IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CLUB SANTÉ

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Pascal BESNARD

Corporate Finance Partner
NOVO NORDISK

IFAG Toulouse - Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence en Finance et 2 ans en Banque, je suis retourné étudier pour obtenir un Master à l'IFAG.

En mai 2014, je suis parti m'installer à San Diego (USA). J'ai travaillé en tant que comptable projet pour le **LJI** (San Diego) de 2015 à 2016. Grâce à cette première expérience, j'ai été recruté par **UCSD** (Top 10 des universités aux USA) comme analyste financier spécialisé dans les essais cliniques et fonds publics (NIH Institut National de la Santé).

En août 2018, j'ai été recruté en tant qu'Analyste Financier pour mon expertise sur les fonds **NIH** par **Fred Hutchinson** (top 5 des centres de recherche sur le Cancer aux USA).

Depuis octobre 2019, je travaille pour **Novo Nordisk** Seattle (USA) qui est une entreprise pionnière dans la recherche sur le diabète, l'obésité, et l'hémophilie.

En tant que Corporate Finance Partner, je suis responsable de 4 sites avec 12 équipes de recherche (150 collaborateurs) ; je m'assure du reporting USA (BS, P&L, clôture annuelle), et collabore mondialement avec la maison mère (Danemark) et autres succursales (chine, Inde, Japon, Brésil…).

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La présence de l'IA va s'accentuer pour automatiser plus de taches et limiter les risques financiers. Il me semble essentiel de développer sa connaissance des outils informatiques, améliorer ses soft skills, et perfectionner son sens critique pour l'aide à la prise de décision.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

J'apporte à Novo Nordisk une expertise dans le domaine pharmaceutique et santé, une connaissance de la Finance mondiale (GAAP VS IFRS), et un fort sens du relationnel qui est essentiel pour réussir dans le milieu de la recherche.

Ce que la vie t'a appris ?

Un subtil mélange d'expériences, de connaissances, et de réseau permettra à n'importe qui de réussir. Cela est encore plus vrai si la personne est mobile.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis avec ma famille, j'assouvis ma passion pour l'automobile, et je m'engage dans divers associations (Toastmasters International, Rotary, Club306, et autres Club automobiles).

Ton ambition ?

Œuvrer pour permettre aux malades l'accès aux soins et médicaments.
En parallèle, j'éduque mon fils sur la politesse, les relations, et être heureux. Toujours respecter l'autre personne, quelle que soit la différence.

Ta philosophie de vie ?

« Sans engagement, tu ne commenceras jamais. Sans persévérance, tu ne finiras jamais »

Denzel Washington

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Fabrice BESSON

Manager de transition/Resp. contrôle de gestion
FRESENIUS KABI

IFAG Montluçon - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Lors de ma 3e année à l'IFAG, j'entre chez **NEXANS**, une société dans laquelle j'exerce depuis. De CDD en tant qu'assistant contrôleur de gestion sur un site dans les Ardennes je passe en CDI un an plus tard, sur un site **Normand** de 60 personnes. Pendant 3 ans, j'ai mis en place un process de contrôle de gestion industriel et commercial.

Le site qui connaissait une situation économique délicate fut cédé et je pars alors pour Nexans à **Draveil** (91) en tant qu'adjoint au contrôle de gestion de la Business Line Industrie. Un poste mobile où j'aide les contrôleurs de gestion à monter des projets qu'ils n'ont pas le temps de déployer. Une opportunité aussi qui me permet de multiplier les angles d'approches et les savoir-faire.

Quelques mois plus tard, je suis promu responsable du contrôle de gestion et des RH du site de **Verpillière** (38). Une expérience de 2 ans qui m'amène en 2009 au poste actuel à **Lyon**. Aujourd'hui, je travaille autour de la problématique des métaux car ces derniers sont une composante majeure du prix de revient et vente de nos produits et en consolidation.

En 2016, en plus de la responsabilité du contrôle de gestion, je prends en charge la direction de la Supply chain du site de la Verpillière.

Après 16 années passées chez Nexans, je décide de faire du Management de transition en tant que Responsable du contrôle de gestion. Depuis juin 2019, je suis en mission au sein du laboratoire **FRESENIUS KABI.**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Le mixte gestion/finances + RH fut extrêmement riche. J'y ai appris la dimension humaine de l'entreprise devient concrète, prégnante. Les frontières bougent, et éclairent différemment les prises de décisions.

Les tendances dans ton métier ?

Le développement de la cartographie de gestion et de maîtrise du risque. Et la connaissance et contribution au flux complet de l'approvisionnement jusqu'à la livraison client.

Et pendant ton temps libre ?

Je fais de la cornemuse et donne des cours. Une activité qui me permet de construire un réseau dans n'importe quelle région !

Tes plus belles réussites

- Sans pouvoir détailler les résultats précis, je peux dire avoir piloté la diminution conséquente de pertes dans un domaine clefs sur un des sites de Nexans où j'ai exercé.

- Cela a fonctionné grâce à l'appropriation du sujet par les différents acteurs. En clair, la démarche de faire des économies est devenue l'histoire de chaque collaborateur et pas seulement une affaire de financier !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Patrice FERRAND

Président directeur général / Group CEO BIOM' UP (Biotechnology)

IFAG Paris - Promotion 1986

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Mon parcours est articulé autour de deux marchés : la grande consommation puis la santé. Dès ma sortie de l'IFAG en 1987, j'intègre **MARS INC.** J'y reste 8 ans et passe de Chef de secteur à Responsable National des ventes. J'enchaîne 2 années au même poste chez **SC JOHNSON WAX** (Canard, Brise, Pledge…) aux commandes d'une équipe de 4 managers et 55 commerciaux. J'étais membre du Board division « Professionnels ». En 1997, **COORS BREWING COMPANY**, 3e brasseur américain, me propose de devenir Manager France et d'être membre de leur Euro Board. Deux ans plus tard, **IMPERIAL TOBACCO GROUP** m'offre l'opportunité de devenir National Sales Manager pour restructurer la force de vente (100 commerciaux sur 10 régions) et prendre en charge le Training et Trade marketing (5 managers).

Très rapidement, je rejoins la Direction Générale de **BEN & JERRY'S FRANCE.** Il avait tout à construire car la marque venait de s'implanter dans notre pays (en 1998) et réalisait 6M€ de CA alors qu'aux USA elle faisait 270M€.

En 2003, je change de secteur et prends la Direction générale de **MÖLNLYCKE HEALTH CARE. FRANCE & BENELUX** l'un des premiers fabricants au monde de produits à usage unique pour les interventions chirurgicales (bandages, gants…). Pendant plus de 11 ans, j'ai managé cet entité comprenant 250 salariés et réalisant 230M€ de CA.

Fin 2014, le Groupe Suisse Unilabs (600M€ de CA monde et 5000 salariés) me propose de devenir PDG de **UNILABS FRANCE**. Poste que j'occupe 5 ans en charge des 1500 collaborateurs, 180 M€ de CA et des 100 laboratoires d'analyses médicales. En Sept 2019, je deviens PDG/CEO de **BIOM'UP,** une société de biotechnologies. Un nouveau challenge !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la direction générale de Ben & Jerry's France en 2000. A l'époque l'entreprise était une Start up au sein d'un grand Groupe (Unilever). Cette expérience m'a servi à garder l'esprit entrepreneurial nécessaire à tout bon management.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans le sport ? Peut-être Président d'un club de sport !

Et pendant ton temps libre?

Du sport ! J'adore le foot mais ne le pratique pas. J'adore également le tennis et essaie, selon mes déplacements, d'en faire 1 à 2 fois/semaine (Classé 15/2).

Tes plus belles réussites

- Mon parcours diversifié (avec une 1ère partie dans la grande consommation et une 2e partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jalonner de rencontres incroyablement riches !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Jean-Louis HORVILLEUR

Audioprothésiste d.e, Président du Conseil Scientifique de BRUITPARIF Journaliste GUITAR PART, créateur http://blog.lesoreilles.com

IFAG Lyon - Promotion 1985

Comment s'est déroulé ton parcours ?

J'ai fait 2 années de pharmacie puis l'IFAG. Par la suite, j'ai été responsable de l'informatisation d'une société de distribution de pièces détachées auto puis RAF Europe dans la filiale d'une holding américaine fabriquant des nettoyeurs de piscine. J'ai aussi fait du consulting mais la trentaine passée, je me suis tourné vers la santé, une vocation familiale, et j'ai choisi l'audioprothèse. J'ai été diplômé d'état à 37 ans. Mon implication dans la prévention du risque auditif a démarré avec la rédaction d'un article pour le magazine « Guitar Part ». J'ai participé aux commissions de rédaction du dernier texte de loi sur les musiques amplifiées, en 2017, ou encore au programme "make listening safe" de l'OMS, etc.

Après avoir été Directeur des Opérations, dans un groupe de centres d'audioprothèse, j'ai été récemment embauché dans une filiale de La Mutuelle Générale, MG services, pour créer (et développer !) leur activité audioprothèse. C'est une première pour cette 3e mutuelle française. En effet, la demande de la population ne cesse de croître et l'arrivée de la réforme 100% santé audiologie y contribue. En France, le nombre de personnes atteintes de difficultés auditives est estimé à environ 6 millions, dont la moitié est susceptible d'être appareillée. Or, le taux d'appareillage réel est de l'ordre de 35 %.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

C'est un métier mal connu du public, mais si agréablement reconnu de nos patients ! Le marché va évoluer avec le Reste à Charge Zéro (ou Rac 0) qui sera opérationnel en janvier 2021 ; il permettra à un plus large public de s'équiper d'appareils de bonne qualité. Sur le plan technique, la connectivité de l'aide auditive avec le smartphone et son ouverture sur l 'internet des objets (ou IFTTT « If This Then That » / Si Ceci Alors Cela) la fait passer dans le troisième millénaire.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis passionné de guitare, registre Metal/mélodique. Depuis 2006, je suis devenu journaliste testeur au sein du Magazine N°1 de la guitare (Guitar-Part) et publie aussi des articles du type «Prenez soin de votre capital auditif». Enfin, je préside le Conseil Scientifique de Bruitparif et fais beaucoup de prévention auditive pour toutes les générations, en passant par le monde de la nuit, avec l'école de DJ (UCPA) et les ministères...

Ton ambition ?

J'ai toujours envie de faire des choses pour laisser le monde plus "propre" que dans l'état où je l'ai trouvé.

Transmettre ce que je sais. Pour le reste : continuer à apprendre et à progresser.

Ce que la vie t'a appris ?

Il est important de prendre soin de ce qui est précieux dans la vie. J'ai cette année (2020), au bout de 22 ans de vie commune, demandé ma compagne en mariage. Et elle a dit Oui !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Mariam LABOUNE

Digital Marketing Communications Manager EMEA-Japan
RESMED (APNÉE DU SOMMEIL)

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Ma double compétence m'a permis d'évoluer dans chacun de mes postes Après un DUT informatique analyste programmeur web, j'ai fait l'IFAG à Lyon car je souhaitais créer mon entreprise. Dès 2008, je me suis naturellement orientée vers le web et le marketing en devenant Digital communication Manager chez **ALDES** pendant presque 7 ans. Puis **TENOR EDI SERVICES**, une SSII en échange de Données Informatiques, me propose le poste de Responsable marketing Digital. J'y développerai l'activité web pendant un peu plus d'un an.

Début 2017, **RESMED,** leader mondial dans les équipements d'apnée du sommeil, de BPCO et d'autres maladies respiratoires chroniques, m'offre un challenge passionnant : piloter et définir les stratégies digitales marketing BtoB et BtoC de la zone EMEA-Japan avec une équipe de 6 personnes.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marketing digital devient un outil pour apporter de la valeur ajoutée à l'expérience client. Mais les marketeurs devront avoir une gestion éthique et transparente des données clients, surtout dans le domaine de la santé !

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Sans hésiter ma double compétence technique et marketing. J'ajouterais ma capacité à être un accélérateur vers la digitalisation au sein des entreprises : je fais beaucoup de consulting interne pour aider les équipes à faire les bons choix.

Ce que la vie t'a appris ?

La valeur de l'individu dans la réalisation de tous les projets et a fortiori au sein de l'entreprise !

La persévérance et la passion, des valeurs que j'apprends à mes 2 enfants.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai beaucoup enseigné le marketing car j'aime transmettre mais je n'ai malheureusement plus le temps. En effet, je m'occupe de mes 2 enfants et les emmène, le plus souvent possible avec mon mari, en voyages découverte des populations, au cœur des terres. Un mot d'ordre à chaque fois : apprendre à aimer la diversité. Ces voyages me permettent de faire de la photo, un autre loisir que j'affectionne particulièrement.

Ton ambition ?

Favoriser l'ouverture à la différence, à la tolérance Apporter plus de diversité dans notre monde pour favoriser la bienveillance

Ta philosophie de vie ?

« Vis chaque instant
comme si c'était le dernier »

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Alexandre LEROUX
CEO & Founder
HUMAN TELEMEDICINE TRAINING

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **SAINT GOBAIN** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, chez **AIR FRANCE** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

LA GENERALE DE SANTE me propose de prendre la direction de différents secteurs (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de **L'HOPITAL DE VILLIERS** (600 personnes).

En 2012, **UNILABS**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région Est. Je supervise alors 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires. En 2015, on me confie la direction de l'activité France (180M€ de CA, 100 sites, 1300 personnes, 500 Partenaires).

En 2017, je prends un virage en créant ma propre start-up : **HUMAN TELEMEDICINE TRAINING** dont la mission est le développement de réseaux médicaux par la structuration des relations pluridisciplinaires (Médecine de Ville, Hôpital, Ehpad, HAD et HOME CARE) via la Télémédecine. Nous sommes 12 personnes au bout d'un an et je compte croître encore.

L'été 2019, je reviens à mes premières amours en prenant la Direction Générale d'un **HOPITAL PUBLIC EN BOURGOGNE.**

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie, Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen a minima.

Ton ambition ?

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine.

Ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Maxime POUPARD

Commercial Grands comptes
LABORATOIRES URIAGE

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment s'est déroulé ton parcours ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **ELIS** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **CULTURA**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

A 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **HORTICASH**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes. Rapidement, je rejoins **GALDERMA** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable comptes clefs.

En 2018, je rejoins **URIAGE** en tant que Responsable grands comptes Pays de Loire.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez ELIS en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La présence sur le web et la performance du site marchand seront les clefs du succès de demain sans oublier la logistique qui en découlera en raison d'une augmentation des flux à venir.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !

Et pendant ton temps libre ?

Je découvre Nantes mais retourne régulièrement à Rennes (dont je suis originaire) où j'ai ma famille ainsi qu'à Paris où je rends visite à des amis. Depuis peu, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

Tes plus belles réussites ?

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes – en trouvant un emploi dans domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Pierre-Jean RENAULT

Directeur de clientèle
PASCALEO (Marketing santé)

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une première année de Médecine et un Deug en Biomédical j'ai intégré l'IFAG Montluçon et démarré ma carrière pour le compte de **HG MEDICAL**, une PME créée par Daniel Voiry, un de mes profs à l'IFAG !

J'ai ensuite rejoint **LE LABORATOIRE WELLCOME** devenu **GLAXO WELLCOME puis GSK** au fil des fusions pour y occuper, durant 21 ans, tous les univers et tous les postes de délégué médical à Responsable de la BU Respiratoire (400M€ de CA/ 250 Collaborateurs).

En 2014, le laboratoire **EFFIK** spécialisé dans la santé des femmes et en difficulté suite au déremboursement de ses pilules, me propose la Direction Générale. Après 4 années de réorganisation, nous avons pu redresser le CA à 30M€, créer 8 nouveaux produits et redéfinir les fonctions de chacun (70 collaborateurs).

En 2018, j'ai pris la Direction Générale de **NEURAXPHARM France** pour amener ce laboratoire à devenir un acteur clé dans le traitement des maladies du Système nerveux central ! Mais je décide de revenir dans ma région Auvergne et rejoins **PASCALEO**, spécialiste en marketing santé

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché pharmaceutique se polarise avec d'un côté les grands groupes innovants capables de valoriser leurs molécules (Sanofi, Novartis…) mais aussi les grands groupes industriels qui font du générique en masse ; d'un autre côté, les « middle » laboratoires positionnés sur des marchés de niche ou les biotech. Les petits laboratoires disparaissent.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'industrie pharmaceutique avec un parcours « d'expertise » au sein d'un grand groupe international et la polyvalence nécessaire à la gestion d'une PME.

Ce que la vie t'a appris ?

Découvrir de nouveaux domaines et/ou personnes est un fantastique moteur de motivation et une source d'énergie.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport, de la course nature avec des amis, de l'escalade avec ma famille et même du Paintball avec mes 2 garçons. Je garde un regard averti sur le volley-ball que j'ai pratiqué en pro B et le rugby de 25 à 40 ans !
Par ailleurs, je suis administrateur d'une association qui œuvre dans le domaine du tourisme social.

Ton ambition ?

Construire, créer et si possible avoir un impact positif sur la vie des personnes que je croise.

Ta philosophie de vie ?

Face à l'épreuve : « ce qui ne nous tue pas, nous rend plus fort » !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Cyril SAULNIER

Directeur des Ressources Humaines ADAPEI (Association départementale de parents et amis de personnes handicapées mentales)

IFAG Lyon - Promotion 1998

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai débuté en 1999, dans la Groupe **SAINT-GOBAIN** en tant que RRH d'une unité de production de 120 personnes qui fabrique des mortiers industriels, appelée Saint-Gobain weber. En 2001, suite à une réorganisation industrielle de cette même société, j'ai été nommé RRH Rhône-Alpes et j'ai pris la responsabilité de 2 sites de production. En 2003, j'ai eu l'opportunité d'évoluer une nouvelle fois dans le Groupe Saint-Gobain en prenant la responsabilité RH du 3ème plus grand centre de recherche et développement du Groupe, spécialisé dans les matériaux haute performance, dans le sud de la France, avec de vrais challenges à relever dans un contexte de crise sociale aiguë.

Après plus de 9 ans dans le Groupe Saint-Gobain, j'ai décidé de revenir en région lyonnaise. En juillet 2008, j'intégre **MANITOWOC**, groupe américain, leader mondial dans l'industrie de la grue et des équipements « chauds et froids » pour professionnels.

À partir de septembre 2014, je rejoins **DELTA SECURITY SOLUTIONS** et deviens DRH sur la France en septembre 2015. Cinq ans plus tard, je quitte l'industrie et rejoins **ADAPEI** (Association départementale de parents et amis de personnes handicapées mentales), en tant que DRH.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans hésitation, celle en cours, car Manitowoc a subi de plein fouet la crise avec une perte d'activité de plus de 80%. J'ai dû gérer 2 plans sociaux en moins de 2 ans avec beaucoup de réorganisations. J'ai acquis la conviction que ces démarches pouvaient être managées de façon participative, transparente et avec une logique gagnant-gagnant.

La tendance à venir dans ton métier ?

Je pense que la dimension accompagnement du changement pour la fonction RH sera encore plus exigeante qu'aujourd'hui.

Si tu changeais de métier ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Et pendant ton temps libre ?

Mon fort intérêt pour le sport de haut niveau et le fait d'y avoir travaillé en parallèle de mon activité professionnelle, me laisse penser qu'un jour je « basculerai » dans ce domaine d'activité.

Tes plus belles réussites

- Celles à venir à condition qu'elles soient avant tout collectives

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

CARNET D'ENTRETIENS
Santé

Marc TRONSON

Chairman & Founder
SOFTMESOLOGY LABORATOIRE

IFAG Paris - Promotion 1980

Comment es-tu devenu chef d'entreprise ?

Dès l'IFAG en 1978, je suis entré chez **Vichy** en tant qu'Adjoint au Directeur de la Communication en charge de la partie Internationale jusqu'en 1981. Après l'armée en 1982, j'ai créé à 24 ans **Cybor** ma première structure qui comprenait une agence de pub/Plv, une agence de mannequins et une usine d'injection plastique. L'ensemble représentant une centaine de salariés. Je l'ai revendue pour faire le tour du monde pendant 1 an.

De retour, **YSL** me propose de devenir Advertising Export Manager. Un poste que j'occupe plus de 9 ans jusqu'en 1997 date à laquelle je décide de créer ma 2e société, **ALDERAN**, un web Agency/SSII. Durant cette période, je fais des levées de fonds, créer le 1er portail de luxe (Webdeluxe.com), rentre dans un fonds d'investissement. Puis, je reviens chez **YSL BEAUTE** de 2002 à 2004. Ensuite, **PICO**, groupe chinois leader mondial de l'événementiel m'offre la possibilité de devenir Patron de l'Europe. J'y reste 5 ans.

En 2009 des amis créent **GOBETWEEN CSR**, un cabinet conseil en RSE.

Partenaire et CFO (30%), je leur apporte ma vision internationale acquise dans des grands groupes et mon expérience de la gestion de PME.

En 2012, je décide de bâtir **AQUAMOON**, un spa de 600 m², réservé aux femmes et situé place Vendôme que je fais évoluer en **CLINIC VENDOME**. Deux ans plus tard, je crée **SOFTMESOLOGY**, une technique non-invasive révolutionnaire inspirée de l'esthétique médicale qui reçoit le Prix H. Pierantoni de l'Innovation 2014 décerné lors du Congrès International d'Esthétique Appliquée à la Porte de Versailles.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma direction Europe du groupe PICO. Travailler à haut niveau et seul caucasien, dans un groupe sino-asiatique est une expérience extraordinaire, riche d'enseignements. Elle montre le décalage avec nos cultures et habitudes et explique en grande partie les tendances macro-économiques actuelles.

Et pendant ton temps libre ?

Je travaille au lancement d'autres sociétés. Je pratique pas mal de sport, de musique. Je cultive mon jardin et enfin j'élève mes 5 garçons !

Tes plus belles réussites

- Traversée de l'Atlantique à la voile à 25 ans.
- 1er Oscar PLV à 26 ans.
- Lancement de parfum à Jeddah en 1989.
- La première application d'un book marketing int'l sur CD rom chez YSL + base de données en 1995.
- *Best 40* de Capital-IT en 2000 (les 40 meilleures start-ups en Europe)
- Ma famille…

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE