

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Co-Fondateur, Directeur Général et Directeur du Développement d'Affaires, depuis septembre 2014 **Poietis** – 33 Pessac (www.poietis.com)

Société de bio-impression ayant pour mission d'accompagner les acteurs de la Santé et de la Recherche dans l'émergence de la médecine personnalisée en proposant des solutions innovantes basées sur la technologie de bio-impression 4D de tissus biologiques.

- Contribue à la structuration de la société sur les fonctions support (administration, finances, qualité) et assure les relations avec le Comité Stratégique et les investisseurs.
- Définit et implémente la politique de communication: site internet, réseaux, presse, supports marketing et conférences.
- Développe la stratégie de développement commerciale et assure l'initiation et le suivi des partenariats stratégiques.
- Négocie les accords de co-développement dans les domaines dermo-cosmétiques et pharmaceutiques et mets en place les projets de développements précliniques.
- Prépare le budget et le plan d'affaires en étroite collaboration avec le Président et la RAF.

Résultats marquant :

- Structuration de la société depuis la création (2 fondateurs) jusqu'à une société de 40 personnes
- Conduite de deux tours de financements (2015 : 2.5M€, 2017 : 5M€)
- Responsable de l'initiation et la conclusion de partenariats stratégiques avec plusieurs groupes industriels : BASF sur la peau, L'OREAL sur le follicule pileux, SERVIER sur le foie...
- Signature de trois consortiums européens H2020 compétitifs académiques - privés (sur le cartilage, le cerveau et le pancréas) et d'une collaboration de recherche clinique avec l'Assistance publique-hôpitaux de Marseille afin de réaliser le premier essai clinique d'implantation de peau bio-imprimée comme Médicament de Thérapie Innovante.
- Lancement commercial de Poieskin®, premier modèle de peau totale bioimprimé, et NGB-R, bioimprimante de recherche

Fondateur et Dirigeant, depuis juin 2011 **BLS Consulting** – 33 Bordeaux

Société de conseils stratégiques et opérationnels en développement commercial dans les sciences de la vie.

- Aider les jeunes sociétés innovantes dans leur démarches commerciales : identification de partenaires, présentations conjointes, politiques d'in- et out-licensing, négociations et mise en place d'accords.
- Conseiller les sociétés clientes en terme de stratégie de développement, positionnement, et plan d'affaire.
- Structurer les offres au niveau commercial et marketing (produit, service et/ou technologie biotech / medtech).

16 missions de business développement conduites en :

- Biotech : biomarqueurs, oncologie, génomique
- Medtech: sécurité microbiologique, imagerie, analyses de la peau
- CROs: toxicology prédictive, modélisation in silico, identification et validation de gènes.

Directeur Business Development, août 2009 à mai 2011 **FLUOFARMA SA** – 33, Bordeaux (www.fluofarma.com)

Société offrant des services et technologies de criblage à haut niveau d'information (High-Content Screening) pour la découverte de cibles et la caractérisation de composés à potentiel thérapeutique.

- Assurer un plan d'amélioration de la notoriété/visibilité de la société.
- Chargé des actions de développement commercial : plan de prospection, accords de licences et collaborations.
- Définir et mettre en place la politique marketing et un plan d'actions annuel (salons, campagnes d'e-mailings, publicités, etc.), incluant l'expansion à l'international.
- Mettre en place et diriger une équipe ventes et marketing (5 personnes).
- Proposer les objectifs et budget nécessaires à l'atteinte du chiffre d'affaire prévisionnel.
- Structurer les offres de services et les prestations possibles de la société en fonction de ses cibles (Biotech/Pharmas) et applications principales (oncologie, neurologie et toxicologie).
- Négocier et rédiger les propositions et contrats clients.

Résultats marquant:

- Augmentation du Chiffre d'affaire de +25%, nombre de nouveaux clients x 3 en un an ;
- Création de trois divisions différentes : Bioengineering, Screening et Biocomputing
- Ouverture d'un bureau de représentation commerciale à Princeton, NJ, Etats-Unis ;
- Mise en place d'outils internes pour l'équipe Ventes et Marketing (CRM, générateurs de devis, catalogue d'essais) ;
- Redéfinition de la charte graphique et refonte de tous les supports marketing (brochures, site internet, etc.).

Directeur Général, Septembre 2007 à Juillet 2009
Président du Conseil d'Administration, Juillet 2008 à Janvier 2009
Directeur Commercial et Marketing, Juin 2007 à Juillet 2009
BIOSPACE LAB SA – 75, Paris (www.biospacelab.com)

Société d'instrumentation spécialisée dans l'imagerie biomédicale (20 personnes)

- Définir et implémenter la stratégie commerciale et marketing.
- Déterminer et mettre à disposition de l'équipe les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs.
- Etablir le budget, le proposer au Conseil d'Administration, et veiller à son exécution.
- Evaluer et développer les opportunités de croissance et développement (interne et externe).
- Fixer les objectifs, mettre en place la stratégie pour les atteindre et prendre les décisions stratégiques.
- Superviser, organiser et coordonner les services administratifs, opérationnels, ventes et marketing en accord avec le plan d'affaires global de la société.
- Gérer les relations client, le support SAV, et le réseau d'agents/distributeurs.
- Mettre en place et suivre les collaborations applicatives.
- Renforcer l'équipe de ventes et marketing directe (Amérique du Nord, France, Benelux).

Résultats marquant:

- Chiffre d'affaire : + de 50% sur deux années consécutives (ventes d'instruments x 2 de 2007 à 2008);
- Animation du conseil d'administration: reporting et relations investisseurs, recherche d'un nouveau Président ;
- Redéfinition et déploiement du réseau de distribution; Création d'une filiale aux Etats-Unis (Cambridge, MA);
- Recapitalisation de la société en deux tours de financements avec les investisseurs existants;
- Signature d'accord de co-marketing avec Promega et Zymera;
- Obtention du prix 2008 Frost & Sullivan "European Imaging in Life Sciences - Product Line Strategy of the Year Award".

Directeur Business Development, Septembre 2005 à Mai 2007
MAUNA KEA TECHNOLOGIES – 75, Paris (www.maunakeatch.com)

Société de biotechnologies spécialisée dans les systèmes d'imagerie cellulaire *in vivo*

- Définir les priorités commerciales et stratégiques du Cellvizio[®], premier microscope confocal à fluorescence fibré, pour la recherche biomédicale (cancérologie, neurosciences, ingénierie tissulaire, etc....) à côté des applications potentielles chez le patient (diagnostique en cancérologie et pneumologie).
- Développer les fonctions marketing : analyse et connaissance du marché et opportunités, amélioration de l'attractivité de Cellvizio[®].
- Implémenter la fonction Ventes (ciblage, prospection, actions commerciales) et les relations clients (académiques, biotech et pharma).
- Manager au niveau opérationnel une équipe « ventes » (un responsable des ventes, une assistante commerciale et un réseau de distributeurs), « Applications » (cinq personnes), et « Marketing » (un Chef de Produit).

Mes missions ont permis :

- de déterminer et de suivre des plans d'actions avec les managers des ventes et les distributeurs ;
- d'évaluer et de fixer des priorités en termes de prospection et ventes par type de marchés;
- d'évaluer et de développer les opportunités de ventes et améliorer le processus de gestion des clients;
- d'initier des collaborations stratégiques externes à la fois dans le domaine académique et privé
- d'organiser et de structurer l'équipe et les activités applications, marketing et ventes;
- de signer un accord majeur de co-promotion avec Invitrogen et un accord de distribution exclusive avec Leica Microsystems (Amérique du Nord, Europe, et Japon).

Senior Manager, Business Development, Janvier 2004 à Août 2005
Manager, Business Development, Septembre 2001 à Décembre 2003
CELLECTIS SA - 75, Paris (www.cellectis.com)

Société de biotechnologie, spécialisée dans l'ingénierie rationnelle des génomes

- Gérer et signer des contrats de R&D (académiques et privés).
- Mettre en œuvre la politique de concession et d'acquisition de licences.
- Identifier et évaluer les partenaires potentiels (biotech. et pharma.) dans des domaines d'applications variés: agro-alimentaire, animaux modèles, amélioration de souches, pharmacogénomique et production de protéines thérapeutiques.
- En charge de la politique de communication globale de la société (congrès, PRs).
- Structurer, négocier et suivre les partenariats stratégiques et accords.

Mon travail direct a notamment abouti à la signature de 26 accords : avec d'autres sociétés de biotechnologies (animaux modèles, amélioration de souches et production de protéines), en agrobiotech dont 3 sociétés majeures du domaine, et avec des groupes pharmaceutiques, pour un chiffre d'affaires cumulé d'environ 2.6 millions d'Euros et une valeur potentielle globale estimée à 45 millions d'Euros.

Chargé d'Affaires - Manager des projets Biotech. & Sciences de la Vie
Avril à Septembre 2001

INCUBATEUR ILE-DE-FRANCE INNOVATION – 78, Saint Quentin en Yvelines

Incubateur technologique sélectionné par le Ministère de la Recherche. Mes missions:

- Participer à la mise en marche opérationnelle de l'incubateur (structure, procédures de sélection et de traitement des dossiers, comité de sélection).
- Détecter et évaluer les projets de création d'entreprises innovantes en biotechnologie.
- Sélectionner et accompagner les projets (24 dossiers étudiés, 6 projets suivis, 4 créations dans les domaines des cellules souches, dispositifs médicaux, thérapie génique et génomique).
- Veille économique et technologique.

Consultant en Biotechnologies - Research Associate & et Business Analyst

Avril 1998 à Mars 2001

LSC INTERNATIONAL, INC. - Chicago, USA (www.lscintl.com)

Société de conseil stratégique en biotechnologies, spécialisée "Ag-Biotech"

- Assurer une veille technologique et commerciale des derniers développements des biotechnologies, particulièrement en génomique et protéomique.
- Identifier les nouvelles technologies émergentes et startups innovantes du secteur.
- Conseiller des fonds d'investissement spécialisés en capital-risque dans le secteur des biotechnologies.
- Détecter et évaluer les potentialités commerciales de nouvelles technologies et nouveaux produits issus des biotechnologies (études de marché).
- Participer au développement commercial de certains clients: recherche de partenaires; identification, sélection de prospects pour des alliances technologiques.

Assistant Manager - Conseiller Technique, Janvier à Septembre 1998

Bureau de représentation de la Région Aquitaine à Chicago - Chicago, USA

- Assister le directeur exécutif dans l'organisation de missions pour favoriser les relations entre l'Aquitaine et l'Illinois, au niveau des Sciences et Techniques (Ex: "Coopératives agricoles de nouvelle génération" et "Industries de la santé").
- Favoriser les partenariats techniques et commerciaux entre compagnies américaines et aquitaines, particulièrement en Biotechnologie et Sciences de la Vie.
- Rechercher les informations financières et marketing afin d'aider les PME d'Aquitaine à élaborer des stratégies commerciales appropriées pour le marché des USA.

Chargé de mission, Septembre à Décembre 1997

BIOTECHNICA, Association pour le développement des Biotech. en Aquitaine, 33 Bordeaux

- Assurer une veille normative sur les Organismes Génétiquement Modifiés.
- Détecter et évaluer les besoins en entreprises: technologies, partenariats et transferts.

Responsable Développement, Août 1994 à Août 1997

O.V.I. (Office de Valorisation Industrielle) - site Bordeaux Montesquieu, 33 Martillac

- Gérer le transfert de technologies et le phasage industriel de différentes activités.
- Assurer la production de membranes bio-résorbables de réfection tissulaire et autres produits de comblement ou d'ingénierie tissulaire, utilisés à des fins médicales.
- Mettre en place un service de détection et d'identification des mycoplasmes dans les échantillons biologiques.
- Prendre en charge et développer une activité de production de nucléotides radio-marqués et milieux de transfert d'embryons bovins (Contrats avec ICN France).
- Réaliser les études techniques (labo, pilote; certifications ISO et marquages CE).

Assistant Ingénieur, Janvier à Juin 1994

IMPRA Médica - 94 Boissy-St-Léger, détaché au Centre d'Elaboration et d'Expérimentation de Matériaux et Systèmes Implantables à Bordeaux

- Étude de faisabilité d'un traitement de prothèses vasculaires à visée anti-infectieuse.

Biochimiste, Oct. 1992 à Oct. 1993

Unité 306 de l'**INSERM** - 33 Bordeaux

- Projet de recherche sur la mise au point d'un radio-pharmaceutique.

FORMATION

Professionnelle:

- **2005 Formation en Négociation "Arriver à un accord via créativité, raison et pouvoir"**
Hartley-Brewer Consultants – Executive Program, Paris
- **2003 Formation "Négociation et Structuration d'Accords"**
HEC Management - Executive Development, Jouy-en-Josas
- **2000/01 Préparation du CFA (Chartered Financial Analyst): Diplôme d'Expert Analyste Financier**
Début d'un programme de 3 ans à distance (Niveau I)
AIMR: Association for Investment Management and Research, Charlottesville USA

Universitaire:

- **1990 Diplôme de l'Enseignement Supérieur Technologique** (mention AB)
"Biotechnologies et Gestion des Entreprises Agro-Alimentaires"
Formation de niveau II (Niveau Maîtrise de Sciences et Techniques)
Université de Bordeaux I
- **1989 Diplôme d'Université** (mention AB)
"Sciences et Techniques Agro-Alimentaires"
Faculté des Sciences de Limoges (Niveau DEUG B/Licence)

DIVERS

- **Correspondant** à Chicago de Sept. 1998 à Février 2001 pour EuroChallenge, organisation Française à but non-lucratif, ayant pour objectif l'aide à l'export et aux transferts de technologies:
7 missions dans les technologies agro-alimentaires et de la Santé.

- **Membre** du Conseil d'Administration de Biospace Lab de août 2009 à décembre 2013.

- Publications

- "Differential Anchorage Probes for High-content Screening"
Touch Briefing February 2010; Drug Discovery, Vol 7
- "New bioprinted skin, cosmetic in vitro model"
J. Cosmet Sci, 2017 Jan/Feb; 68(1): 85_90
- "Tissue Manufacturing by Bioprinting: Challenges & Opportunities"
Cell Gene Therapy Insights; 2018; 4(8), 781-790
Submitted for review: Aug 18 2018 Published: Nov 6 2018 DOI: 10.18609/cgti.2018.081

- Prix :

- Décembre 2017 : Prix du Doyen Jean de Feytaud de l'Académie Nationale des Sciences de Bordeaux, pour le transfert et l'industrialisation de la technologie de bio-impression 3D assistée par laser et les programmes de R&D conduits depuis la création de Poietis
- Décembre 2018 : Trophée 2018 de l'Entrepreneur en Medtech et Diagnostics® de FRANCE Biotech
http://www.france-biotech.fr/wp-content/uploads/2018/12/CP_Panorama2018_trophees_FR.pdf