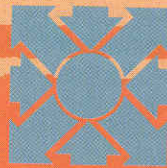
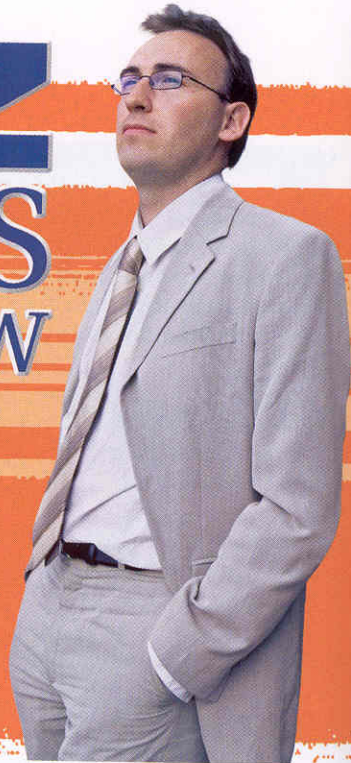




# BIZZ LEADERS of TOMORROW



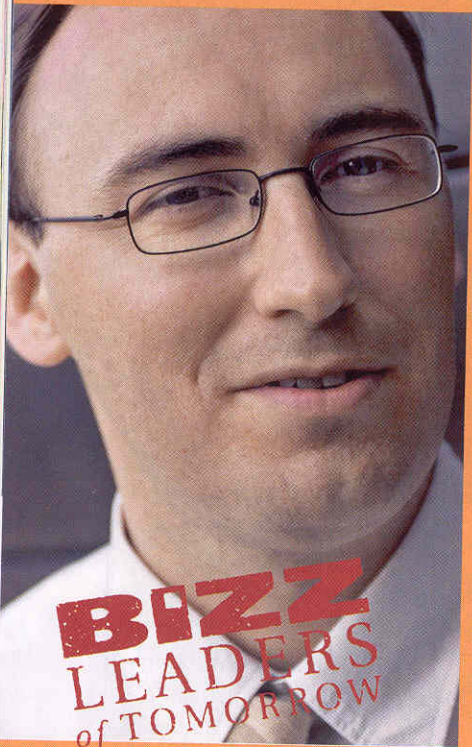
Alexander Hughes  
EXECUTIVE SEARCH CONSULTANTS



PHOTOS : P. BROZE/REPORTERS

Il veut devenir le leader européen

## «J'avais les idées, l'envie



**BIZZ**  
LEADERS  
of TOMORROW

### Jean-Pol Detiffe

Age : 33 ans

**Fonction actuelle :** fondateur et CEO de DNAVision, société spécialisée dans l'analyse génétique, qui emploie actuellement 12 personnes.

**Etudes :** pharmacie (UCL), administration des entreprises (UCL-IG), diplôme spécialisé de pharmacien industriel (ULB-ULg).

**C.V. express :**

1997-2003 : occupe différentes fonctions chez Quality Assistance (développement des biotechnologies, gestion du laboratoire...).

**Hobbies :** folklore de l'Entre-Sambre-et-Meuse, tennis.

**Pourquoi lui ?** «En quelques années, Jean-Pol Detiffe a occupé différentes fonctions de salarié, a appris, puis a fondé sa société de biotechnologies – une démarche d'entrepreneur qu'il est en train de réussir, et à travers laquelle il a trouvé la réponse aux questions auxquelles il était confronté», explique Michel Garretta, managing partner d'Alexander Hughes Benelux

Jean-Pol Detiffe a trouvé grâce à l'ULB les moyens de financer son projet: un laboratoire d'analyses ADN innovantes dans le secteur de la santé. Une activité qui pourrait connaître une croissance explosive.

**BIZZ : Quelles étaient les questions que vous vous posiez comme salarié ?**

**Jean-Pol Detiffe :** «J'ai eu la chance d'évoluer dans une PME de 80 personnes et de m'épanouir dans différentes fonctions. Mais passé le cap des 30 ans, soit je continuais dans cette voie et je restais dans des boîtes pharmaceutiques très hiérarchisées, soit je créais mon entreprise. J'ai un peu provoqué la chance, cherché les bons partenaires, et j'ai pu démarrer mon projet. J'avais ce désir d'entreprendre depuis longtemps. Je me suis beaucoup occupé de mouvements de jeunesse. La gestion d'équipes, la possibilité de créer des choses, c'est mon truc. Chez DNAVision, nous sommes 12, et c'est presque un jeu : j'adore

**BIZZ : Comment votre projet a-t-il mûri ?**

**J.-P. D.** «Je m'intéressais depuis longtemps à ce qui se passait sur l'aéropole de Gosselies, où l'ULB a délocalisé sa recherche en biologie moléculaire. J'ai visité l'incubateur et centre de recherche BioVallée, qui était pour moi une bête curieuse. J'ai eu le sentiment qu'il y avait de l'argent, mais pas de véritable projet. Ils travaillaient avec des scientifiques spécialisés, un séquenceur ADN dernier cri, sur la carte d'identité génétique du pigeon. Je suis alors venu avec mon projet. En un mois, j'ai écrit le *business plan*, avec l'idée de créer un labo d'analyses ADN dans le domaine de la pharmacogénomique. Sur base du profil génétique des individus, on peut prédire les effets secondaires et les non-réponses à un médicament. Pour le moment, nous travaillons

## « D'ici quatre ou cinq ans nous devrions réaliser un chiffre d'affaires de cinq millions d'euros »

pour des firmes pharmaceutiques, qui nous demandent d'analyser les patients qui participent à des essais cliniques. Mais dans le futur, votre médecin effectuera un prélèvement de salive qui nous permettra de voir quelles sont vos mutations génétiques, par exemple dans les enzymes du foie, et déterminera quel traitement est le mieux adapté, et à quelle dose. Cela s'inscrit dans la logique pharmaco-économique de réduction des coûts des soins de santé. Certaines assurances hospitalisation aux Etats-Unis commencent déjà à recourir à ce type de tests.»

«Ma chance, c'était de pouvoir bénéficier d'une équipe de cinq personnes et de l'accès aux équipements pendant deux ans, en ne payant les prestations que si nous décrochions des contrats. Je voulais que toute l'équipe soit actionnaire. J'ai mis la moitié des 65.000 euros de capital, les scientifiques ont mis une partie, qui devait être complétée par l'ULB et un autre acteur, l'IPG, l'Institut de pathologie génétique. Puis au premier conseil d'administration de Biovallée, il y a eu un couac. J'avais fait mes études à l'UCL, je n'étais pas professeur, et tous ces professeurs de l'ULB se demandaient quel était ce projet, d'où je sortais... J'ai dû faire du lobby, rencontrer chacun accompagné d'un scientifique, leur expliquer la logique du projet et les retombées possibles pour eux. On a finalement pu démarrer la société en mai 2004, et tous les gens de l'équipe ont travaillé d'arrache-pied pour développer tous les tests, puis obtenir l'accréditation qualité ISO 17025.»

**BIZZ : Quels sont les résultats ?**

**J.-P. D.** : «Nous commençons à signer des contrats de plus de 100.000 euros, et avons réalisé 300.000 euros de chiffre d'affaires sur les trois premiers mois de 2006, alors que le *business plan* tablait sur 450.000 euros pour toute l'année. D'ici quatre ou cinq ans, si nous ne travaillons que pour les sociétés pharmaceutiques, nous devrions réaliser un chiffre d'affaires de cinq millions d'euros. Et si la pharmacogénomique se généralise et que nous décrochons les analyses des patients, nous pouvons exploser ! Il faut du temps pour décrocher les premiers contrats, ce qui suscite pas mal de frustrations. Mais vis-à-vis de mon équipe, je ne montre jamais de signes de démoralisation. Je positive, je les encourage, j'annonce les bonnes nouvelles. J'estime que c'est mon rôle de prendre sur moi une partie des soucis.»

**BIZZ : Ce souci de jouer les tampons implique-t-il de taire les mauvaises nouvelles ?**

**J. -P. D.** : «Dans les mauvaises nouvelles, il y a toujours un côté positif. Ce sont ces opportunités que j'essaie de communiquer.»

**BIZZ : Quel a été votre dernier moment de doute ?**

**J.-P. D.** : «C'était à la fin de l'année der- ▶



**BIZZ**  
LEADERS  
of TOMORROW

## Dans BIZZ avant d'être reconnus...

**Leaders of tomorrow, very high potentials, HIPO... Derrière les titres et les expressions consacrées se révèlent avant tout des hommes et des femmes que BIZZ et Michel Garretta du bureau d'executive search Alexander Hughes vous proposent de rencontrer.**

Christine Scharff

Chaque mois, grâce à la méthodologie et l'expertise du chasseur de têtes Alexander Hughes, nous vous invitons à découvrir des personnalités dont vous entendrez vraisemblablement parler dans le *business* belge dans les années à venir, avant de vous proposer de les rencontrer au cours d'une grande soirée placée sous le signe du *networking* et de la relève des *boards* d'entreprise en Belgique.

Après Jan Caerts et Frédéric Vandeschoor le mois dernier, notre rubrique *Leaders of Tomorrow* est cette fois consacrée à Jean-Pol Detiffe et Hadewig De Corte. Le premier est pharmacien, et a créé il y a deux ans DNA Vision, qui entend devenir *leader* européen dans les analyses génétiques pour le secteur de la santé. Ce scientifique a appris à peaufiner sa communication et à soigner son *lobbying* pour devenir un véritable entrepreneur.

La seconde déborde d'énergie et d'enthousiasme, et s'est retrouvée à 30 ans responsable d'une équipe de 450 personnes chez Fortis

– une expérience qu'elle a adorée, et vers laquelle elle aimerait revenir après des responsabilités plus stratégiques. Selon elle, c'est dans les grandes sociétés qu'elle peut réellement faire la différence.

Ils ont tous deux connu un début de carrière sur les chapeaux de roues, et ils partagent avec nous leurs expériences, leurs espoirs et leurs préoccupations. Comment fonctionnent-ils au quotidien ? Comment s'est fait le choix de leur entreprise actuelle ? Comment leur entreprise favorise-t-elle leur développement ? Ont-ils réussi à trouver un équilibre entre vie professionnelle et vie privée ? Comment ont-ils mené à bien les projets ambitieux qui leur ont été confiés malgré leur jeune âge ? Comment ont-ils réagi dans les moments de doute ? Des thèmes passionnants pour tous ceux qui veulent prendre leur carrière en main et porter un regard différent sur leur job au jour le jour.

## des analyses génétiques

# mais pas l'argent»

motiver l'équipe, organiser des réunions, identifier les dysfonctionnements... Comme salarié, je n'avais pas toutes les cartes en main. Les actionnaires m'avaient laissé entrevoir la possibilité de créer de nouvelles choses, mais hésitaient à consentir les gros investissements que cela impliquait.»

**BIZZ : Comment s'est opéré le choix de vos études ?**

**J.-P. D. :** «Je me suis inscrit en pharmacie courant novembre seulement : j'avais d'abord opté pour une licence en mathématique, mais je trouvais cela trop abstrait. Ce n'est pas facile de choisir ses études. La pharmacie offrait une formation très scientifique, et assez variée. Puis j'ai fait l'IAG, l'école de commerce de l'UCL, pour tous les aspects de gestion et de création d'entreprise. Je trouve ce genre de panachage très intéressant.»

**Alexander Hughes :** Cela montre aussi qu'une première formation ne vous oriente pas de manière inéluctable... (lire l'encadré *Quelle formation choisir ?*)

**BIZZ : Comment avez-vous choisi votre premier emploi ?**

**J.-P. D. :** «Déjà, pour payer mes études

## «Passé le cap des 30 ans, j'ai préféré créer ma société qu'être salarié d'une entreprise très hiérarchisée»

à l'IAG, j'enseignais à mi-temps dans deux écoles bruxelloises, à des assistantes en pharmacie. A la sortie de l'IAG, j'ai approché Quality Assistance. Dans ma région, la botte du Hainaut, à laquelle je suis très attaché, c'est la seule entreprise qui avait un lien avec l'industrie pharmaceutique. Ils m'ont engagé initialement pour développer tout l'aspect commercial et de nouveaux services. J'avais 24 ans. C'était vraiment excitant de travailler pour une petite société, et d'arriver à décrocher des rendez-vous avec de grandes firmes comme Novartis ou Aventis, les convaincre que nous étions capables d'effectuer des prestations pour eux.»

**Alexander Hughes :** Votre attachement à votre région se traduit aussi par des activités culturelles...

**J.-P. D. :** «Oui, il y a des rendez-vous incontournables pour moi, comme les marches militaires, notamment la Saint-Roch

à Thuin ou à la marche d'Acoz, qui dure deux jours, en habits napoléoniens – je marche en sapeur, parce que je n'aime pas trop les armes à feu.»

**Alexander Hughes :** Et en plus, vous continuez à jouer au tennis...

**J.-P. D. :** «Oui, je suis C15 au Viking Chimay.»

**BIZZ :** Avez-vous une famille ?

**J.-P. D. :** «J'ai une compagne, mais nous n'avons pas encore d'enfants. Elle est ingénieure biochimiste de formation. Je l'ai connue chez mon précédent employeur, où elle gère une équipe d'une dizaine de personnes. Nous échangeons beaucoup, et elle m'a beaucoup soutenu dans ma démarche d'entrepreneur. C'était difficile de tout lâcher du jour au lendemain, d'autant qu'il subsistait des incertitudes. Il faut dire que je ne viens pas d'une famille d'indépendants : ma mère était enseignante, mon père comptable à l'Etat.»

nière. Nous devions chercher de nouveaux financements, mais les contacts avec l'administrateur délégué de BioVallée n'étaient pas simples. Ce n'est pas dans ma nature de me rebeller, mais j'ai dû prendre contact avec le président de l'ULB, qui a pris les choses en main. L'administrateur délégué a été remplacé, et les choses se sont débloquentées. Je cherchais plutôt des investisseurs institutionnels, parce que les fonds de capital-risque ont des objectifs différents des miens. Comme nos concepts avaient fait leurs preuves, l'ULB et IPG nous ont fait confiance et ont participé à une augmentation de capital, avec Sambrinvest et Technowal. Dans ce genre d'aventure, le relationnel joue beaucoup. Tout seul, on ne peut rien. Je construis ce relationnel petit à petit, en communiquant dès qu'il y a une petite victoire, par exemple un nouveau contrat. Cela fait la pub de DNAvision, mais aussi celle de l'ULB ou de la région de Charleroi.»

**Alexander Hughes : A moyen terme, vous voulez être la société européenne de référence dans le domaine. En continuant comme maintenant, en rachetant, ou en étant racheté ?**

## Quelle formation de base choisir ?

« Il existe de grands autodidactes dont les talents sont évidents et les résultats reconnus, remarque Michel Garretta, managing partner d'Alexander Hughes Benelux. Une bonne formation initiale reste néanmoins un des moyens les plus efficaces pour réussir son entrée dans la vie professionnelle. Dans la plupart des cas, plus elle permet un choix ultérieur ouvert, plus elle est recommandée. »

« Une formation très spécialisée est-elle alors une erreur ? Non, surtout si elle correspond à une réelle vocation dont la stabilité dans le temps traduira la pertinence. Non également si, quelques années plus tard, d'autres horizons s'avèrent plus attirants pour l'intéressé. En effet, d'une manière un peu similaire à ce qui se passe déjà dans certains pays, le Japon par exemple, il est maintenant tout à

fait admis en Europe qu'un deuxième diplôme, cohérent ou non par rapport au premier, le complétant et/ou le précisant, éventuellement acquis dans une culture différente, peut représenter un avantage discriminant. Il traduit une ouverture d'esprit, une volonté de s'adapter, la capacité de traduire ses choix en actions : des qualités activement recherchées par les entreprises. »

**J.-P. D. :** « Racheter des sociétés, j'y pense. Pour l'instant, je suis minoritaire dans l'actionariat, mais l'ensemble des fondateurs détiennent 25,1 %, et ont droit d'opposition. Etre racheté, cela me ferait mal aujourd'hui, parce que nous avons encore tellement de choses à faire – dans

10 ans, là, par contre, ce serait sans doute différent. »

**BIZZ : Depuis le début de votre carrière, quels principaux talents avez-vous développés ?**

**J.-P. D. :** « La communication. Je suis timide. L'aspect analytique, la gestion d'équipes, je l'avais. Mais parvenir à convaincre des industriels, à trouver des clients, c'était plus difficile. La meilleure école, c'est le terrain. Quand il faut contacter des grands patrons dans des sociétés pharmaceutiques, vous prenez pas mal de râtaux. D'abord, il faut trouver le contact, franchir les barrages des secrétaires, décrocher un rendez-vous, puis commencer à convaincre... Il faut se lancer, et essayer de s'améliorer. Pour me faire la main, je ciblais d'abord les sociétés plus petites. »

**BIZZ : Frédéric Vandeschoor, l'un de nos leaders du mois dernier, souhaitait savoir ce qui vous amuse vraiment dans votre travail, et pourquoi. A votre tour, vous pourrez ensuite poser une question au "Leader of tomorrow" suivant.**

**J.-P. D. :** « J'éprouve une grande excitation à décrocher des gros contrats. Lorsque je suis contacté par une firme du top 10 pharmaceutique, dès le premier contact, c'est l'exaltation. Et pour fêter notre premier contrat à six chiffres, toute l'équipe s'est retrouvée au restaurant. On le referra sans doute pour le premier contrat à 500.000 euros. Ma question au suivant ? Comment communiquez-vous les mauvaises nouvelles ? »

