

Déployer le Potentiel Vitalité de l'Entreprise



**MedTech, BioTech :**  
**Franchir la marche de la croissance**

Entreprise  
labellisée



Ethic'evolution

# BioTech / MedTech

---



**Histoire en création**

# BioTech / MedTech

---

- Une histoire de passion et de passionnés
- Une réponse à un besoin en santé publique
- Des enjeux de développement et de croissance

# Genèse d'une BioTech / MedTech

---

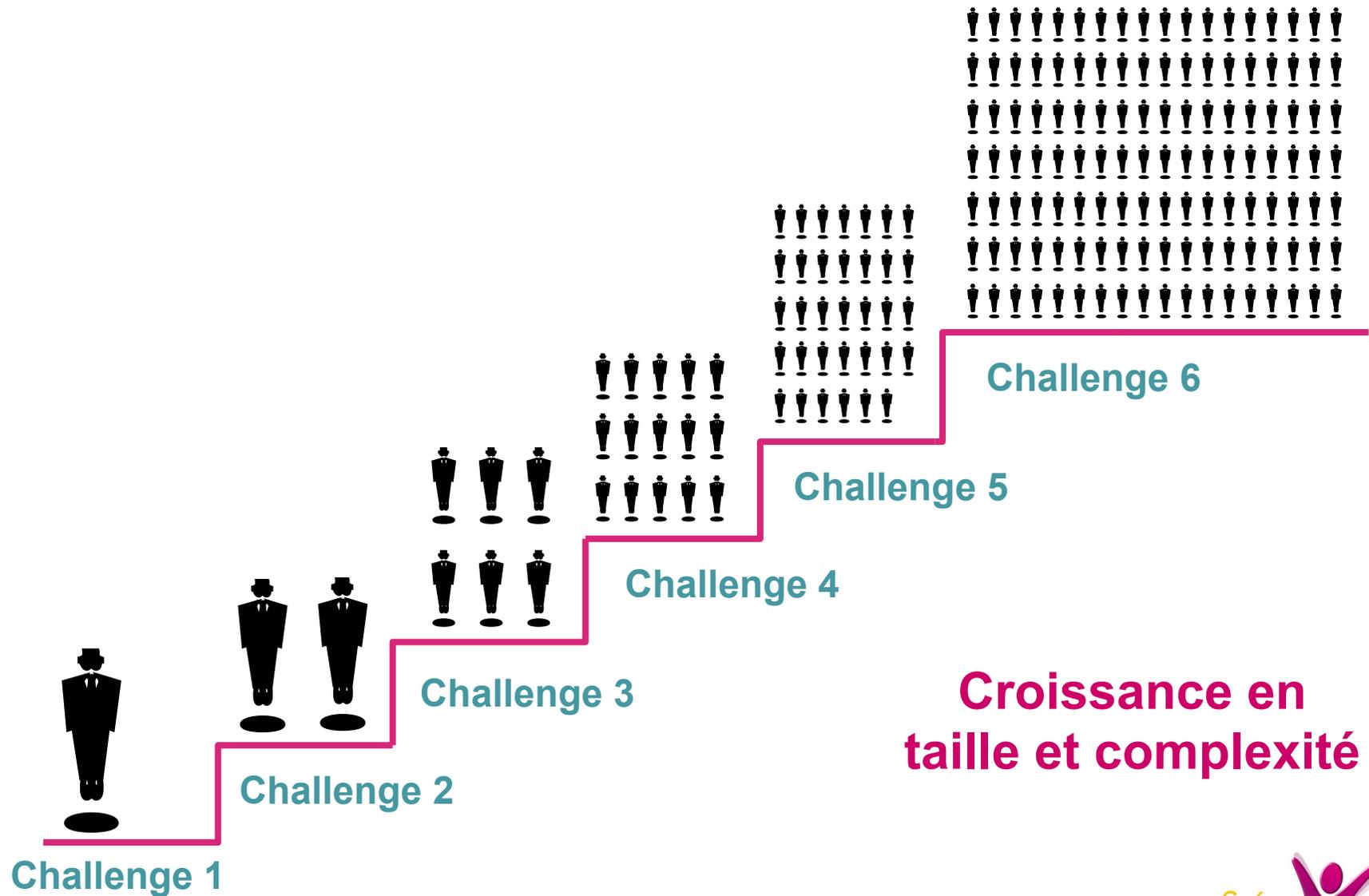
- **Créée par des scientifiques** accompagnés de gestionnaires (business angels...)
- **Monde scientifique et technologique**
- **Relever un défi** : développer et mettre sur le marché une nouvelle technologie ayant un intérêt de santé publique
- **Très petite à petite structure** : A l'origine quelques hommes/femmes (<5) puis une structure qui se développe jusqu'à à 100 à 200+ personnes

# Activité initiale

---

- Exploiter une idée originale
  - ❖ Sur une base médicale et technologique
  - ❖ Ayant un potentiel de santé publique
  - ❖ Ayant une perspective de rentabilité
  
- Développer un produit ou une technologie innovants
  - ❖ Recherche fondamentale → Preuve de concept
  - ❖ Equipe initiale restreinte de scientifiques hautement spécialisés
  - ❖ Univers et modes de travail peu « codifiés » privilégiant la créativité et la réactivité

# Nouveaux challenges, nouvelles étapes



# Les challenges de l'expansion

---

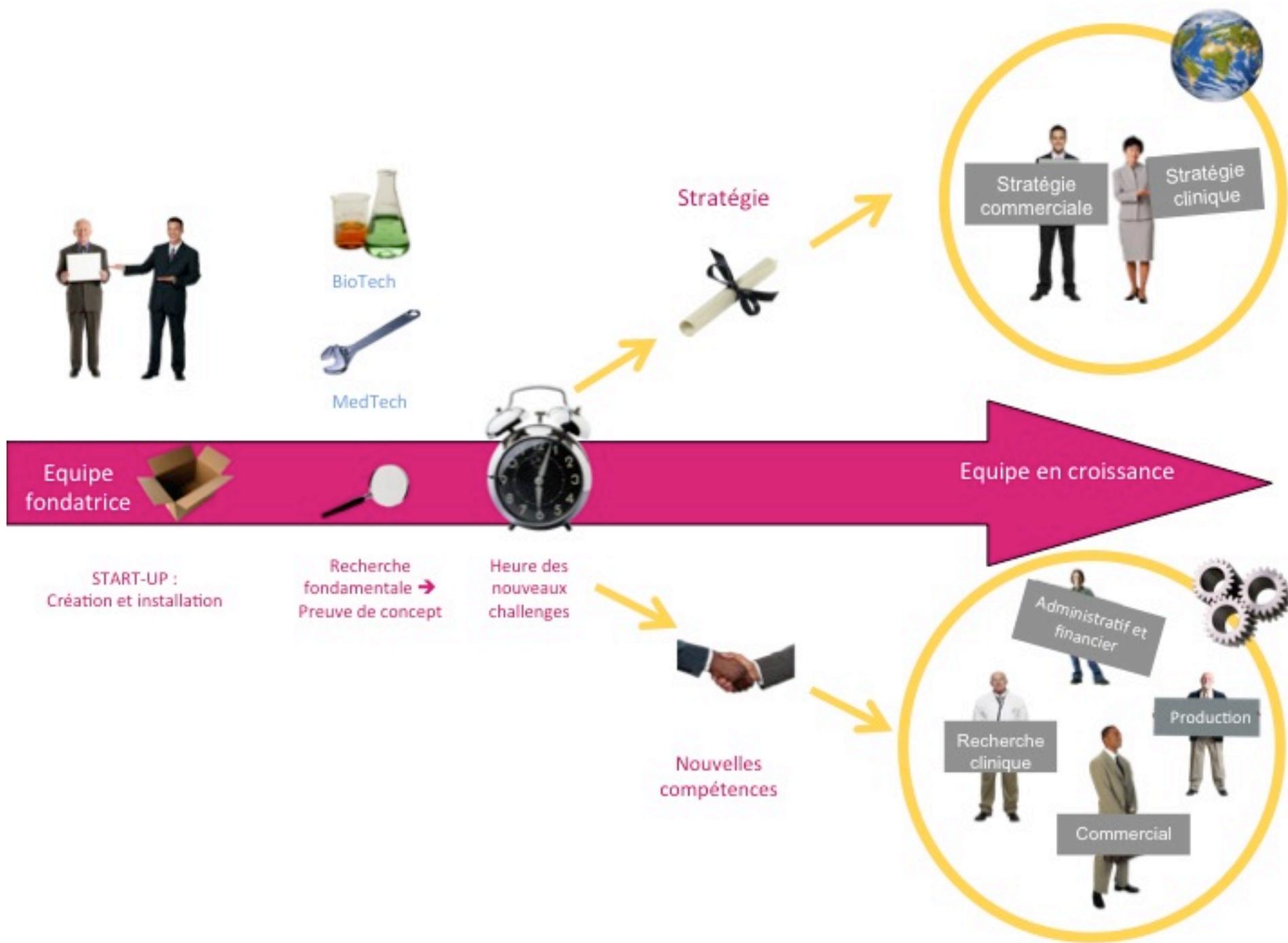
1. Challenges technologiques et scientifiques
  - Preuve de concept
  - Preuve sécurité/efficacité clinique
  - Lancement et réalisation des études pivotales
  - 1<sup>ères</sup> évaluations médico-économiques
  
2. Accroissement et complexification de l'activité
  
3. Challenge financier
  - Levée(s) de fonds
  
4. Développement RH
  - Agrandissement de l'équipe
  - Elargissement des missions, des responsabilités et des compétences de l'équipe
  - Intégration des nouveaux
  - Adoption de modes de fonctionnement plus structurés

# Période de transition → Nouveaux challenges

---

## ➤ Boom d'activité et nouvelle organisation

- ❖ Développement de la recherche, de la production
- ❖ Développement du marketing et de la communication
- ❖ Développement de la vente et de la distribution
- ❖ Développement de l'internationalisation



# Situations nouvelles

---

- Identification et recrutement des compétences critiques
  - ❖ Médicales
  - ❖ Opérations cliniques
  - ❖ Accès au marché : affaires réglementaires, médico-économique...
  - ❖ Commerciales
  
- Intégrer et déléguer ces nouvelles compétences
  - ❖ Quelles compétences internaliser/externaliser en priorité?
    - ✓ Collaboration initiale possible avec des consultants (ex : directeur médical, directeur affaires réglementaires, marketing, commercial...)
    - ✓ Recrutement
  - ❖ Quand et comment développer l'activité marketing et commerciale ?
    - ✓ Démonstration d'un niveau de preuve suffisant / de la proposition de valeur
    - ✓ Quelle commercialisation, où et par quels canaux?

# Nouvelles ressources



# Prévenir pour ne pas subir

---

- Une période de « flottement » peut survenir dans cette phase d'expansion et d'accroissement d'activité tous azimuts

- ❖ **Soit anticipation et prise en compte précoce**

- ➔ « Prévention I<sup>aire</sup> » : conception et mise en œuvre d'une stratégie, d'une structure et d'un fonctionnement adaptés

- ➔ **CROISSANCE REUSSIE**

- ❖ **Soit la période de flottement s'instaure et dure**

- ➔ **CROISSANCE DIFFICILE**

- ➔ « Prévention II<sup>aire</sup> » : solutions curatives plus ou moins tardives et exhaustives pour limiter et tenter de réparer les conséquences parfois sévères de cette phase

# Votre défi

---

## ➤ Garder l'ADN originel – pionnier

- ❖ Par l'unicité de votre créativité
- ❖ En communiquant et en partageant la vision et le sens de votre innovation en interne et en externe
- ❖ Par l'enthousiasme, le dynamisme de la nouveauté
- ❖ Tout en structurant plus

## ➤ Avancer

- ❖ En restant dans la cohérence initiale du projet, source de créativité et de vitalité
- ❖ En intégrant les nouvelles ressources
- ❖ En relevant les différents challenges

# Créer la vitalité

## La solution de prévention <sup>laire</sup>

---

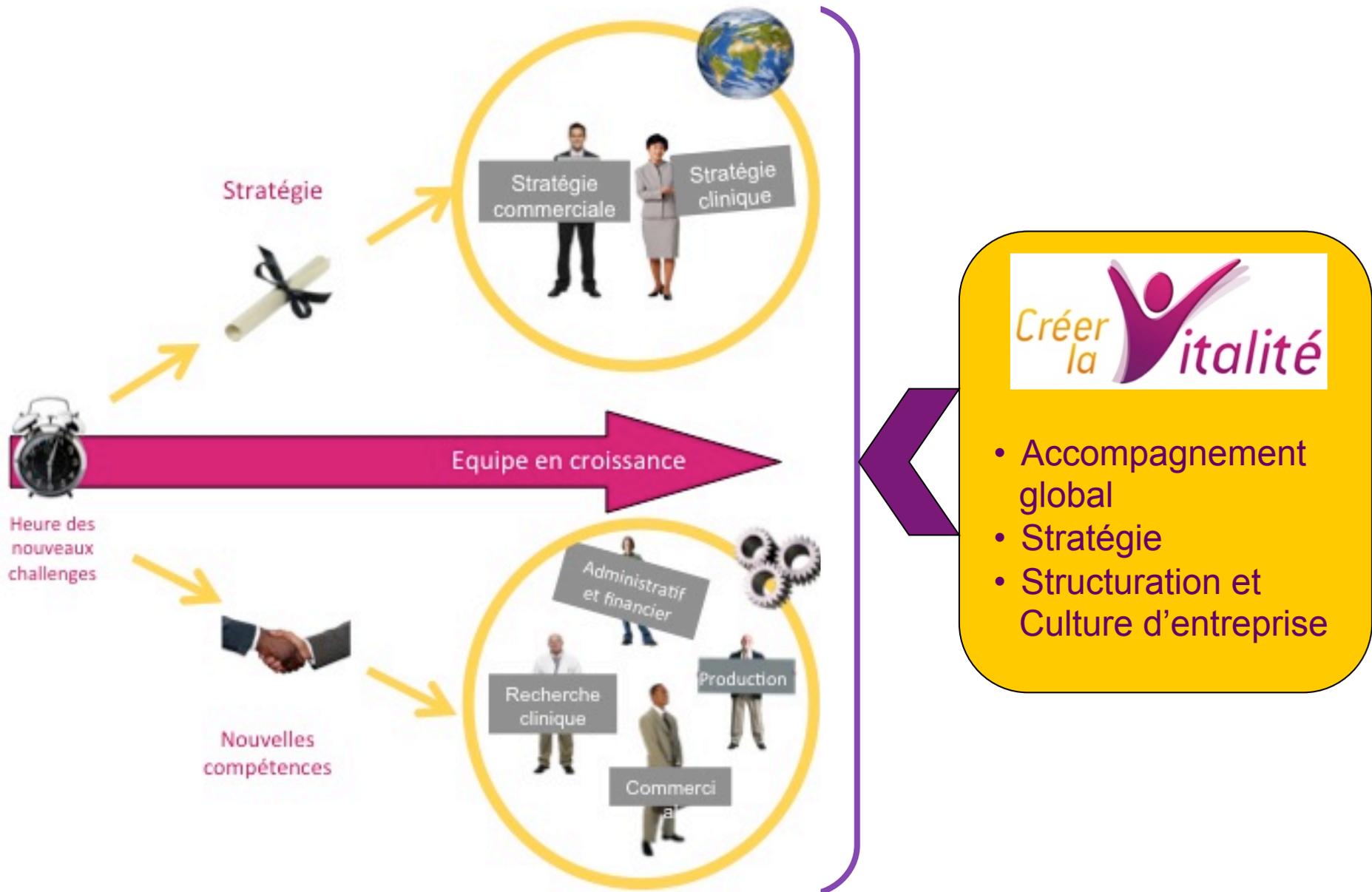
### ➤ **Quoi :**

- ❖ Une expertise médicale, stratégique et managériale
- ❖ Un accompagnement structurant d'entreprises de BioTech ou de MedTech

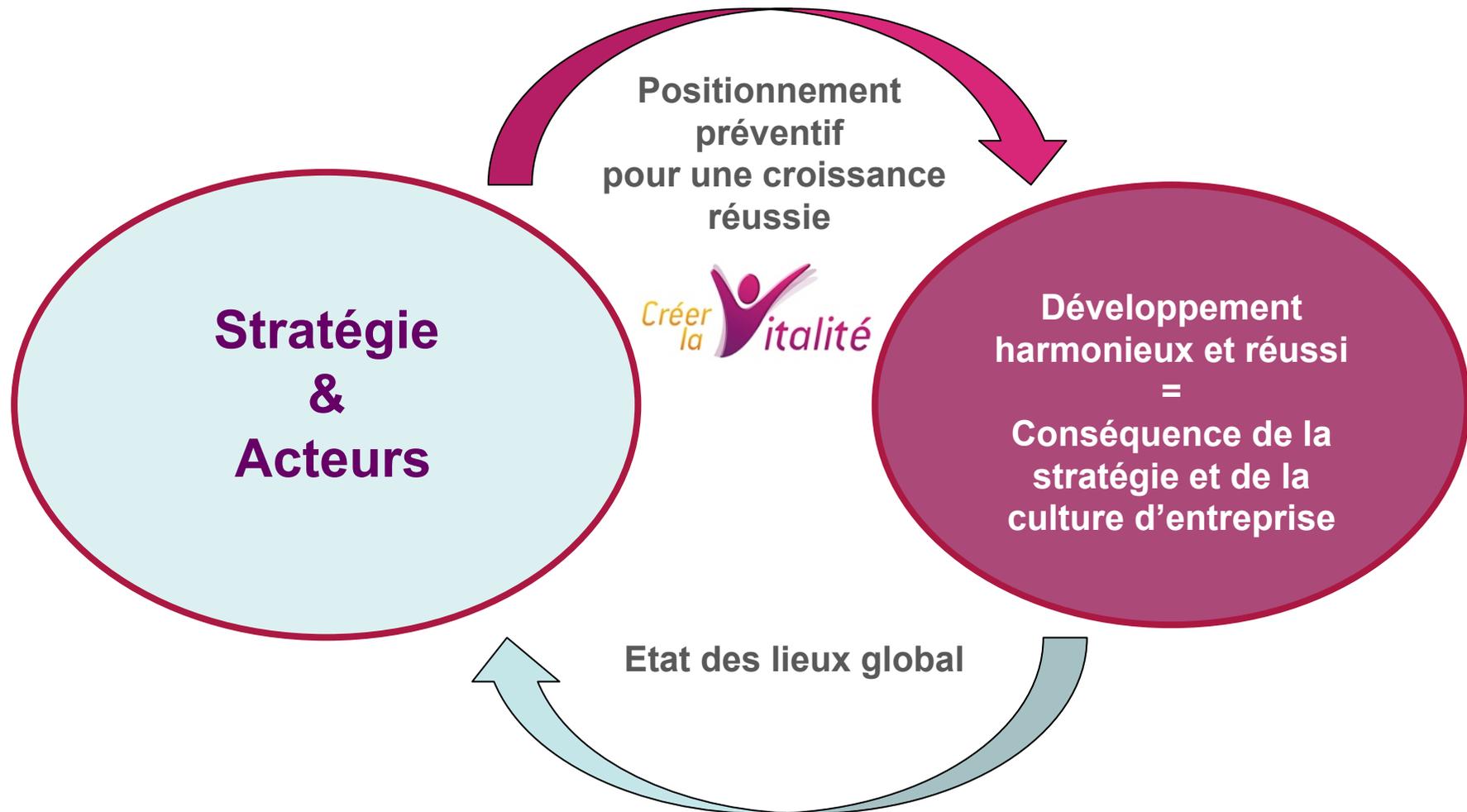
### ➤ **Quand :** En phase de croissance et de transition

### ➤ **Comment :**

- ❖ Accompagner la structuration et la stratégie du nouveau « Groupe/ Collectif »
- ❖ Créer une culture d'entreprise qui
  - ✓ garde l'ADN originel
  - ✓ est porteuse de sens, de motivation et de vitalité pour tous
  - ✓ est performante

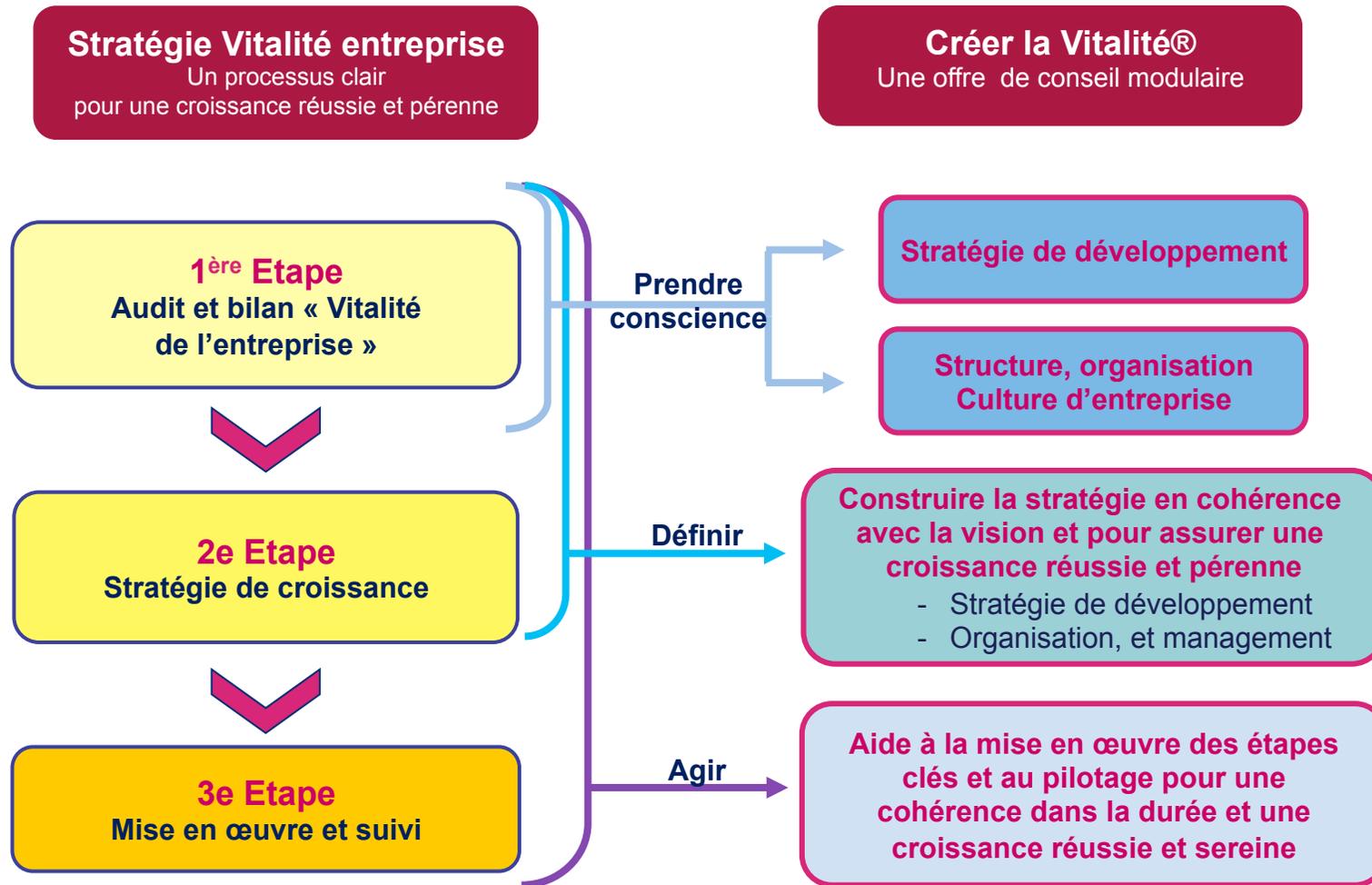


# Créer d'emblée les conditions d'une croissance réussie



# Créer la vitalité

## Un accompagnement global



# MedTech / BioTech :

## Franchir la marche de la croissance

---



# MedTech / BioTech :

## Franchir la marche de la croissance

---

### 1<sup>ère</sup> Etape Audit et bilan « Vitalité de l'entreprise »

#### ➤ Axes audités

- ❖ Stratégie de développement
- ❖ Structure, organisation et culture d'entreprise

#### ➤ Audit et bilan

- ❖ Interviews avec un échantillon représentatif des salariés et du management
- ❖ Grille d'analyse Créer la Vitalité
- ❖ Résultats en 4 à 6 semaines, selon disponibilités et amplitude de l'intervention
- ❖ Une synthèse restituée à la direction et/ou aux personnes en charge du projet

#### ➤ Pilotage assuré par le comité de direction

# MedTech / BioTech :

## Franchir la marche de la croissance

---

### 2<sup>e</sup> Etape Stratégie de croissance

#### ➤ **Accompagnement du comité de direction**

##### ❖ Séminaire fondateur : 2 Journées hors site

- ✓ Appropriation du diagnostic
- ✓ Axes stratégiques positifs à booster
- ✓ Axes de repositionnement à mettre en place
- ✓ Plan d'action
- ✓ Définition des indicateurs de pilotage et du processus pour les suivre
- ✓ Définition du calendrier

# MedTech / BioTech :

## Franchir la marche de la croissance

---

### 3<sup>e</sup> Etape

#### Mise en œuvre et suivi

- **La « formation-action » de l'équipe (petites structures) ou des managers (moyennes et grandes structures)**
  - ❖ Groupes de formation : max 10 à 12 personnes
  - ❖ Nombre de groupes en fonction de la taille de l'entreprise
  - ❖ Modules de formation : 1 journée/mois pendant 3 mois
    - ✓ Acquisition de repères et outils structurants d'un « vivre et travailler ensemble » qualitatif
    - ✓ Séance de créativité : contribution aux axes définis par le comité de direction en matière de stratégie et de culture d'entreprise
    - ✓ Plan d'action opérationnel, individuel et collectif
  
- **Réunions périodiques de suivi du comité de direction**
  - ❖ 1 réunion par mois
  - ❖ Suivi des indicateurs par le comité
  - ❖ Identification des changements positifs installés
  - ❖ Identification des ajustements si nécessaires
  - ❖ Bilan de fin de parcours ou suite d'accompagnement

# MedTech / BioTech

## Simulation budgétaire : entreprise de 50 personnes

Etapes du parcours	Durée	Tarif	Total
<b>1ère Etape</b> <b>Audit et bilan</b> « Vitalité de l'entreprise »	4 J – 15 ITW 1 J - synthèse	9 000 € HT	19 800 € HT
<b>2e Etape</b> <b>Stratégie de croissance</b> (Séminaire de comité de direction)	3 J	5 400 € HT	
<b>3e Etape</b> <b>Mise en œuvre et suivi</b> (1 groupe de 10 pers., 3J de formation)	3 J	5 400 € HT	

# Créer La Vitalité

---



**Qui sommes nous?**

# Créer La Vitalité

---

Cabinet  
d'audit, conseil, accompagnement et formation

Expert dans le développement du  
Potentiel Vitalité des Entreprises

# Créer La Vitalité

## Pourquoi travailler avec nous?

---

- **Une entreprise labellisée Ethic'evolution** dont l'ingénierie repose sur le Leadership Ethique®
- **Une approche unique** de la santé, préventive, positive, qui aborde
  - ❖ Le cœur de métier
  - ❖ La culture d'entreprise
- **Une équipe de consultants** alliant **formation médicale** et expérience en **stratégie et management**
- **Des accompagnements impactants**
  - ❖ Stratégie de BioTech/ MedTech
  - ❖ Accompagnement au changement, culture d'entreprise
  - ❖ Santé en entreprise

# Créer La Vitalité, une entreprise Ethic'evolution

**Créer La Vitalité®** = entreprise labellisée Ethic'evolution, le label des entreprises dont le dirigeant et les collaborateurs sont formés au **Leadership Ethique®** et qui déploient une activité visant à répondre aux besoins fondamentaux et universels des Etres Humains.

Les entreprises Ethic'evolution apportent à la fois de l'innovation, des réponses concrètes, de l'attractivité et de la performance à leurs clients.

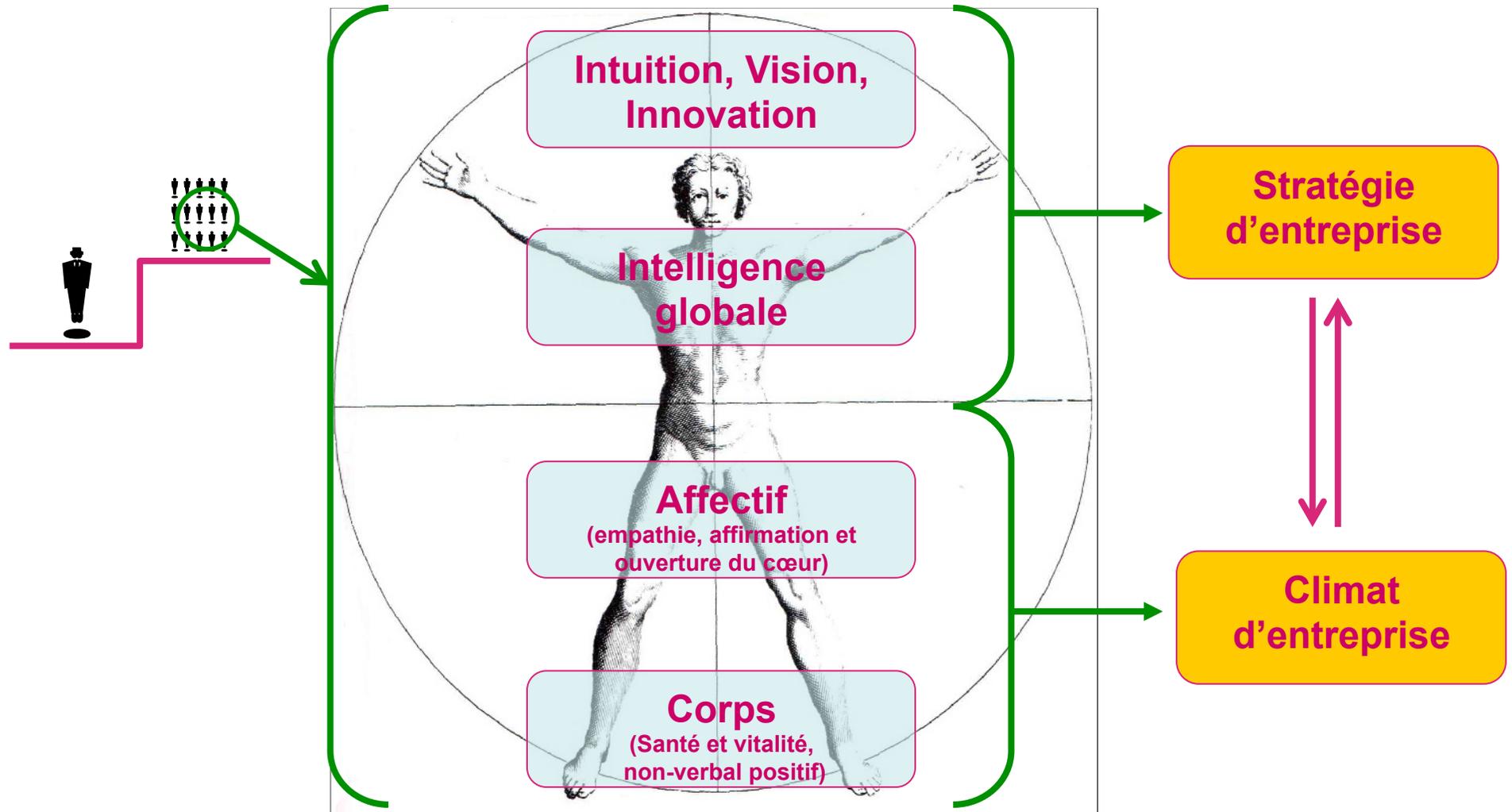


## Les principes Ethiques pour les nouveaux leaders

Ces principes sont respectés et pris en compte par tous les nouveaux leaders dans toutes leurs décisions, actions et stratégies dans le cadre du Leadership Ethique®

1. **Etre en bonne santé** (vitalité et bien-être, accès à l'eau et à l'alimentation)
2. **Etre en sécurité** (physique, psychique et économique)
3. **Pouvoir accéder à la connaissance** (éducation, information juste)
4. **Respecter tout être humain, la planète et la vie en général**
5. **Avoir un équilibre et un bien-être**
6. **Inclure et non pas exclure** (inclure également dans tous nos raisonnements les causes véritables et les effets ou impacts véritables)
7. **Se réaliser et pouvoir concrétiser un projet de qualité**

# La dimension humaine indissociable de la dimension stratégique



# Véronique Chabernaud

## La fondatrice



- Fondatrice et dirigeante depuis 2007 de « Créer la Vitalité », cabinet de conseil spécialisé dans la promotion de la santé et de la vitalité
- Une triple formation unique
  - ❖ Médecin oncologue
  - ❖ Essec Management spécialisé (Marketing et développement commercial)
  - ❖ Parcours pour le Développement d'un Leadership Ethique®
- Carrière pharmaceutique, 20 ans d'expérience de dirigeante
  - ❖ Directeur médical Chugai Rhône Poulenc
  - ❖ Directrice des Affaires Médicales Globales en oncologie chez RPR
  - ❖ Vice Présidente Marketing Ventes chez Aventis Intercontinental et Europe
  - ❖ Directrice de la Business Unit oncologie chez Sanofi Aventis France
- Membre du Conseil de Surveillance de Innate Pharma
- Co auteur du livre « Capital Humain versus Humain Capital », Ed L'Harmattan 2014

# Nathalie Déchelette

## Consultante



- Docteur en pharmacie  
DES de Pharmacie Hospitalière, Ex-interne des hôpitaux de Paris
- Carrière en communication santé
  - Responsable de développement de projets de communication santé (Formation médicale, Information et prévention santé patients et grand public)
  - Co-Conceptrice/rédactrice d'expositions scientifiques
- Consultante en communication santé (conception-réalisation) Spécialités :  
Prévention santé, Information santé et médico-sociale, E-Santé
- Consultante de la société « Créer la Vitalité », cabinet conseil spécialisé dans la promotion de la santé et de la vitalité

# Créer La Vitalité

## Références

### Stratégies Santé Diagnostics



Mauna Kea Technologies



### Santé Vitalité Entreprise



MEDEF Ile-de-France

### Santé Vitalité Grand Public





[contact@creerlavitalite.com](mailto:contact@creerlavitalite.com)

Mob. : **06 72 28 20 84**

Assistante : **09 67 09 96 29**

Site internet: <http://www.creerlavitalite.com>