

De simples seringues aux milliards : l'ascension d'un géant médical

Vous ne verrez pas cette entreprise faire la une des journaux ou être encensée sur les chaînes financières.

Mais entrez dans n'importe quel hôpital — de New York à Nairobi — et il y a de fortes chances que ses produits y soient omniprésents. Seringues. Tubes à prélèvements sanguins. Pompes à perfusion. Instruments chirurgicaux. C'est le géant discret qui se cache derrière les soins de santé modernes... et la plupart des investisseurs n'en ont aucune idée.

Alors que la foule court après les dernières valeurs technologiques tape-à-l'œil, nous nous concentrons sur quelque chose de bien plus puissant : une entreprise solidement ancrée, à portée mondiale, avec des revenus récurrents qui tombent comme une horloge.

Il ne s'agit pas ici de gains rapides. Il s'agit de détenir une entreprise essentielle, robuste, conçue pour durer.

Depuis plus de 125 ans, cette entreprise contribue à prodiguer des soins à des milliards de personnes à travers le monde. Et avec le vieillissement de la population, la demande croissante en soins de santé et l'amélioration des standards médicaux à l'échelle mondiale, ce géant discret ne fait que commencer.

Voici pourquoi elle mérite une place dans votre portefeuille...

Vous ne reconnaîtrez peut-être pas le nom de **Becton, Dickinson & Co. (BDX)** en entrant dans un hôpital... mais il serait difficile de trouver une pièce qui ne dépende pas de ses produits.

Dans un monde saturé d'effets de mode technologiques, Becton Dickinson est exactement le type d'entreprise que nous aimons détenir : essentielle, durable, et qui construit discrètement de la richesse sur le long terme.

Fondée en 1897 par Maxwell Becton et Fairleigh Dickinson, l'entreprise avait une mission simple à ses débuts : fabriquer des dispositifs médicaux de haute qualité auxquels les médecins pouvaient faire confiance.

Son premier produit ? Une seringue en verre. Solide, précise — et, à l'époque, révolutionnaire.

Plus de 125 ans plus tard, Becton Dickinson est devenue un acteur mondial majeur des technologies médicales, avec plus de 74 000 employés répartis dans plus de 60 pays. Son empreinte est immense, mais reste en grande partie en coulisses.

En 2024, Becton Dickinson a généré 20,2 milliards de dollars de chiffre d'affaires, engrangé 1,7 milliard de dollars de bénéfice net, avec une marge bénéficiaire supérieure à 8 %. Des chiffres solides pour une entreprise d'une stabilité remarquable.

Aujourd'hui, Becton Dickinson est la colonne vertébrale des systèmes de santé dans le monde entier. Elle fabrique des seringues, des cathéters intraveineux, des tubes de prélèvements sanguins, des instruments chirurgicaux et des équipements de diagnostic.

Hôpitaux, laboratoires, cliniques et pharmacies s'appuient sur Becton Dickinson pour dispenser des soins en toute sécurité, suivre les infections et gérer les maladies. L'entreprise est également leader dans les domaines de la thérapie par perfusion, des biosciences et des plateformes de diagnostic automatisé.

Ce n'est pas une entreprise clinquante. Mais elle est indispensable. Becton Dickinson a su se tailler une position dominante. Elle est l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de technologies médicales, et nombre de ses produits reposent sur un modèle de consommation récurrente générant des revenus réguliers et prévisibles.

Becton Dickinson bénéficie également de plusieurs tendances porteuses majeures...

1. Le vieillissement de la population : Partout dans le monde, les gens vivent plus longtemps, ce qui crée l'un des moteurs les plus puissants et durables de la demande en soins de santé que nous ayons jamais observé.

D'ici 2030, une personne sur six dans le monde aura plus de 60 ans. Rien qu'aux États-Unis, plus de 10 000 personnes atteignent l'âge de 65 ans chaque jour.

Et plus on vieillit, plus on a besoin de soins médicaux : plus de consultations, plus de tests diagnostiques, plus de médicaments, plus de vaccins, plus d'interventions chirurgicales.

2. L'élévation des standards sanitaires mondiaux : À mesure que les systèmes de santé se développent dans les pays émergents, des milliards de personnes accèdent pour la première fois à des soins médicaux réguliers. Lorsqu'un nouvel hôpital ouvre ou qu'une clinique s'agrandit, elle ne commence pas avec des robots de pointe — elle commence par les fondamentaux.

Et c'est là que Becton Dickinson brille. Ses seringues, ses outils de diagnostic et ses autres dispositifs essentiels sont reconnus dans le monde entier pour leur qualité et leur fiabilité. Des vaccinations de routine aux soins d'urgence, les produits Becton Dickinson sont souvent les premiers outils saisis par les médecins et les infirmiers. À mesure que la santé publique s'améliore et que la demande de soins augmente, Becton Dickinson est idéalement positionnée pour croître en parallèle.

3. Automatisation et contrôle des infections : Les hôpitaux aujourd'hui sont sous pression. Ils doivent faire face à des budgets plus serrés, un personnel surchargé et une pression accrue pour assurer la

sécurité des patients. C'est là que Becton Dickinson intervient. Ses systèmes automatisés éliminent les incertitudes des soins de routine — réduisant ainsi les erreurs humaines et aidant à prévenir les infections. Dans un monde post-COVID, ce n'est pas un luxe... c'est une nécessité. Le contrôle des infections et l'automatisation ne sont plus facultatifs — ils sont essentiels. Les outils de Becton Dickinson aident les hôpitaux à fonctionner de manière plus fluide, plus sûre et plus efficace. Et c'est exactement ce que recherchent les professionnels de santé.

Becton Dickinson opère dans la plupart des domaines essentiels de la santé : dispositifs médicaux, diagnostics in vitro et outils pour les sciences de la vie. Ensemble, ces marchés pèsent 900 milliards de dollars à l'échelle mondiale — et ne cessent de croître.

LES 3 PILIERS DE LA CROISSANCE

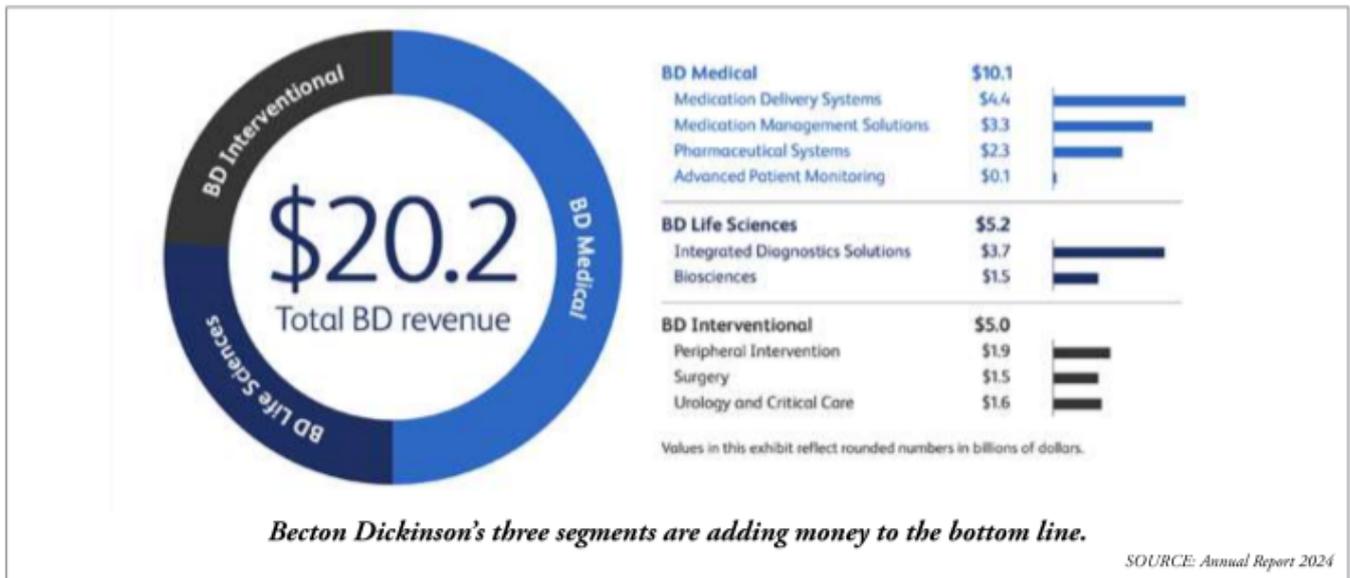
L'entreprise est structurée autour de trois segments principaux. Chacun joue un rôle clé dans la santé moderne. Et ensemble, ils soutiennent une croissance régulière et à long terme.

1. BD Medical : c'est le socle de l'entreprise — les outils du quotidien dont les professionnels de santé ont besoin : seringues, aiguilles, cathéters intraveineux et pompes à perfusion. Au cours de la dernière année, ce segment a généré plus de **10,1 milliards de dollars**, soit une hausse de plus de 11 % par rapport à l'année précédente. Les hôpitaux ne lésinent pas sur ces produits essentiels — ce qui signifie une demande stable, année après année.

2. BD Life Sciences : ce segment est axé sur le diagnostic — les tests et outils de laboratoire qui aident les médecins à comprendre ce qui ne va pas chez leurs patients. Il a généré **5,2 milliards de dollars** de revenus au cours de la dernière année.

Même si les ventes sont restées stables, cette activité est essentielle pour la détection et le suivi des maladies, et BD investit massivement dans des technologies de laboratoire plus rapides et plus précises.

3. BD Interventional : Cette division regroupe les dispositifs mini-invasifs utilisés en chirurgie, en oncologie et dans les procédures vasculaires. Le chiffre d'affaires s'élève à **5 milliards de dollars**, en hausse de 2,5 % sur un an. À mesure que les interventions migrent vers des techniques moins invasives, cette activité de BD est appelée à croître encore plus rapidement.



Les trois segments de Becton Dickinson contribuent aux résultats nets.

Additionnez le tout, et vous obtenez une entreprise générant plus de **20 milliards de dollars** de chiffre d'affaires annuel — alimentant discrètement les hôpitaux et cliniques dans presque tous les pays.

L'entreprise dispose également de produits qui stimulent sa croissance...

Commençons par le **BD Vacutainer** — un incontournable dans les laboratoires et les cliniques du monde entier. Il s'agit des tubes de prélèvement sanguin utilisés pour quasiment tous les examens sanguins de routine. Simples, précis, et utilisés des millions de fois par jour. C'est un produit à usage répété qui génère des revenus réguliers et prévisibles.

Ensuite, il y a le **BD Alaris**, le système de perfusion intelligent de la société. Les hôpitaux utilisent les pompes Alaris pour administrer liquides, médicaments et nutriments avec une précision extrême.

À une époque où la sécurité, l'automatisation et la réduction des erreurs sont primordiales, Alaris est devenu essentiel. Et grâce aux mises à jour logicielles et à de nouvelles fonctionnalités, il prend une importance croissante dans les systèmes hospitaliers.

Les hôpitaux utilisent les pompes Alaris pour administrer liquides, médicaments et nutriments avec une précision extrême.

Et puis il y a le **BD Veritor**, la plateforme de diagnostic rapide. Elle fournit des résultats rapides pour les infections respiratoires, notamment la COVID, la grippe et le VRS. Dans un monde post-pandémique, la demande pour des tests rapides et fiables ne cesse de croître.

Ce ne sont pas des gadgets tape-à-l'œil. Ce sont des bêtes de somme. Et ce sont exactement le type de produits à forte utilisation et à forte nécessité qui assurent le succès de Becton Dickinson — et qui nous permettent de dormir sereinement en tant qu'investisseurs de long terme.

BD VACUTAINER



SOURCE: <https://www.bd.com>

BD Vacutainer - Les tubes de prélèvement sanguin utilisés dans presque tous les tests sanguins.

BD ALARIS



SOURCE: [Company website](https://www.bd.com)

Les hôpitaux utilisent les pompes Alaris pour administrer des fluides, des médicaments et des nutriments avec une précision extrême.

BD VERITOR



SOURCE: [Company website](https://www.bd.com)

Dans un monde post-pandémique, la demande pour des tests rapides et précis avec BD Veritor ne cesse de croître.

UNE DÉCISION STRATÉGIQUE QUI POURRAIT LIBÉRER BEAUCOUP DE VALEUR

Becton Dickinson a fait une annonce en février 2025 qui est passée largement inaperçue dans les médias, mais que les investisseurs avisés ont remarquée.

La société a déclaré son intention de scinder son activité Biosciences et Diagnostics (une branche de BD Life Science) en une entité distincte.

L'unité Biosciences est un leader dans la recherche en oncologie et en immunologie, offrant des outils de pointe en cytométrie en flux et en analyse cellulaire individuelle.

Sa division Diagnostics est un pilier du dépistage des maladies infectieuses, allant du diagnostic moléculaire à la microbiologie automatisée, en passant par le dépistage du cancer du col de l'utérus.

La scission est prévue pour 2026.

Pourquoi démanteler une entreprise qui existe depuis plus de 125 ans ? C'est simple.

Quand une entreprise devient trop grande et trop complexe, elle peut perdre en efficacité. En créant deux entités distinctes, chacune peut se concentrer sur ce qu'elle fait de mieux — et c'est une bonne nouvelle pour les actionnaires comme nous.

La nouvelle Becton Dickinson — la partie que nous continuerons à détenir — deviendra une entreprise pure player dans la technologie médicale. Cela signifie : seringues, pompes, cathéters et instruments chirurgicaux — les éléments essentiels que les hôpitaux utilisent

chaque jour.

Lorsque Becton Dickinson a récemment annoncé qu'elle allait se séparer d'une partie de son activité, elle a précisé une chose de manière on ne peut plus claire : l'activité principale restante disposera d'un « profil de revenus récurrents de premier ordre, supérieur à 90 % ».

C'est ce qui se rapproche le plus d'un modèle d'abonnement dans le secteur de la santé.

Pendant ce temps, l'activité scindée se concentrera sur le diagnostic et les sciences de la vie — un domaine dynamique avec un potentiel de croissance important, mais aussi plus de volatilité.

Cette opération vise à permettre à chaque entreprise de déployer une stratégie plus ciblée et un plan d'allocation de capital distinct, tandis que Becton Dickinson (après la scission) conserve le cœur de métier à forte marge et à revenus récurrents élevés.

LA MAIN FERME DERRIÈRE LA CROISSANCE DE LONG TERME

L'un des principes Alpha-4 avant d'acheter des actions dans une entreprise est simple : n'investissez que dans des sociétés dirigées par des PDG d'exception.

Un leadership de qualité fait toute la différence. C'est pourquoi, sur *Investisseur Alpha*, nous allons au-delà des chiffres. Nous étudions les personnes aux commandes. Nous voulons des dirigeants capables d'allouer le capital intelligemment, de constituer des équipes gagnantes et de créer de la valeur sur le long terme — pas seulement de courir après les gros titres ou les gains rapides.

Depuis janvier 2020, Tom Polen a prouvé qu'il était le genre de PDG qui livre des résultats de manière discrète mais constante.

Polen a pris la tête de Becton Dickinson au moment où le COVID-19 bouleversait le monde. Mais au lieu de céder à la panique, il est resté concentré sur le long terme, prenant des décisions stratégiques pendant que d'autres tentaient simplement de survivre.

Depuis qu'il a pris les rênes, le chiffre d'affaires de Becton Dickinson est passé de 16,1 milliards à 20,2 milliards de dollars — soit une hausse de 25,5 %. Le bénéfice ajusté par action (BPA) est passé de 11,20 \$ à 14,09 \$ — en hausse de plus de 25 %. Une exécution solide, en particulier durant une crise sanitaire d'une ampleur inédite.

Mais les grands PDG ne se contentent pas de faire croître le chiffre d'affaires et les bénéfices. Ils redistribuent aussi le capital aux actionnaires. Et Polen l'a fait.

Sous sa direction, Becton Dickinson a augmenté son dividende chaque année — marquant 53 années consécutives de hausses de dividendes. En novembre 2024, la société a relevé son versement trimestriel de 9,5 % à 1,04 \$, soit un rendement de 2,4 %.

Ce ne sont pas que des paroles : c'est de l'argent concrètement redistribué aux actionnaires.

Becton Dickinson a également renforcé ses rachats d'actions.

En décembre 2024, l'entreprise a versé 750 millions de dollars en avance pour un programme de rachat accéléré d'actions, retirant près de 3,3 millions de titres du marché.

Un mois plus tard, le conseil d'administration a approuvé l'autorisation de racheter jusqu'à 10 millions

d'actions supplémentaires — un signe de confiance à long terme dans l'entreprise.

Parallèlement, Polen a maintenu Becton Dickinson en tête du peloton. Il a rationalisé les opérations, investi dans des secteurs en forte croissance comme les diagnostics intelligents et l'automatisation, et annoncé la scission des activités Biosciences et Diagnostics — une décision susceptible de libérer une valeur significative.

Tom Polen ne cherche pas la lumière. Il bâtit une entreprise plus solide, plus ciblée — tout en récompensant les actionnaires.

C'est ce genre de leadership que nous recherchons lorsque nous investissons dans une entreprise.

LE GÉANT DISCRET QUI ALIMENTE LES SOINS DE SANTÉ MONDIAUX

Lorsque je cherche des entreprises dans lesquelles investir, je privilégie celles qui disposent d'un avantage concurrentiel durable — des sociétés qui dominent discrètement leur secteur et génèrent des revenus récurrents de manière régulière.

Becton Dickinson incarne parfaitement ce modèle.

L'un des atouts majeurs de Becton Dickinson réside dans son business model basé sur les consommables. Près de 90 % de son chiffre d'affaires est récurrent, grâce à la demande continue pour ses produits peu coûteux et vendus en grand volume. Cela crée une source de revenus stable, moins vulnérable aux cycles économiques.

Changer de fournisseur pour ces produits essentiels n'est pas chose aisée. Une fois qu'un hôpital commence à utiliser ses équipements, il les conserve en général. Pourquoi ?

Parce que les outils de Becton Dickinson — des seringues aux systèmes de diagnostic — sont profondément intégrés dans le quotidien du personnel soignant. Les infirmières sont formées à leur utilisation. Les protocoles sont construits autour d'eux.

Et tout fonctionne plus efficacement lorsqu'on n'a pas à douter de ses outils.

Changer de fournisseur ne se résume pas à une question de coût : cela implique de former à nouveau le personnel, de modifier les procédures et de courir le risque de perturber la qualité des soins.

C'est un casse-tête que la plupart des hôpitaux préfèrent éviter à moins d'y être contraints.

Ce niveau de fidélisation client donne à Becton Dickinson un avantage considérable sur ses concurrents. L'envergure de Becton Dickinson est un autre avantage concurrentiel.

C'est un géant mondial : ses produits sont utilisés dans plus de 190 pays, avec une empreinte industrielle difficile à égaler.

Cette échelle a son importance. Elle permet à l'entreprise de produire à des coûts inférieurs à ceux de ses rivaux plus modestes. Et surtout, elle garantit aux hôpitaux et aux systèmes de santé que Becton Dickinson livrera à temps, systématiquement.

Dans un monde où les perturbations des chaînes d'approvisionnement peuvent mettre des vies en danger, la taille et la portée de Becton Dickinson sont un atout majeur.

Il ne s'agit pas seulement d'être grand — il s'agit d'être fiable. Et dans le secteur de la santé, cela n'a pas de prix.

L'innovation est également au cœur de la stratégie de Becton Dickinson.

L'entreprise va de l'avant — elle investit plus d'un milliard de dollars par an dans la recherche et le développement.

Cet argent sert à créer des dispositifs médicaux plus intelligents, plus connectés... ainsi que des outils de diagnostic améliorés qui permettent aux médecins de prendre des décisions plus rapides et plus précises.

Et Becton Dickinson ne se contente pas d'innover en interne. En 2024, elle a racheté la division Critical Care d'Edwards Lifesciences pour 4,2 milliards de dollars, intégrant à son portefeuille des systèmes de surveillance de pointe et des outils pilotés par l'intelligence artificielle.

Ce n'est pas de l'innovation destinée à faire les gros titres.

C'est une stratégie ciblée, pragmatique, orientée vers l'essentiel. Becton Dickinson conçoit les outils sur lesquels les hôpitaux s'appuieront dans la prochaine décennie et au-delà.

Entrez dans n'importe quel site de Becton Dickinson, n'importe où dans le monde — vous y verrez la même chose : une culture fondée sur l'excellence. Chaque collaborateur, de l'atelier de production aux bureaux de direction, est animé par une obsession de la qualité. Ce n'est pas seulement un objectif. C'est un mode de fonctionnement.

Un tel état d'esprit ne s'improvise pas. Il se construit au fil des décennies, à force de confiance, de résultats, et d'engagement lorsque cela compte le plus.

Les hôpitaux, laboratoires et systèmes de santé à travers le monde font confiance à Becton Dickinson parce qu'ils savent qu'ils le peuvent.

Prenez l'ensemble : des produits essentiels, des revenus récurrents solides, une clientèle fidèle, une échelle mondiale inégalée, une volonté constante d'innover et de garantir la qualité — cela forme une barrière à l'entrée large comme un océan.

LE MARCHÉ SE TROMPE...

Certains investisseurs ont été prompts à relever deux reproches à l'encontre de Becton Dickinson.

Premièrement, ils affirment que les marges opérationnelles de l'entreprise sont restées stables ces dernières années.

Deuxièmement, ils soulignent que Becton Dickinson n'a pas connu ce que l'on appelle une « année sans surprise » depuis un certain temps, en raison de rappels de produits, de problèmes de chaîne d'approvisionnement et des répercussions persistantes de la pandémie.

Mais voici ce qu'il faut comprendre... Ces inquiétudes ne remettent pas en cause la dynamique à long terme.

Becton Dickinson évolue dans un secteur complexe et fortement réglementé. Les accrocs à court terme — même s'ils se répètent — font partie du quotidien.

Ce qui importe, c'est la capacité d'une entreprise à réagir.

Becton Dickinson a prouvé qu'elle savait redresser la barre, s'adapter et continuer à fournir des produits vitaux aux hôpitaux et laboratoires du monde entier.

Les marges sont restées stables malgré l'inflation mondiale, les vents contraires liés aux droits de douane et les lourds investissements en production et en R&D — ce qui, à mes yeux, témoigne de la résilience de cette entreprise.

Avec l'essor de nouveaux produits à plus forte marge comme les pompes intelligentes et les solutions de diagnostic, il y a un potentiel d'expansion des marges à venir.

Tandis que d'autres se plaignent des droits de douane, Becton Dickinson passe à l'action.

80 % des ventes réalisées aux États-Unis sont déjà exemptes de droits ou proviennent de la production locale.

Et avec 2,5 milliards de dollars investis dans la fabrication domestique, l'entreprise renforce durablement sa chaîne d'approvisionnement.

Les grandes entreprises savent s'adapter — et c'est exactement ce que fait Becton Dickinson.

Le segment BD Life Sciences a connu un ralentissement temporaire, mais ce n'était pas dû à une faute de l'entreprise.

De récents changements dans le financement public de la recherche aux États-Unis ont ralenti les dépenses des laboratoires universitaires.

Les subventions d'organismes comme les National Institutes of Health ont été réduites, ce qui a entraîné une pause dans l'achat d'équipements scientifiques.

C'est un vent contraire — mais il est transitoire.

Quand les financements reviendront, les commandes aussi.

Conclusion : les critiques se concentrent sur le court terme. Nous, nous visons le long terme.

L'envergure de Becton Dickinson, ses revenus récurrents et ses produits essentiels en font une entreprise conçue pour durer.

Et c'est précisément le type d'entreprise que nous voulons détenir.

Voici un aperçu de ce qui me plaît chez Becton Dickinson...

Notes sur BDX

1. Entreprise centenaire spécialisée dans la fabrication de dispositifs médicaux, de produits diagnostiques et d'outils de laboratoire.

2. 53 augmentations consécutives des dividendes.

3. Une scission pourrait libérer une valeur significative pour les actionnaires.

Et voici comment elle se positionne selon mon approche Alpha-4...

Approche Alpha- 4

Marché Alpha : Becton Dickinson est actif dans trois secteurs essentiels de la santé — les dispositifs médicaux, le diagnostic et les outils de sciences de la vie — représentant ensemble plus de 900 milliards de dollars à l'échelle mondiale. Avec le vieillissement des populations et la hausse des maladies chroniques, la demande pour les produits de BD ne cesse d'augmenter.

Gestion Alpha : Depuis son arrivée à la tête de l'entreprise en 2020, Tom Polen a mené une transformation stratégique, rationalisant les opérations, améliorant les marges et recentrant l'entreprise sur des marchés à forte croissance. Sous sa direction, la société s'est développée dans les soins connectés intelligents et le diagnostic, tout en maintenant un taux de revenus récurrents supérieur à 90 %.

Argent Alpha : L'entreprise a continué à redistribuer du capital aux actionnaires, augmentant son dividende pour la 53^e année consécutive, y compris une hausse de 9,5 % en 2024.

Prix Alpha : Avec un cours d'environ 174 \$ par action, le titre se négocie à une valorisation nettement inférieure à la valeur intrinsèque de l'entreprise.

COMMENT BECTON DICKINSON POURRAIT DOUBLER D'ICI 2030

Voici mon estimation de la valorisation de l'entreprise...

Becton Dickinson se négocie actuellement autour de 174 \$ par action, soit un multiple de 12 fois le bénéfice ajusté par action de 14,09 \$.

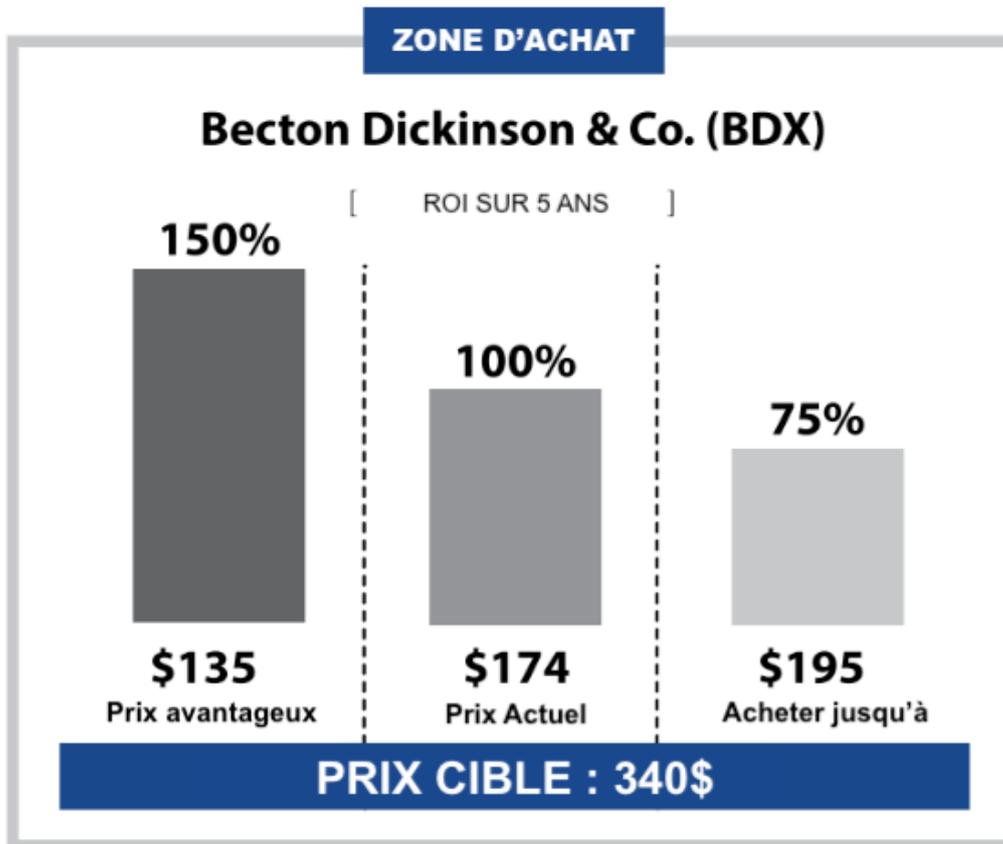
D'après mes recherches, en intégrant une marge de sécurité, Becton Dickinson devrait être en mesure

de faire croître ses bénéfices par action de 6 % par an au cours des cinq prochaines années — un rythme parfaitement en ligne avec ses objectifs.

Sur cette base, les bénéfices par action devraient atteindre environ 19 \$ en 2030.

En appliquant un multiple de 17x et en ajoutant les dividendes, le cours de l'action devrait avoisiner 340 \$, soit un rendement proche de 100%.

Mesure à prendre : Achetez Becton Dickinson & Co. (BDX) jusqu'à 195 \$



A très vite,

Charles Mizahi,
Rédacteur en chef, *Investisseur Alpha*

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

Investisseur Alpha – Mai 2025 – De simples seringues aux milliards : l'ascension d'un géant médical

Directeur de la publication : Elie Bauer

Rédacteur en chef : Charles Mizrahi

Prix de vente : 299 € à l'année

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

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