacité à se réinventer sans cesse. Sa culture est dictée par des principes forts qui guident encore ses choix stratégiques :

- Le client d'abord : La philosophie de l'entreprise place les clients en premier, les employés en deuxième et les actionnaires en troisième.
- L'esprit "Iron Triangle" : Une stratégie reposant sur trois piliers indissociables : l'e-commerce, la logistique (Cainiao) et le paiement (Alipay).
- La vision des 102 ans : Alibaba ne veut pas être une entreprise éphémère. Elle a été fondée en 1999 pour traverser trois siècles (20e, 21e et 22e), soit un total de 102 ans d'existence minimum.
- L'innovation par la data : L'entreprise utilise l'intelligence artificielle pour prédire la demande, optimiser les livraisons et personnaliser l'offre de Cloud (Alibaba Cloud).

LE CONSEIL PRO : En tant qu'investisseur, ne voyez pas Alibaba comme un simple "Amazon chinois". Comprenez que c'est un écosystème global. La force de l'entreprise ne réside pas seulement dans ses ventes, mais dans sa capacité à posséder l'infrastructure de paiement, la donnée et la logistique de tout un pays. Surveillez toujours la manière dont ils intègrent l'Intelligence Artificielle dans leur Cloud, car c'est là que se situe leur prochain levier de croissance massive.

Chapitre 3

La Machine à Cash : Comment l'E-commerce domine le quotidien

MODULE : La Machine à Cash : Comment l'E-commerce domine le quotidien

Pour comprendre Alibaba en tant qu'investisseur, il faut arrêter de le voir comme un simple site web. C'est une véritable infrastructure numérique qui gère la quasi-totalité de la consommation en Chine.

1. Taobao : Le plus grand souk numérique du monde

Lancé en 2003, Taobao est le cœur battant de l'écosystème. C'est une plateforme de type C2C (Consumer-to-Consumer) où des millions de petits vendeurs proposent tout ce qu'il est possible d'imaginer.

- Le concept : Une place de marché géante axée sur la variété et les prix bas.
- L'accès : L'inscription et la mise en vente sont gratuites pour les vendeurs, ce qui attire une masse critique d'utilisateurs.
- Le rôle : Taobao sert de "générateur de trafic" massif pour l'ensemble du groupe.
- Expérience sociale : Contrairement à Amazon, Taobao utilise le Live Streaming et la gamification pour retenir l'attention des clients des heures durant.

2. Tmall : La vitrine du luxe et des grandes marques

Si Taobao est le marché local, Tmall est le centre commercial de luxe. C'est une plateforme B2C (Business-to-Consumer) ultra-sélective.

- La Garantie : Seules les marques vérifiées et les distributeurs officiels peuvent y ouvrir une boutique.
- La Confiance : Pour le consommateur chinois, Tmall est le rempart contre la contrefaçon.
- Partenariats Internationaux : Des géants comme Apple, Nike ou L'Oréal utilisent Tmall comme leur principal canal de vente en Chine.
- Segmentation : Tmall Global permet aux marques étrangères de vendre directement en Chine sans avoir de présence physique sur le territoire.

3. Le Modèle de Revenus : Où l'argent est-il généré ?

Alibaba ne gagne pas d'argent de la même manière sur ses deux plateformes phares. Voici comment la machine transforme le trafic en profits :

- Le Marketing (P4P) : Sur Taobao, comme la plateforme est gratuite, les vendeurs paient pour apparaître en haut des résultats de recherche. C'est un modèle proche de Google Ads.
- Les Commissions : Sur Tmall, Alibaba prélève une commission sur chaque transaction (généralement entre 0,5 % et 5 % selon la catégorie de produit).
- Les Frais Techniques : Les vendeurs Tmall paient des frais de service annuels et des dépôts de garantie.
- La Data : Les données collectées permettent de vendre des solutions publicitaires ultra-ciblées aux marques.

4. Cainiao : Le système nerveux logistique

Une vente n'est réelle que lorsque le colis arrive à destination. Pour cela, Alibaba s'appuie sur Cainiao Smart Logistics Network.

- Un modèle "Asset-Light" : Plutôt que de posséder tous les camions, Cainiao est une plateforme de données qui connecte des milliers de partenaires logistiques.
- Efficacité redoutable : Le système optimise les trajets en temps réel pour livrer dans les grandes villes chinoises en moins de 24 heures.
- Expansion mondiale : Cainiao installe des "hubs" logistiques partout dans le monde (Liège, Dubaï, Hong Kong) pour réduire les délais de livraison internationaux.
- Automatisation : Utilisation massive de robots et de centres de tri intelligents pour réduire les coûts opérationnels.

LE CONSEIL PRO : En tant qu'investisseur, ne surveillez pas seulement le volume total de ventes (GMV), mais surtout la croissance des "Customer Management Revenues" (CMR). Ce chiffre indique l'appétit des vendeurs à payer pour la publicité sur Taobao et Tmall, ce qui constitue la marge la plus rentable du groupe.

Chapitre 4

Le Nuage d'Or : Pourquoi Alibaba Cloud est le futur de la tech

Le Nuage d'Or : Pourquoi Alibaba Cloud est le futur de la tech

Le Cloud Computing (l'informatique en nuage) est souvent comparé à "l'électricité du 21ème siècle". C'est le moteur invisible qui permet de stocker des données, de faire tourner des applications et de propulser l'Intelligence Artificielle. Pour Alibaba, ce secteur n'est plus un simple projet annexe, mais le véritable cœur battant de sa valorisation boursière future.

Point 1 : La domination stratégique du marché asiatique

Alibaba Cloud (appelé Aliyun en Chine) ne se contente pas de suivre les tendances ; il domine une région du monde où la croissance est la plus rapide.

- Leader incontesté en Chine : Avec plus de 34 % de parts de marché domestiques, Alibaba écrase la concurrence locale (Tencent et Baidu).
- Porte d'entrée de l'Asie du Sud-Est : Alibaba a investi massivement dans des centres de données en Indonésie, en Malaisie et au Vietnam, captant une nouvelle classe moyenne numérique.
- Indépendance technologique : Dans un contexte de tensions géopolitiques, les entreprises chinoises privilégient les infrastructures nationales, garantissant à Alibaba un flux de revenus captif.

Point 2 : L'Intelligence Artificielle comme accélérateur

Le Cloud est le "corps", et l'Intelligence Artificielle (IA) est le "cerveau". Alibaba a compris que l'un ne peut réussir sans l'autre.

- Modèles de langage propriétaires : Avec Tongyi Qianwen, Alibaba propose une alternative sérieuse à GPT-4, accessible directement via ses serveurs Cloud.

- L'IA pour tous : L'entreprise propose des outils "Model-as-a-Service", permettant à n'importe quelle PME de créer son propre assistant virtuel sans posséder de supercalculateurs.

- Optimisation de l'écosystème : L'IA d'Alibaba Cloud gère déjà les flux logistiques de Cainiao et les recommandations personnalisées de Tmall, prouvant sa puissance en conditions réelles.

Point 3 : Comparaison avec les géants américains (AWS et Azure)

Pour un investisseur, il est crucial de savoir comment Alibaba se situe face aux mastodontes Amazon (AWS) et Microsoft (Azure).

- Coût et accessibilité : Alibaba Cloud est souvent perçu comme plus compétitif sur les tarifs, ce qui attire les startups et les marchés émergents.

- Spécialisation E-commerce : Alors qu'Azure excelle dans les logiciels de bureau, Alibaba Cloud possède la meilleure architecture au monde pour gérer des pics de transactions massifs (comme lors du Single's Day).

- Limites géographiques : Si AWS et Azure dominent l'Occident, ils peinent à s'imposer en Chine face aux régulations, laissant le champ libre à Alibaba sur le plus grand marché d'utilisateurs internet au monde.

Point 4 : Pourquoi le marché sous-estime ce potentiel ?

Le Cloud est une activité à marges élevées. Une fois l'infrastructure installée, chaque nouveau client génère un profit quasi pur.

- Rentabilité croissante : Après des années d'investissements massifs, la division Cloud d'Alibaba est désormais rentable et commence à contribuer positivement au

bénéfice net du groupe.

- Valorisation cachée : De nombreux analystes estiment que la branche Cloud d'Alibaba, si elle était cotée séparément, pourrait valoir plusieurs dizaines de milliards de dollars.

LE CONSEIL PRO : Ne regardez pas seulement le chiffre d'affaires du e-commerce d'Alibaba. Surveillez trimestriellement la croissance des revenus du Cloud et l'adoption de leurs solutions d'IA. C'est ici que se joue la multiplication du cours de l'action à long terme. Si le Cloud maintient une croissance à deux chiffres, Alibaba n'est plus une simple entreprise de vente en ligne, mais un géant de l'infrastructure mondiale.

Chapitre 5

L'Écosystème Ant : La finance du futur dans la paume de la main

L'Écosystème Ant : La finance du futur dans la paume de la main

Pour comprendre Alibaba, il est indispensable de comprendre Ant Group. Anciennement connu sous le nom d'Ant Financial, ce bras armé technologique est devenu le leader mondial de la Fintech. Il ne s'agit pas seulement d'une banque en ligne, mais d'une infrastructure complète qui numérise l'argent et le crédit pour des centaines de millions d'utilisateurs.

Le Point 1 : Alipay, la porte d'entrée universelle

Au cœur de l'écosystème se trouve Alipay. Lancée initialement pour instaurer la confiance entre acheteurs et vendeurs sur Taobao, l'application est devenue une "Super-App" indispensable au quotidien en Chine.

- Le paiement par QR Code : Alipay a quasiment éradiqué l'usage des espèces en Chine, permettant de payer aussi bien un vendeur de rue qu'une facture d'électricité.
- Le système d'entiercement (Escrow) : Alipay conserve l'argent jusqu'à ce que l'acheteur confirme la réception du produit, garantissant une sécurité totale.
- L'intégration de services tiers : Depuis l'application, l'utilisateur peut réserver un taxi, commander un repas ou prendre rendez-vous chez le médecin.

Le Point 2 : Les trois piliers des services financiers numériques

Ant Group ne se limite pas aux transferts d'argent. La plateforme monétise son immense base de données pour proposer des services financiers à haute valeur

ajoutée, souvent inaccessibles via le système bancaire traditionnel.

- Yu'e Bao (Gestion de fortune) : L'un des plus grands fonds de placement monétaire au monde. Il permet aux utilisateurs de placer leurs petites économies dormantes sur Alipay pour générer des intérêts quotidiens.

- Huabei et Jiebei (Micro-crédit) : Des solutions de crédit instantané pour les particuliers et les petites entreprises, basées sur des algorithmes de score de crédit propriétaires plutôt que sur des garanties physiques.

- Xiang Hu Bao (Assurance santé) : Un système d'assurance mutuelle collaborative où les membres partagent les frais médicaux, rendant la protection sociale abordable pour les populations rurales.

Le Point 3 : Le séisme réglementaire et la restructuration

En novembre 2020, l'introduction en bourse (IPO) d'Ant Group, qui devait être la plus grande de l'histoire, a été suspendue par les autorités chinoises. Cet événement a marqué un tournant majeur pour les investisseurs d'Alibaba.

- La transformation en holding financière : Ant Group doit désormais se soumettre aux mêmes exigences de fonds propres que les banques traditionnelles, ce qui limite sa capacité de croissance explosive.

- La séparation des données : Les régulateurs ont imposé une gestion plus stricte des données de crédit des consommateurs, affaiblissant l'avantage concurrentiel lié aux algorithmes exclusifs.

- La réduction de la domination : L'objectif du gouvernement est de favoriser la concurrence et de réduire le risque systémique que représentait une entité aussi puissante et peu régulée.

Le Point 4 : Impact sur la valorisation globale d'Alibaba

Alibaba détient environ 33 % des parts d'Ant Group. La santé de la Fintech influence donc directement le prix de l'action BABA sur les marchés boursiers.

- Une décote de valorisation : Avant 2020, Ant était valorisée à plus de 300 milliards de dollars. Aujourd'hui, les analystes estiment sa valeur bien plus bas, ce qui pèse sur la valorisation totale d'Alibaba.

- Le flux de dividendes : Malgré la restructuration, Ant Group reste hautement rentable et commence à verser des dividendes importants, injectant des liquidités directement dans les caisses d'Alibaba.

- Un baromètre politique : L'évolution de la relation entre Ant et Pékin est perçue par les investisseurs comme un indicateur du climat des affaires pour tout le secteur technologique chinois.

LE CONSEIL PRO : Ne voyez plus Ant Group comme une start-up de croissance folle, mais comme une infrastructure financière mature. Pour l'investisseur, la valeur d'Ant réside désormais dans sa capacité à générer des profits stables et à rassurer les marchés par sa conformité réglementaire. Surveillez les annonces de rachats d'actions d'Ant, car cela signale souvent que le plus dur de la crise réglementaire est passé.

Chapitre 6

Le Facteur X : Naviguer dans le labyrinthe politique chinois

Module : Le Facteur X — Naviguer dans le labyrinthe politique chinois

Investir dans Alibaba (BABA) ne se résume pas à analyser des courbes de croissance ou des bénéfices nets. En Chine, le véritable moteur (ou frein) de la performance boursière est le contexte politique.

Ce module vous donne les clés pour comprendre comment le Parti Communiste Chinois (PCC) influence le destin de l'entreprise et comment vous, en tant qu'investisseur, devez interpréter ces signaux.

Point 1 : Comprendre la doctrine de la "Prospérité Commune"

Depuis 2021, le gouvernement chinois a mis l'accent sur un concept central qui redéfinit les règles du jeu pour les géants de la tech.

- L'objectif : Réduire les inégalités sociales en limitant l'accumulation excessive de richesses par les grandes plateformes.
- L'impact pour Alibaba : L'entreprise a dû s'engager à investir des dizaines de milliards de yuans dans des initiatives sociales et de développement rural.
- Le risque : Une partie des bénéfices qui auraient pu aller aux actionnaires est redirigée vers des projets d'intérêt national.
- L'opportunité : En s'alignant sur ces objectifs, Alibaba s'achète une forme de stabilité politique à long terme.

Point 2 : Les régulations anti-monopole et la fin de l'ère "Far West"

Pendant des années, Alibaba a dominé le marché sans réelle contrainte. Cette époque est terminée.

- L'amende historique : En 2021, Alibaba a reçu une amende de 2,8 milliards de dollars pour abus de position dominante.
- La pratique du "choisir l'un des deux" : Le gouvernement a interdit à Alibaba de forcer les commerçants à vendre exclusivement sur sa plateforme.
- L'ouverture de l'écosystème : Les régulateurs imposent désormais l'interopérabilité, obligeant Alibaba à accepter les systèmes de paiement concurrents (comme WeChat Pay).
- Conséquence pratique : Une concurrence accrue qui pèse mécaniquement sur les marges bénéficiaires.

Point 3 : L'influence du Parti au cœur des entreprises privées

Contrairement aux entreprises occidentales, la frontière entre le public et le privé est poreuse en Chine.

- Les cellules du Parti : Comme toutes les grandes entreprises chinoises, Alibaba héberge des cellules du PCC au sein de son organisation.
- Les "Golden Shares" (Actions spéciales) : L'État chinois détient parfois des participations minoritaires dans certaines filiales clés, lui donnant un droit de regard sur les décisions stratégiques ou le contenu.
- Le cas Jack Ma : La mise en retrait forcée du fondateur emblématique montre qu'aucune personnalité n'est au-dessus des intérêts de l'État.
- La structure VIE : Les investisseurs étrangers possèdent des actions d'une entité aux îles Caïmans, et non d'Alibaba directement, une structure que Pékin tolère mais pourrait théoriquement remettre en cause.

Point 4 : Comment gérer ce risque dans votre portefeuille ?

Le risque politique est dit "systémique" : vous ne pouvez pas l'éliminer, mais vous pouvez le gérer.

- N'allouez jamais 100% de votre capital : Le risque Chine doit être une portion limitée de votre portefeuille global (souvent entre 5% et 15%).
- Surveillez les discours officiels : Les changements de cap sont souvent annoncés dans les médias d'État (comme le Quotidien du Peuple).
- Évaluez la décote politique : Alibaba se paie souvent moins cher que ses équivalents américains (Amazon). Cette décote de valorisation est le prix à payer pour le risque politique.
- Diversifiez géographiquement : Ne confondez pas "croissance de l'e-commerce" et "investissement sûr".

LE CONSEIL PRO : Ne voyez pas la régulation chinoise uniquement comme une menace. En imposant des règles strictes, Pékin cherche aussi à assainir le marché pour éviter une bulle spéculative. Un investisseur averti achète Alibaba quand le "bruit politique" est au plus haut (prix bas) et que les fondamentaux restent solides, tout en acceptant que la volatilité fera partie du voyage.

Chapitre 7

Duel de Titans : Alibaba vs Amazon et les nouveaux challengers

Duel de Titans : Alibaba vs Amazon et les nouveaux challengers

Comprendre Alibaba, c'est avant tout comprendre sa place dans une arène ultra-compétitive. Bien qu'elle soit souvent surnommée "l'Amazon chinois", cette comparaison est incomplète. Pour un investisseur, il est crucial de distinguer comment Alibaba se bat contre le géant américain, mais aussi comment elle protège son territoire face à des rivaux locaux de plus en plus agressifs.

Point 1 : Alibaba vs Amazon, une différence de modèle fondamentale

Leurs logos se ressemblent, mais leurs moteurs économiques sont totalement différents :

- Le Modèle d'Inventaire (Amazon) : Amazon agit majoritairement comme un commerçant direct. Il achète des produits, les stocke dans ses entrepôts et les revend avec une marge. C'est un modèle "Asset Heavy" (lourd en actifs).
- Le Modèle de Plateforme (Alibaba) : Alibaba est essentiellement un intermédiaire. Via Taobao et Tmall, il met en relation vendeurs et acheteurs sans jamais posséder le stock. C'est un modèle "Asset Light" (léger en actifs).
- Sources de revenus : Amazon gagne de l'argent sur la vente de produits, tandis qu'Alibaba se rémunère via la publicité (les vendeurs paient pour être visibles) et les commissions de services.
- Rentabilité : Grâce à son absence de stocks, Alibaba affiche historiquement des

marges opérationnelles plus élevées qu'Amazon dans le secteur du e-commerce pur.

Point 2 : Le match face aux challengers JD.com et Pinduoduo

En Chine, Alibaba ne règne plus seule. Elle doit faire face à deux types d'attaques très précises :

- JD.com (Le Champion de la Logistique) : JD suit le modèle d'Amazon en possédant ses propres entrepôts et sa flotte de livraison. Leur avantage ? Une qualité de service supérieure et une garantie contre les contrefaçons qui séduisent la classe moyenne urbaine.

- Pinduoduo (Le Roi du Social Commerce) : Pinduoduo a bouleversé le marché avec un concept d'achat groupé. En encourageant les utilisateurs à partager des offres sur les réseaux sociaux pour faire baisser les prix, ils ont capturé les consommateurs des zones rurales et les budgets modestes.

- La réaction d'Alibaba : Pour contrer ces rivaux, Alibaba a dû investir massivement dans Lazada (Asie du Sud-Est) et lancer Taobao Deals pour regagner du terrain sur les prix bas.

Point 3 : Les avantages compétitifs durables (Le "Moat")

Pourquoi Alibaba reste-t-elle un pilier malgré la concurrence ? Elle possède ce qu'on appelle un "fossé économique" (Moat) structuré autour de quatre piliers :

- L'Ecosystème de Données : Alibaba en sait plus sur le consommateur chinois que n'importe qui. Elle suit un utilisateur de son paiement (Alipay) à son divertissement, jusqu'à ses achats quotidiens.

- Alibaba Cloud : C'est la "vache à lait" potentielle. En tant que leader du Cloud en Asie, Alibaba bénéficie de barrières à l'entrée immenses et de coûts de changement élevés pour ses clients entreprises.

- Le Réseau Cainiao : Plutôt que de posséder tous les camions, Alibaba gère le cerveau logistique de la Chine, coordonnant des milliers de partenaires pour assurer des livraisons ultra-rapides à moindre coût.

- L'Effet de Réseau : Avec plus d'un milliard d'utilisateurs actifs, la plateforme est incontournable pour les marques internationales (Apple, L'Oréal, etc.) qui souhaitent vendre en Chine via Tmall Global.

LE CONSEIL PRO : Ne jugez pas Alibaba uniquement sur ses chiffres de vente. Surveillez son "Take Rate" (la capacité à monétiser le trafic via la publicité). Si ce taux stagne face à Pinduoduo, cela signifie que la concurrence pèse sur son pouvoir de fixation des prix. À l'inverse, une croissance continue d'Alibaba Cloud est souvent le signe d'une transition réussie vers un modèle technologique à haute valeur ajoutée.

Chapitre 8

Bilan de Santé : Apprendre à lire les résultats financiers sans être expert

Bilan de Santé : Apprendre à lire les résultats financiers sans être expert

Investir dans Alibaba (BABA) ne nécessite pas un diplôme d'expert-comptable. Il s'agit avant tout de comprendre si la "machine à sous" de l'entreprise fonctionne toujours efficacement. Pour ce faire, nous allons nous concentrer sur quatre indicateurs vitaux.

1. Le Chiffre d'Affaires : Le moteur de la croissance

Étape 1 : Analyser le volume d'activité

Le chiffre d'affaires (ou "Revenue") représente le montant total des ventes réalisées. Pour Alibaba, il ne faut pas regarder uniquement le chiffre global, mais d'où il vient :

- Le Commerce en Chine : C'est le cœur historique (Taobao, Tmall). Observez si la croissance ralentit face à la concurrence.
- Le Cloud (Alibaba Cloud) : C'est le futur. Une croissance forte ici est un excellent signe pour la valorisation à long terme.
- L'International : Les plateformes comme AliExpress et Lazada montrent la capacité d'Alibaba à s'exporter hors de ses frontières.

2. Les Marges Opérationnelles : L'efficacité réelle

Étape 2 : Vérifier la rentabilité de l'exploitation

La marge opérationnelle indique ce qu'il reste à l'entreprise une fois qu'elle a payé ses frais de fonctionnement (salaires, logistique, marketing). C'est le test de vérité :

- Marge élevée : Signifie qu'Alibaba possède un avantage compétitif solide et peut imposer ses prix.

- Marge en baisse : Peut indiquer une guerre des prix avec des concurrents comme PDD Holdings (Pinduoduo) ou des investissements massifs qui pèsent sur les bénéfices.

- L'indicateur clé : Cherchez l'EBITDA ajusté dans les rapports financiers, c'est la mesure préférée des analystes pour comparer la performance opérationnelle pure.

3. La Trésorerie Disponible (Free Cash Flow)

Étape 3 : Suivre l'argent réel dans les caisses

Le bénéfice net est une donnée comptable "théorique". Le Free Cash Flow (FCF) est l'argent bien réel qui reste sur le compte bancaire après avoir payé toutes les dépenses, y compris les investissements technologiques :

- La puissance de feu : Alibaba génère des dizaines de milliards de dollars de FCF chaque année.

- Utilisation du cash : Cet argent sert à racheter ses propres actions (ce qui augmente la valeur de votre part) ou à verser des dividendes.

- Santé financière : Un FCF positif et stable est le meilleur rempart contre les crises économiques.

4. La Gestion de la Dette et le Bilan

Étape 4 : Mesurer la solidité de la structure

Une entreprise peut faire beaucoup de ventes mais s'effondrer sous le poids de ses

dettes. Heureusement, le profil d'Alibaba est historiquement très sain :

- Cash Net : Comparez le montant de la trésorerie totale face à la dette totale. Alibaba a souvent plus d'argent en banque qu'elle n'en doit à ses créanciers.
- Ratio de liquidité : Vérifiez que l'entreprise peut rembourser ses dettes à court terme sans difficulté.
- Risque de faillite : Pour un géant comme BABA, ce risque est extrêmement faible compte tenu de ses réserves de cash massives.

LE CONSEIL PRO : Ne vous laissez pas distraire par le "Bénéfice Net" qui peut être faussé par des éléments exceptionnels ou des amendes réglementaires. Concentrez-vous prioritairement sur la croissance du Cloud et la génération de Free Cash Flow. Si ces deux indicateurs sont au vert, les fondamentaux de l'entreprise restent solides, peu importe le bruit médiatique.

Chapitre 9

Le Guide du Propriétaire : Comprendre les ADR et les actions Hong Kong

Module : Le Guide du Propriétaire : Comprendre les ADR et les actions Hong Kong

Investir dans Alibaba (BABA) n'est pas tout à fait la même chose que d'acheter des actions Apple ou LVMH. En raison des lois chinoises, la structure de propriété est particulière. Ce module vous explique comment naviguer entre les différentes formes d'actions pour sécuriser votre investissement.

Point Clé 1 : La structure VIE (Variable Interest Entity)

C'est l'aspect technique le plus important à comprendre : en tant qu'investisseur étranger, vous ne possédez pas directement les actifs d'Alibaba en Chine.

- L'interdiction légale : Le gouvernement chinois restreint la possession étrangère dans les secteurs stratégiques comme l'internet.
- La solution technique : Alibaba a créé une entité aux Îles Caïmans. C'est cette entité qui est cotée en bourse.
- Le mécanisme : L'entité des Caïmans est liée à l'entreprise opérationnelle en Chine par des contrats juridiques et non par une détention de capital directe.
- Le risque associé : Si le gouvernement chinois décidait que ces contrats sont illégaux, les droits des actionnaires étrangers pourraient être fragilisés.

Point Clé 2 : Comprendre les ADR (American Depositary Receipts)

Si vous achetez Alibaba sur la bourse de New York (NYSE) sous le symbole BABA,

vous achetez un ADR.

- **Définition** : Un ADR est un certificat émis par une banque américaine (comme Citibank ou JPMorgan) qui représente un nombre spécifique d'actions d'une société étrangère.
- **Conversion** : Un ADR d'Alibaba représente généralement 8 actions ordinaires cotées à Hong Kong.
- **Frais** : Les ADR peuvent entraîner de légers frais de garde annuels prélevés par la banque dépositaire.

Point Clé 3 : Le risque de radiation (Delisting)

Vous avez peut-être entendu parler de la menace de retrait d'Alibaba de la bourse américaine. Voici la situation réelle :

- **La loi HFCAA** : Les États-Unis exigent que les entreprises étrangères soient auditées par des régulateurs américains sous peine d'être expulsées de la bourse.
- **L'accord actuel** : Un accord a été trouvé en 2022 entre la Chine et les USA pour permettre ces inspections, ce qui a considérablement réduit le risque de radiation immédiate.
- **La sécurité Hong Kong** : Si Alibaba était un jour radié de New York, vos actions ne vaudraient pas zéro. Elles seraient converties en actions cotées à Hong Kong (Ticker 9988).

Point Clé 4 : Comment choisir sa place boursière ?

Le choix dépend de votre profil d'investisseur et de votre accès aux marchés internationaux.

- **Choisir New York (NYSE : BABA)** si : Vous cherchez la liquidité maximale, des

frais de courtage réduits et une simplicité de gestion en dollars (USD).

- Choisir Hong Kong (HKEX : 9988) si : Vous souhaitez éliminer totalement le risque politique américain et que vous disposez d'un compte permettant d'acheter des actions en dollars de Hong Kong (HKD).

LE CONSEIL PRO : Pour la majorité des investisseurs particuliers, l'ADR (BABA) à New York reste le choix le plus pratique. Cependant, vérifiez que votre courtier permet la "conversion" vers Hong Kong au cas où. Des courtiers comme Interactive Brokers ou certains grands établissements bancaires facilitent ce passage, ce qui constitue votre assurance ultime en cas de crise géopolitique majeure.

Chapitre 10

Stratégies d'Achat : Quand entrer sur le titre et pour quelle durée ?

Stratégies d'Achat : Quand entrer sur le titre et pour quelle durée ?

Investir dans Alibaba (BABA) ne se fait pas au hasard. Étant donné la volatilité historique du titre, liée tant à ses performances qu'au contexte réglementaire chinois, il est crucial de définir une stratégie d'entrée précise et de connaître son horizon de placement.

Étape 1 : Maîtriser l'analyse technique simplifiée

Pour éviter d'acheter au plus haut, vous devez surveiller quelques indicateurs visuels simples sur les graphiques boursiers :

- Le RSI (Relative Strength Index) : Cet indicateur mesure si le titre est "suracheté" ou "survendu". Si le RSI est inférieur à 30, Alibaba est considéré comme bon marché. S'il dépasse 70, il est souvent préférable d'attendre une correction.

- Les Supports et Résistances : Identifiez les zones de prix où l'action a historiquement rebondi (support) ou chuté (résistance). Acheter proche d'un support historique réduit votre risque de perte.

- La Moyenne Mobile à 200 jours (MM200) : C'est la ligne de tendance de fond. Si le cours passe au-dessus de cette ligne, cela signale souvent le début d'un cycle haussier durable.

Étape 2 : Analyser les points d'entrée historiques

L'observation du passé nous donne des leçons précieuses sur le comportement de

l'action BABA :

- Les phases de capitulation : En 2022, lors des craintes de radiation de la cote américaine, le titre a touché des plus bas historiques. Ces moments de panique extrême sont souvent, avec le recul, les meilleurs points d'entrée pour les investisseurs courageux.

- L'impact des résultats : Alibaba réagit fortement à ses publications trimestrielles. Une stratégie prudente consiste à attendre quelques jours après les résultats pour laisser la volatilité retomber avant d'entrer en position.

- Les annonces politiques : Le titre est très sensible aux annonces du gouvernement chinois. Les périodes d'accalmie réglementaire sont généralement plus propices à un investissement serein.

Étape 3 : Définir votre horizon de placement

Le timing dépend directement de la durée pendant laquelle vous comptez conserver vos actions :

- Court terme (quelques semaines) : Cette approche est risquée sur Alibaba. Elle repose uniquement sur le trading de news (actualités) et demande une surveillance quotidienne des graphiques.

- Moyen terme (1 à 3 ans) : L'objectif est de capter le redressement de la croissance de l'entreprise ou une revalorisation du secteur technologique chinois.

- Long terme (plus de 5 ans) : C'est la stratégie recommandée. Vous pariez sur la domination structurelle d'Alibaba dans le e-commerce, le Cloud Computing et l'intelligence artificielle sur le marché asiatique.

Étape 4 : Gérer le timing via la méthode DCA

Plutôt que d'essayer de deviner le "moment parfait" (market timing), utilisez la

méthode du Dollar Cost Averaging (DCA) :

- Déterminez une somme totale que vous souhaitez investir sur Alibaba.
- Divisez cette somme en 4 ou 6 parts égales.
- Investissez une part à intervalle régulier (tous les mois ou tous les trimestres).
- Cette technique permet de lisser votre prix de revient moyen et réduit considérablement l'impact de la volatilité sur votre portefeuille.

LE CONSEIL PRO : N'investissez jamais la totalité de votre capital en une seule fois sur Alibaba. Étant donné la sensibilité du titre aux risques géopolitiques, gardez toujours une réserve de liquidités pour renforcer votre position si le titre subit une chute brutale et injustifiée par ses fondamentaux économiques.

Chapitre 11

Psychologie de l'Investisseur : Garder son sang-froid face à la volatilité

Psychologie de l'Investisseur : Garder son sang-froid face à la volatilité

Investir dans Alibaba (BABA) n'est pas un long fleuve tranquille. C'est un actif qui subit des influences géopolitiques, réglementaires et économiques majeures. Pour réussir, votre mental compte autant que votre analyse financière.

1. Comprendre la différence entre le prix et la valeur

La première règle pour ne pas paniquer est de comprendre que le marché boursier est souvent irrationnel à court terme.

- **Le Prix** : C'est ce que vous payez à un instant T, souvent influencé par la peur ou l'euphorie des autres investisseurs.
- **La Valeur** : C'est la capacité réelle d'Alibaba à générer des bénéfices, à innover et à dominer le commerce en ligne.
- **L'Action** : Si le prix chute mais que les fondamentaux de l'entreprise (chiffre d'affaires, cash-flow) restent solides, la baisse est une opportunité, pas une fatalité.

2. Filtrer le bruit médiatique et la géopolitique

Alibaba est constamment sous le feu des projecteurs. Entre les tensions USA-Chine et les régulations de Pékin, les nouvelles négatives sont fréquentes.

- **Évitez le "Panic Selling"** : Ne vendez jamais sous le coup d'une émotion forte suite à un titre de presse alarmiste.

- Vérifiez les sources : Distinguez les rumeurs des faits concrets publiés dans les rapports officiels de la SEC ou de la place de Hong Kong.

- Prenez du recul : Demandez-vous si l'actualité du jour impactera la rentabilité d'Alibaba dans 5 ou 10 ans. Si la réponse est non, restez calme.

3. Adopter un mindset de "Propriétaire d'Entreprise"

L'investisseur qui réussit ne voit pas des courbes sur un écran, mais des parts de business réel.

- La vision long terme : Considérez-vous comme un partenaire d'Alibaba. Un propriétaire ne vend pas son magasin dès qu'une averse survient.

- Le détachement émotionnel : Ne vérifiez pas le cours de l'action toutes les heures. Une consultation hebdomadaire ou mensuelle suffit largement pour un investisseur de long terme.

- L'acceptation de la volatilité : Acceptez que le titre puisse perdre 10% ou 20% en quelques jours sans que cela ne remette en cause votre stratégie initiale.

4. Techniques pratiques pour gérer son stress

Voici des outils concrets pour protéger votre capital et vos nerfs :

- Le lissage des entrées (DCA) : Investissez de petites sommes régulièrement plutôt qu'un gros montant d'un coup. Cela réduit le risque de se tromper de timing.

- La diversification : Ne mettez jamais 100% de votre capital sur Alibaba. Une exposition limitée (ex: 5 à 10% de votre portefeuille) rend la volatilité beaucoup plus supportable.

- Le journal d'investissement : Notez par écrit pourquoi vous avez acheté l'action. En cas de panique, relisez vos arguments initiaux pour retrouver votre conviction.

LE CONSEIL PRO : Le meilleur moyen de garder son sang-froid est d'investir uniquement de l'argent dont vous n'avez pas besoin pour les 5 prochaines années. Le stress financier est le pire ennemi du jugement rationnel. Si vous ne dormez pas la nuit à cause de la chute du titre, c'est que votre position est trop importante par rapport à votre tolérance au risque.

Chapitre 12

Diversification Intelligente : Quelle place pour Alibaba dans votre patrimoine ?

Diversification Intelligente : Quelle place pour Alibaba dans votre patrimoine ?

Investir dans Alibaba (BABA) ne revient pas à acheter une action technologique classique comme Apple ou Microsoft. C'est une porte d'entrée sur l'économie chinoise, avec ses opportunités massives et ses risques spécifiques. Pour réussir, vous devez définir précisément son rôle dans votre stratégie patrimoniale.

Étape 1 : Comprendre le rôle d'Alibaba dans un portefeuille équilibré

Dans une gestion de patrimoine saine, Alibaba remplit généralement trois fonctions distinctes :

- Le moteur de croissance : Malgré sa maturité, le groupe profite de l'expansion de la classe moyenne chinoise et de l'explosion du Cloud Computing en Asie.
- L'actif de "Value" (Décote) : Comparée à ses pairs occidentaux (Amazon), Alibaba affiche souvent des ratios de valorisation bien plus bas, offrant un potentiel de rattrapage important.
- Le diversificateur géographique : Elle permet de ne pas dépendre uniquement de la santé économique de l'Europe ou des États-Unis.

Étape 2 : Analyser la corrélation avec les marchés occidentaux

La corrélation mesure si deux actifs évoluent dans le même sens. Il est crucial de comprendre qu'Alibaba ne suit pas toujours le rythme du CAC 40 ou du S&P 500 :

- Une décorrélation cyclique : La Chine suit ses propres cycles monétaires. Quand la FED (USA) augmente les taux, la Banque Populaire de Chine peut décider de les baisser pour stimuler l'économie.

- Des risques asymétriques : Alibaba est sensible aux décisions réglementaires de Pékin et aux tensions géopolitiques sino-américaines, des facteurs qui n'impactent pas les entreprises européennes de la même manière.

- L'effet devise : En investissant dans l'action (cotée à New York ou Hong Kong), vous vous exposez indirectement aux fluctuations du Yuan (CNY) face à l'Euro.

Étape 3 : Calculer votre allocation idéale

L'allocation ne doit jamais être dictée par l'émotion, mais par votre profil de risque. Voici des modèles d'exposition suggérés pour Alibaba au sein de votre poche "Actions" :

- Profil Prudent (Conservateur) : 1% à 2% de votre portefeuille d'actions. L'objectif est d'avoir une petite exposition à la croissance chinoise sans mettre en péril votre capital en cas de forte volatilité.

- Profil Équilibré : 3% à 5% de votre portefeuille. Cela permet de profiter d'une hausse significative du titre tout en gardant une diversification robuste sur d'autres secteurs.

- Profil Dynamique (Agressif) : Jusqu'à 7% ou 8%. Ce niveau est réservé aux investisseurs avertis capables de supporter des baisses de 20-30% sans vendre dans la panique.

Étape 4 : Les règles d'or pour intégrer l'action

Pour éviter les erreurs classiques des investisseurs particuliers, suivez ces principes de gestion :

- L'entrée progressive (DCA) : N'investissez pas tout votre capital d'un coup. Étalez vos achats sur plusieurs mois pour lisser le prix de revient unitaire (PRU).
- Le plafond par zone géographique : Ne laissez pas Alibaba (et les autres actions chinoises) dépasser 10% à 15% de votre patrimoine financier total.
- La surveillance des fondamentaux : Assurez-vous que la part de marché d'Alibaba dans l'e-commerce ne s'érode pas face à des concurrents comme PDD Holdings (Pinduoduo).

LE CONSEIL PRO : Ne considérez jamais Alibaba comme un substitut à un ETF Marchés Émergents. Alibaba est un pari spécifique. Pour une sécurité maximale, combinez la détention d'actions Alibaba en direct avec un ETF diversifié (type MSCI Emerging Markets) afin de diluer le risque lié à une seule entreprise.

Chapitre 13

Demain commence aujourd'hui : IA, logistique et expansion internationale

Le futur d'Alibaba : Au-delà de l'e-commerce traditionnel

Pour comprendre le potentiel d'Alibaba (BABA) sur les dix prochaines années, il ne faut plus regarder l'entreprise comme un simple "Amazon chinois". Le groupe opère une transformation profonde pour devenir un leader mondial de l'intelligence artificielle et de la logistique ultra-rapide.

Point 1 : L'Intelligence Artificielle (IA) comme socle de croissance

Alibaba Cloud n'est plus seulement un hébergeur de données. C'est aujourd'hui le laboratoire où se construit l'avenir du groupe à travers plusieurs axes stratégiques :

- Tongyi Qianwen : Le modèle de langage d'Alibaba (similaire à GPT) qui est intégré dans tous les outils du groupe pour améliorer l'expérience client.
- Optimisation du commerce : Utilisation de l'IA pour prédire les tendances d'achat, automatiser la création de fiches produits et gérer les stocks de manière prédictive.
- Services aux entreprises : Alibaba monétise son infrastructure IA en la proposant aux entreprises tierces, créant ainsi une source de revenus récurrents et à haute marge.

Point 2 : Cainiao et la révolution logistique mondiale

La logistique est le nerf de la guerre. Avec sa filiale Cainiao, Alibaba vise un objectif ambitieux : livrer n'importe quel colis en Chine en 24h et partout dans le monde en 72h.

- Hubs mondiaux : Construction de centres de tri massifs en Europe (notamment à Liège), en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient.
- Automatisation : Déploiement de robots de tri et de véhicules autonomes pour réduire les coûts du dernier kilomètre.
- AliExpress Choice : Un nouveau service premium qui garantit une livraison rapide et des retours gratuits pour séduire les consommateurs occidentaux habitués aux standards d'Amazon.

Point 3 : L'expansion internationale (AIDC)

Le marché chinois arrivant à maturité, Alibaba mise massivement sur l'International Digital Commerce (AIDC) pour trouver ses nouveaux relais de croissance.

- Lazada : Domination du marché en pleine explosion de l'Asie du Sud-Est (Indonésie, Vietnam, Thaïlande).
- Trendyol : Leader de l'e-commerce en Turquie et porte d'entrée stratégique vers l'Europe de l'Est et le Moyen-Orient.
- AliExpress : Transition d'une plateforme "bas prix" vers un service de qualité supérieure capable de concurrencer les acteurs locaux.

Point 4 : Les risques et opportunités à 10 ans

Investir dans la vision à long terme d'Alibaba demande de peser soigneusement les forces en présence :

- Opportunité : Une valorisation boursière souvent jugée attractive par rapport aux géants américains (GAFAM).
- Opportunité : La montée en puissance du Cloud qui pourrait devenir plus rentable que la vente de produits.

- Risque : La concurrence féroce de nouveaux acteurs comme Temu (Pinduoduo) ou TikTok Shop.

- Risque : Les tensions géopolitiques qui peuvent freiner l'expansion technologique (puces IA).

LE CONSEIL PRO : Ne surveillez pas uniquement le volume de ventes (GMV) d'Alibaba en Chine. Pour les 10 prochaines années, les vrais indicateurs de succès seront la croissance des revenus d'Alibaba Cloud et la réduction des pertes opérationnelles de la branche International Digital Commerce. C'est là que se jouera la revalorisation de l'action.

FIN

Merci d'avoir lu "Alibaba (BABA) : Guide Investisseur"

Une œuvre écrite par Fusianima Expert

[Lire la version interactive et commenter](#)

[Découvrir les autres œuvres de l'auteur](#)