

« Nous sommes des « Match-makers » »



Entretien avec
VIRGINIE LLEU,
fondatrice, **L3S PARTNERSHIP**

« Nous avons été sélectionnés par Bpifrance dans le cadre du lancement de son hub Healthtech »

Propos recueillis par Sybille Vie

Spécialiste du secteur des sciences de la vie et de la santé, L3S Partnership propose une expérience globale en matière de conseil en ressources humaines. Outre le *coaching*, les *due diligences* RH et l'*assessment*, l'équipe s'est fait une spécialité d'accompagner les start-up.

DÉCIDEURS. Quelle place occupe le capital-risque dans votre activité ?

Virginie Lleu. Nous intervenons de plus en plus aux côtés des start-up pour les conseiller en matière de recrutement (40 % de notre activité). Notre expertise dans le domaine n'est plus à démontrer. L3S Partnership a d'ailleurs été sélectionné par Bpifrance dans le cadre du lancement de son hub *Healthtech*. Sept start-up du milieu de la santé ont ainsi été sélectionnées pour bénéficier des conseils professionnels du secteur dans différents domaines. Nous intervenons auprès de trois lauréats pour les accompagner dans toutes leurs problématiques liées au capital humain : organisation managériale, recrutements, réflexion sur la composition de l'équipe de direction adéquate. Nous conseillons chacune de ces structures en fonction de leurs besoins et de leur stade de développement.

Vous travaillez de plus en plus avec les start-up. Comment expliquez-vous cette évolution ?

Au début de ma carrière, j'ai travaillé avec les grands groupes du secteur de la santé. Or, je remarque depuis quelque temps que les équipes R&D sont moins nombreuses en France. Leur savoir-faire a été *de facto* transféré aux start-up que j'accompagne depuis plus de dix ans et dont je connais bien les problématiques. Je mets mon expérience d'entrepreneuse et de membre du *board* de plusieurs structures au service de ces jeunes pousses qui interviennent dans des univers très complexes et variés : *medtech*, imagerie médicale, diagnostic, *drug delivery*, nanotechnologies, intelligence artificielle, microbiome, thérapie génique, e-santé... Chaque mission confiée constitue une occasion de découvrir de nouvelles pratiques, renforce notre connaissance du secteur et confirme notre expertise. C'est un véritable cercle vertueux.

Pour quels types de postes êtes-vous sollicitée ?

Tout dépend des besoins du client. Nous pouvons intervenir à la demande d'un

fonds, d'un manager ou d'une entreprise dans leur recherche d'une personne clé ou de toute une équipe. Les postes que nous pourvoyons concernent les métiers du management (CEO, CBO ou CFO) mais aussi les experts métiers tels que les *Chief Scientist Officers* ou les *Chief Medical Officers*. Notre équipe, constituée de six consultants et chargés de recherche, est extrêmement spécialisée. Cela permet d'offrir la meilleure des garanties à ceux qui nous font confiance. Les besoins du client sont au centre de nos préoccupations afin de lui assurer une prestation sur mesure. Notre seul objectif est qualitatif : nous ne sommes pas dans une course à la taille ou au volume mais préférons mettre l'accent sur la dimension de conseil et d'accompagnement dans la durée. Nos maîtres mots sont réactivité, proximité, disponibilité. La dimension humaine est primordiale : il s'agit d'accompagner des individus, de favoriser leur épanouissement, de leur permettre de s'accomplir. Nous sommes des « match-makers » en quelque sorte. À nous de réunir des personnes partageant le même ADN, des valeurs communes et les mêmes objectifs.

De nos jours, les jeunes pousses sont très internationales. Comment organisez-vous le *sourcing* de vos talents, notamment à l'étranger ?

Effectivement, les start-up se démarquent par leur forte ouverture à l'international. Même si nous sommes basés à Paris, notre chasse n'a pas de frontière. Les experts recherchés peuvent être basés partout dans le monde et ne sont d'ailleurs pas toujours francophones. De manière générale, nous tirons notre force de notre capacité à identifier les bonnes personnes. Cela n'est rendu possible que parce que nous connaissons leur histoire, leur parcours, leurs envies, leurs succès aussi bien que leurs échecs. Cette mission est forcément plus délicate à l'étranger où les gens nous connaissent moins qu'en France. C'est pour cela que nous avons rejoint Talentmark, réseau d'*Executive Search* anglosaxon spécialisé en Santé. ♦



Entretien avec
JÉRÔME AUGUSTIN,
CEO, **PHYSIDIA**

Un réseau impressionnant et une capacité à accompagner ses clients dans la durée

Depuis peu à la tête de la société Physidia qui développe une solution de dialyse quotidienne à domicile, Jérôme Augustin détaille son expérience avec le cabinet L3S Partnership qui l'a accompagné dans sa prise de poste.

DÉCIDEURS. Après une carrière dans de grands groupes, vous êtes devenu CEO de Physidia. Comment avez-vous rencontré L3S Partnership ?

Jérôme Augustin. Je connais la structure et Virginie Lleu depuis plus de dix ans. Nous sommes toujours restés en contact depuis : elle a ainsi suivi toute ma carrière. Quand de nouveaux investisseurs sont entrés au capital de Physidia et qu'ils ont cherché un nouveau CEO pour l'entreprise, elle a pensé à m'en parler, persuadée que le poste était en adéquation avec ce que je recherchais. Et pour cause, elle connaissait parfaitement mon parcours et ma situation professionnelle.

Ce nouveau poste contrastait pourtant beaucoup avec votre position de directeur général au sein du groupe MSA...

C'est exactement ce que je me suis dit ! De prime abord, intégrer une start-up ne me tentait pas tellement. Pourtant, Virginie Lleu a su m'expliquer le fonctionnement de Physidia, son activité, ses objectifs. Elle connaissait aussi très bien les membres du conseil d'administration et a su me montrer que mon profil correspondait avec ce poste. Elle avait totalement raison ! D'ailleurs, une fois en poste, lorsque j'ai constitué mon équipe, elle a continué à m'accompagner en me réajustant quand je faisais

fausse route ou en me confortant dans mes choix.

Quels sont, selon vous, les atouts de L3S Partnership ?

Il s'agit d'une structure à taille humaine, qui connaît parfaitement bien le secteur de la santé et de la pharma, dont le réseau est impressionnant et qui sait accompagner sur la durée ses clients. Surtout, Virginie Lleu dispose d'un sens de l'écoute, de la compréhension des objectifs, des attentes et des envies de ses clients, très rare. Elle a le don de savoir mettre les gens en relation. En un mot, c'est une grande professionnelle qui dispose d'un vrai talent. ♦

Propos recueillis par Sybille Vie



Entretien avec
SÉBASTIEN PELTIER,
CEO, **VALBIOTIS**

La très haute spécialisation sectorielle de L3S Partnership est un atout majeur

Sébastien Peltier, CEO de Valbiotis, entreprise française de R&D engagée dans l'innovation scientifique pour la prévention et la lutte contre les maladies métaboliques, revient sur sa collaboration avec Virginie Lleu.

DÉCIDEURS. Pour quel type de mission avez-vous fait appel à L3SPartnership ?

Sébastien Peltier. Nous avons sollicité Virginie Lleu et ses équipes pour nous assister dans le recrutement de plusieurs *top managers*. Cette mission a débuté il y a quelques mois et nous avons déjà accueilli une nouvelle directrice du développement et des affaires médicales ainsi qu'une directrice de la communication et des affaires publiques. En plus de ces deux responsables de département, nous poursuivons le développement de l'entreprise et donc le processus de recrutement pour étoffer l'équipe, avec l'aide du cabinet L3S.

Comment avez-vous rencontré Virginie Lleu ?

Elle nous a été recommandée par Laurent Levy, le président de notre conseil de surveillance qui travaille de longue date avec L3S Partnership. C'est donc lui qui nous a mis en contact.

Quelles sont les qualités indispensables pour vous accompagner dans vos recrutements ?

La très haute spécialisation sectorielle est un atout majeur. Or, Virginie Lleu a une connaissance extrêmement pointue de notre métier, de ses spécificités et donc de nos besoins. Elle

dispose d'un réseau impressionnant de personnes très qualifiées, qu'elles interviennent dans le domaine scientifique ou non (communication, *business development*...), et d'une équipe recentrée qui connaît parfaitement ses clients. Autre atout de taille : la confidentialité dont fait preuve la structure. C'est un prérequis central pour Valbiotis qui est une entreprise cotée. Enfin, la fibre internationale de Virginie Lleu et sa compréhension des rapports humains et des affinités possibles entre candidats et entreprise d'accueil complètent le tableau et constituent autant d'ingrédients expliquant le lien de confiance que nous avons établi avec le cabinet. ♦

Propos recueillis par Sybille Vie