

Entreprendre en biotech: et si ce secteur était comme les autres!

Comment choisir et travailler avec ses partenaires

Profession: Bio-Entrepreneur 2005

Guillaume PLANE

Président Directeur général

Société MitoProd SA

Principe important : Votre projet d'entreprise est unique

- Votre entreprise innovante n'existe pas encore... Elle ne sera pas une copie!
 - Renoncez aux recettes toutes faites...
 - **Think out of the box...**
- Le projet d'entreprise cristallise votre opportunité et votre vision
 - Vous ne devez jamais en démordre, **votre vision conditionne votre stratégie**
 - Personne d'autre que vous ne peut tenir la barre (sauf à créer une entreprise différente)

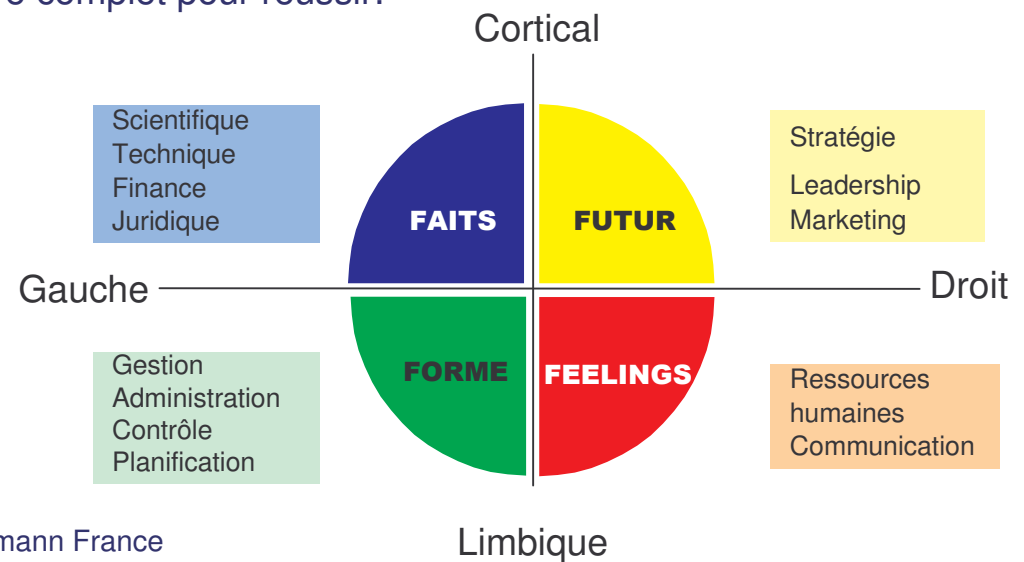
Votre vision vous appartient - et à vous seul
La stratégie vous appartient donc, et à vous seul

Après cela, il faut envisager de s'entourer d'associés et de partenaires...

... sans tarder!

Principe important : Vous n'y arriverez pas seul

- Sachez vous entourer...
 - Vos journées ne durent que 24 heures
 - Vous n'avez pas en vous toutes les compétences requises
- Faîtes honnêtement le point de vos forces et faiblesses
 - Cherchez à vous entourer de personnes qui ne vous ressemblent pas
 - L'entreprise est un cerveau* qui doit être complet pour réussir:



(*) Approche HBDI avec l'aimable accord de la Sté Ned Hermann France

De l'équipe aux consultants...

- A la suite du créateur, l'équipe est le pré requis pour la création
- Elle doit elle aussi faire le point sur ses forces et faiblesses...

Si une compétence requise n'est pas dans l'équipe, faire appel aux consultants

– Les besoins sont uniques pour chaque entreprise

Exemple: Si l'étude de marché est faite par l'équipe, les consultants sont inutiles...

Les consultants sont là pour répondre à une lacune de l'équipe sur une compétence particulière, ou éventuellement pour valider un point de vue...

... ou éventuellement pour rassurer les acteurs publics...

Comment choisir un consultant...

- Définissez clairement le besoin
- Ne vous fiez pas aux « marques déposées »
- Votre réseau est source de conseils et d'expériences
 - Ecoutez les entrepreneurs plus avertis
- Pensez à mettre plusieurs consultants en concurrence
 - Ça ne fait de mal à personne (sauf aux consultants les plus nuls)
- Passez du temps avec eux avant de choisir
 - Ce temps là vous sera facturé, de toutes manières

Comment travailler avec un consultant...

- Demandez un devis
- Obligez-vous à acquérir son langage
Vous allez devoir comprendre ce qu'il fait...
- Obligez-le à une interaction régulière:
Même si elle n'est pas développée par vous, une étude de portée stratégique ne peut pas se passer de vous...
- N'acceptez pas l'étude tant qu'elle ne vous convient pas
Le devis proposé est souvent basé sur du temps consacré à...
Efforcez-vous de passer sur un mode de rémunération orienté « résultat »
- Ne payez que quand vous êtes satisfait

Les quatre enseignements clés

- Votre projet est unique, vous avez la vision et la stratégie
- Vous n'y arriverez pas seul, sachez vous entourer
- Les consultants sont là pour combler vos lacunes
 - Sachez les choisir...
- Les consultants travaillent pour vous
 - Ne les lâchez pas dans la nature...

Pour en savoir plus

- www.club-alfa.com
 - Une plate-forme « prestataires labellisés »
- www.bionest.com
 - Une référence personnelle pour les études de portée stratégique
- Votrereseau.com
 - Discutez avec vos contacts entrepreneurs – Ils sont vos meilleurs conseillers...

MitoProd SA

Production d'ARN par fermentation de la levure de boulanger (*S. cerevisiae*)

Avantage technologique:

- Baisse des coûts de production
- Changement d'échelle rapide et sûr
- Quantités industrielles

Marché en croissance et à fort potentiel:

- RNA recherche (siRNA, etc.)
- RNA médicament (siRNA, aptamères, etc.)

Guillaume Plane

MitoProd SA
1, rue Camille Saint Saëns
33077 Bordeaux cedex

Tél +33 556 999 043

Fax +33 556 999 063

contact@mitoprod.com
www.mitoprod.com