

BIOTechno Rhône-Alpes 2007

En chiffres :

- **10^{ème}** édition, preuve que cette manifestation est ancrée dans le monde des biotechnologies
- **66 professionnels**, venus parler de leurs métiers
- **239 participants** de formations diverses (Master 1 à Post-Doctorat)
- **42 partenaires** : Adebag, Fondation Rhône-Alpes Futur, Transgene, Axone, Sanofi-Pasteur, Crédit Agricole Centre Est, Starlab, ISC Paris, Aderly, Act in Biotech, GlaxoSmithKline, Info Veille Biotech, Bio Vision, ImmuniID, Biomérieux, Charles River, Fondation Scientifique de Lyon. Sur le village de stands : Fisher Scientific Bioblock (Laetitia Piako, Jennifer Scafi, Jean Pelon), Lifesciences Consulting (Nezha Boutkaboust), Promocell (Michel Vidal), VWR (Jean-Pierre Meyselle), EM Grenoble (David Catherine), IMIS (Pascal Ronget), Sigma-Aldrich (Célia Clarissou, Olivier Baille et Audrey Fleischmann), Créalys (et Lyon Bioadvisor) (Nadia Kamal), IPROB (Marie-Ange Becker et Jacky Chollet), Promega (Emilie Heidet), Thermo Scientific (Olivier Eder), OPE et ANPE cadres.
- **Subventions de** : Ecole Doctorale BMIC, EDISCE, EDCSV, ENS, UCBL, Collège ED Grenoble, UJF, la ville de Grenoble et la région Rhône-Alpes.

Et en lettres :

Résumé des différentes sessions de la journée :

DISCOURS D'OUVERTURE

Introduction par Simon Gudin Président de 38Globule, suivie de l'intervention de Jacky Chollet, ancien directeur des ressources humaines de Sanofi Pasteur et représentant de l'institut de formation IPROB.

Les lacunes de beaucoup de jeunes scientifiques à la recherche d'un premier emploi ont été soulignées : méconnaissance du monde de l'entreprise et manque de réflexion sur son projet professionnel. La participation aux journées BIOTechno apparaît donc comme l'un des moyens, avant la fin de ses études, de commencer à s'informer afin de combler ces manques.

CONFERENCES PLENIERES

- « Aux frontières scientifiques et techniques de la biologie »

Interventions de Alexandra Fuchs et Pierre Puget du CEA de Grenoble, Claire Corot de la société Guerbet et Cédric Louis, fondateur de la société Nano-H.

Cette conférence illustre l'existence de métiers « à la frontière de la biologie ». Pour des doctorants prêts à accepter de sortir de leur champ d'expertise, ces interfaces proposent des opportunités de carrières intéressantes.

- « La bioéthique »

Interventions de Régis Mache, Maître de conférences à l'Université de Grenoble UJF et Jean-Yves Goffi, Directeur du département de philosophie à l'Université de Grenoble UPMF.

La bioéthique occupe une place de plus en plus importante dans les bio-industries et cette nouvelle donne se doit d'être prise en compte par l'ensemble des acteurs de ce domaine d'activité.

- « L'esprit d'entreprendre »

Interventions de Thierry-Louis Carron d'Axone et Jean-Luc Finck de la Maison de l'entrepreneuriat de Grenoble.

Un message clair : il faut oser créer son entreprise et ne pas hésiter à faire appel aux nombreuses structures existantes pour se faire accompagner : pépinières d'entreprises, incubateurs, pôles d'experts des chambres de commerce et d'industrie...

PRESENTATIONS FLASH D'ENTREPRISES

ImmunID, ADEBAG, AgCom Biotech, Crealys, Fondation Rhône-Alpes Futur, IPROB, Promega, Synapcell, Protein'eXpert, RDT info, Axone, IMIS, Fisher Scientific Bioblock, Ecole de Management de Grenoble, PromoCell.

WORKSHOPS

- Workshop 1 : Business Development

Edwige Morand d'AgCom Biotech, Cyril Duriez d'Alcimed et Jean-François Boissin de la Maison de l'Entrepreneuriat de Grenoble.

Le business development permet la création ou le développement de l'entreprise (innovation produit, nouveaux marchés). En cela, il comporte une composante commerciale importante. Selon les entreprises, le profil de docteur est plus ou moins recherché. Alcimed, par exemple, recrute actuellement des consultants titulaires d'un diplôme de doctorat.

- Workshop 2 : Marketing

Marie Bourdelet, chargée d'affaire chez Genaxion et Audrey Fleischmann, commerciale à Sigma-Aldrich.

Les intervenantes ont présenté les différentes facettes des métiers de la vente et du marketing. Le chef de produit doit définir, concevoir et promouvoir des produits adaptés en permanence aux besoins et attentes d'une clientèle ciblée. Les commerciaux, quant à eux, sont à l'interface entre chef de produit et client. En allant sur le terrain pour vendre les produits, ils prennent connaissance des désirs des clients, et les font remonter au chef de produit qui peut ainsi développer des produits innovants en collaboration avec le département « recherche et développement ».

Les qualités personnelles requises pour ces métiers sont le sens du relationnel, le sens du contact, l'organisation et l'autonomie.

- Workshops 3 et 8 : R&D et gestion de projet

Amaury Martin d'Alma consulting, Philippe Leissner de BioMérieux, Marc Fiorucci, V.I.E. à Merial USA, Nicolas Mouz de Protein'eXpert et Virginie Courtois et Régis Sodoyer de Sanofi-Pasteur.

L'organisation de la recherche et développement en entreprise est variable. Elle dépend notamment de la taille de la structure. En général, l'organisation de ce secteur est passée d'un système « commando » avec une équipe et un sujet (schéma appliqué dans la recherche publique) à un système matriciel avec de grandes plateformes spécialisées dans une technique particulière (biologie moléculaire, biochimie...). Chaque projet est alors dirigé par un chef de projet, à la tête d'une équipe multidisciplinaire formée de chercheurs, de techniciens et ingénieurs, de personnes du marketing, de la propriété industrielle, des affaires cliniques et du développement.

Le chercheur doit faire preuve de flexibilité (travail sur plusieurs sujets en parallèle) et d'une capacité d'adaptation rapide (projets abandonnés et intégration à de nouveaux).

L'évolution des carrières des docteurs en entreprise, même s'ils sont souvent initialement recrutés comme chercheur, est très variée : PI, marketing, veille stratégique, assurance qualité, chef de projet...

- Workshops 4 et 10 : Recrutement et Réseau

Christine Gattaz de l'ANPE Cadres, Sébastien Weisbuch de Immun ID, Jacky Chollet de l'IPROB et ancien DRH à Sanofi-Pasteur et Corinne Roucard de Synapcell.

Quelques rappels et conseils :

- Une double compétence n'est pas forcément nécessaire.
- Envoyer son CV aux cabinets de recrutement.
- Rappeler les entreprises après l'envoi du CV.
- Connaître les entreprises ciblées et les gammes de salaires auxquelles on peut prétendre avant un entretien.
- Souvent plusieurs entretiens sont demandés : avec un RH, pour évaluer la personnalité du candidat et son adéquation avec la culture de l'entreprise, et avec un responsable scientifique, pour évaluer ses compétences pour le poste demandé.
 - Points cruciaux pour le recrutement : anticipation, connaissance de son projet professionnel et de l'entreprise, ciblage de la profession.
 - Travailler et Utiliser son réseau!

- Workshop 5 : Valorisation des travaux de thèse

Karine Lignel de Amorçage Rhône-Alpes, Nadia Kamal de Créalys et Bruno Tillier de Floralis

Vous êtes étudiant, doctorant, post-doctorant, chercheur ou issu d'une structure privée... Vous avez un projet ou une idée de création d'entreprise en collaboration avec un laboratoire de recherche publique... Renseignez-vous des structures sont là pour vous accompagner dans votre projet.

- Workshop 6 : Journalisme et communication scientifique

Nathaly Mermet, journaliste scientifique indépendante, Michel Claessens rédacteur en chef du magazine RDT info et Audrey Fournier de Sett communication.

Le métier de journaliste indépendant est très difficile et peu rémunérateur car pratiqué en free-lance et peu reconnu par les journaux. Actuellement, la plupart des journalistes scientifiques se sont formés sur le terrain et n'ont pas forcément une formation scientifique. A l'inverse, pour des scientifiques désirant évoluer dans ce domaine, le passage par une école de journalisme est de plus en plus recommandé.

Devant les difficultés du métier, de nombreux journalistes se reconvertissent dans la communication scientifique qui est en pleine expansion. Audrey Fournier a, pour sa part, choisi de suivre une formation en communication. La communication scientifique se rapproche d'une forme de publicité : il s'agit de rédiger des dossiers de presse et des articles pour un employeur ou des clients selon leurs exigences. La

communication se pratique soit dans un service dédié dans une grosse structure, soit dans une entreprise de service qui propose son expertise à d'autres entreprises ou institutions.

- Workshop 9 : Propriété industrielle

Jean-Luc Blond de BioMérieux, Hélène Laville du cabinet Germain et Maureau, et Lucille Vernoux du cabinet Regimbeau.

Les métiers de la propriété industrielle (PI) apparaissent intéressants par la diversité des cas rencontrés, le suivi des technologies de pointe et une stimulation intellectuelle liée à la rédaction des brevets tout en tenant compte des brevets déjà existants. Le métier se pratique en cabinet et en entreprise. Il semble plus varié en cabinet mais offre plus d'interactivité en entreprise. Il est possible de démarrer dans la PI sans formation particulière, via des postes d'assistants. Le CEIPI dispense néanmoins une formation nécessaire pour évoluer par la suite.

CONCLUSION

Philippe Crespin, Président de la Chambre de Commerce Suisse en France, Région Rhône-Alpes Auvergne. Karine Villaume, Présidente de BioDocs-Lyon.

La région Rhône-Alpes bénéficie d'une combinaison exceptionnelle d'acteurs favorables (enseignement, recherche, CHU, industriels mondiaux du diagnostic et du vaccin, pôles technologiques...) et a ainsi obtenu 16 pôles de compétitivité dont 3 de niveau mondial.

Les jeunes chercheurs doivent maintenant se lancer et faire face aux challenges de l'avenir. Et pour s'y préparer, des réseaux comme le Réseau BIOTechno sont essentiels en tant que relais vers d'autres réseaux et vers l'Europe.