



Dirigeant au profil international ayant développé de multiples entreprises et porté plusieurs projets de croissance internes et d'acquisition.

Mes partenaires, collègues et clients disent de moi que je suis « orienté résultats » et fortement motivé par le «faire sens». J'aime l'innovation et crois en « l'Homme ».

Industries de santé - Direction d'entreprise - Stratégie - Croissance - Acquisitions - "Business Development"- Innovation – Restructuration - International

MOMENTS DE CARRIERE CLES

2022 : Projet de LBO et activité de consulting.

2019 : « Vice-Président - General Manager International » (CAPSA HEALTHCARE - Equipements et Automates pour hôpitaux et pharmacies).

2017 : Consultant en stratégie (APTAR - "Drug Delivery", SAINT GOBAIN DESJONQUERES - Packaging pharmaceutique, COCHLEAR - Implants auditifs).

2011 : Directeur Mondial du "Business Development" (BECTON DICKINSON – Packaging pharmaceutique).

2009 : Directeur Mondial de la stratégie en charge du segment "Acute Care" pour la société (BECTON DICKINSON – Packaging pharmaceutique).

2000 : Entrepreneur, porteur du projet BIOSCOD (Implants d'ostéosynthèse).

1997 : Directeur Général (SURFIX TECHNOLOGIES - implants chirurgicaux).

PRINCIPALES REALISATIONS A CE JOUR

- Restructuration du segment international de CAPSA HEALTHCARE en 24 mois (transition d'une décroissance à une croissance moyenne de 14% du revenu et de 26% du résultat hors acquisition) et acquisition de la société ROBOPHARMA en Hollande durant le confinement de 2020.
- Définition de plans de croissance pour les sociétés SGD, APTAR et COCHLEAR.
- Chef du projet "Generic Drugs Prefilled - Europe" (projet de création d'un leader Européen des médicaments génériques injectables, pendant international de la société BD-Rx qui a été acquise par le groupe Fresenius Kabi).
- Acquisition de la société Californienne SSI (planning, ciblage, évaluation, « due diligence », négociation, planning d'intégration, « closing » - Deal supérieur à \$100M).
- Développement de la franchise « dispositifs médicaux de sécurité » pour Becton Dickinson (Transition de \$5M à \$15M en 3 ans).
- Direction et développement de la société SURFIX TECHNOLOGIES (+50% CAGR en 3 ans).

FORMATION

1995 Ecole Centrale de Lille et Paris, Diplôme d'Ingénieur en Bio-ingénierie.

1996 Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers de Paris, DEA de Biomécanique articulaire.

2000 IAE de Nantes, 1999 / 2000 – DESS d'Administration des Entreprises.

2005-2011 INSEAD "Executive Trainings" (Stratégie, Fusion/Acquisition)

Depuis Janvier 2023: Projet de LBO - Palentis

- 700 cibles / 50 analysées / 20 approchées / 4 négociations engagées.
- Projet de "Build-Up" (deux acquisitions simultanées) - Equipement pharmaceutique.
- Société spécialisée dans les implants.
- Société spécialisée dans le service réglementaire
- <https://kbenazzouz.wixsite.com/reprise>

Avril 2019 – Juin 2021: "Vice President and General Manager International" (Capsa Healthcare - Equipements et Automates pour hôpitaux et pharmacies, www.capsahealthcare.com).

- En charge du segment international et du « P&L » associé :
 - o Accélération des revenus (+14% - CAGR 18-20).
 - o Optimisation des résultats (+26% - CAGR 18-20).
 - o Accélération du développement commercial (+30 distributeurs en 18 mois).
- Refonte de l'équipe :
 - o Equipe de 9 personnes.
 - o 6 recrutements en Australie, Dubaï, Espagne, Pays-Bas.
 - o Restructuration (3 personnes)
 - o Relocalisation du service client et du support technique en Europe.
- Développement et déploiement de la stratégie internationale du groupe :
 - o Transition vers des solutions technologiques à plus forte valeur ajoutée.
 - o Lancement de nouvelles technologies : o Armoires de distribution automatisée Nexsys aux Pays-Bas, au Kosovo, en Australie et en Espagne o Système de « Automated Central Fill Pharmacy » à Singapour o Système Robowall (automate distributeur de médicaments) aux Emirats Arabes Unis.
- Acquisition de la société Robopharma en 2020 pendant le COVID (automatisation de la pharmacie aux Pays-Bas) et intégration partielle (fonction Business).

Jan. 2016 – Avril 2019: Consultant en stratégie et "Business Development" fondateur de la société PALENTIS (www.palentis.com)

- Développement d'un plan de croissance externe pour SAINT GOBAIN DESJONQUERES.
- Développement de business plans pour le déploiement d'une nouvelle technologie pour APTAR PHARMACEUTICALS.
- Etude de marché pour APTAR STELMI.
- Analyse d'un partenariat "publique/privé" concernant une technologie innovante développée par l'université de NEW SOUTH WALES pour le compte de COCHLEAR.
- Chef de projet plateforme digitale pour INICEA Corporation (création de SIGMOH SAS).
- Due Diligence sur un projet de restructuration pour le compte du fond d'investissement OCTALFA.
- Négociations de licences pour une technologie innovante propriétaire d'administration intradermique.
- Enseignement de la stratégie et du développement commercial à Grenoble IAE et Grenoble Ecole de Commerce (GEM).

Jan. 2011 - Jul. 2015: Directeur du "Business Development", partenariats stratégiques et acquisitions (Becton Dickinson – Leader mondial des technologies d'administrations de médicaments injectables – Siège mondial à Grenoble - \$1.5Mds+)

- Acquisition de la société SSI (USA) pour un montant excédant les \$100Mn US engageant des équipes multifonctionnelles de manière transversale en moins de 3 mois.
- Conclusion d'accords de licence exclusifs « In and Out » au Japon, aux Etats-Unis et au Brésil.
- "Scouting", détection et analyse de plus de 600 opportunités de croissance externe dans le monde dans le segment du « Drug Delivery ».
- Mise en place d'un processus systématique de "Corporate Business Development".
- Développement de tactiques de négociation pour maximiser la création et la capture de valeur.
- Lobbying interne, préparation et présentation de « Business Cases » pour le Comité de Direction de BD.
- Coordination du projet de croissance de l'entreprise mondiale dans la région MENA.
- Management de différentes équipes de « Deal » (10-12 experts différents pour chaque deal).

Jan. 2009 - Déc. 2010: Leader Mondial de la Stratégie (Becton Dickinson - Segment des Injectables Hospitaliers - Franchise de \$350M)

- Développement du plan stratégique de BD-Rx en Europe avec pour objectif de créer un leader Européen des injectables génériques (le pendant américain de l'activité a été cédée à FRESENIUS).
- Développement d'une stratégie « Blue Ocean » (Accélérer la vaccination en Chine – Projet de \$500M).
- Développement d'une stratégie de protection pour un segment en déclin de \$350M.
- Coaching des équipes commerciales et marketing.

Fév. 2003 - Déc. 2008: « Global Marketing Manager » (Becton Dickinson – Franchise de \$5M en 2003 et \$15M en 2006)

- Transition d'un modèle de « ventes produits » à un modèle de « ventes solutions ».
- Coaching et formation des forces de vente européennes (70 personnes).
- Support au lobbying européen débouchant sur la publication d'une nouvelle directive.
- Développement commercial (de \$5M à \$15M en 3 ans - 45% CAGR).
- Lancement de nouveaux produits (dispositifs de sécurité pour seringues pré-remplies).
- Développement des plans marketing annuels.

Jan 2002 - Déc. 2002: Entrepreneurs et expert pour VCs

- Conseil auprès de banque d'investissement (VENTECH et SEVENTURE).
- Développement d'un plan pour le projet THERINFO (La médecine par les preuves).
- Développement d'un plan pour le projet "Recombinant Silk" (Protéines thérapeutiques à façon dans le fil de ver à soie).

Sept. 2000 to Déc. 2001: Porteur de projet (Implants Orthopédiques)

- Développement du "Business Plan".
- Conception des implants, prototypage et dépôt de brevets.
- Levée de fonds publics.
- Essais cliniques.

Juin 1997 to Août 2000: Directeur Général (Surfix Technologies – Implants chirurgicaux – PME basée à Nantes et appartenant à la famille SURER – Société cédée au groupe INTEGRA LIFESCIENCES)

- Direction Générale et développement de la société (9 MFF de chiffre d'affaire).
- Développement d'un réseau exclusif de distributeurs Européens (De 3 to 14 distributeurs permettant une croissance annuelle moyenne de plus de +50% sur 3 années consécutives).
- Conception et développement de nouveaux implants.
- Levée de fonds publics supportant 50% des besoins de trésorerie (système qualité, premier ingénieur, développement de logiciels...).
- Recrutement et formation de 8 collaborateurs dont un directeur commercial et un directeur R&D.
- Certification de la société ISO 46001 et 13485 et marquage CE des produits.
- Négociation des tarifs réglementés (TIPS)

Jul 1995 to Mar 1997: Chef de projet implants (Techniques Avancées – Site de production du groupe VECTOR ORTHOPEDIC cédé au groupe STRATEC Medical – Implants chirurgicaux).

- Développement d'une prothèse d'épaule.
- Développement d'un implant rachidien.

FORMATIONS CONTINUES LES PLUS PERTINENTES

2004	BD University - Leadership Development Program
2005	INSEAD - Mergers & Acquisitions and Corporate Strategy
2007	BD University - Six Sigma Marketing Planning
2011	INSEAD - Managing Partnership and Strategic Alliances.
2010	EUCOMED - Health Economics Learning Program
2014	BD University - Shared Value Initiatives

ASSOCIATIONS

- Membre de l'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Membre actif de Medicalps.
- Ex. membre du groupe "Grenoble Business Angels".
- Ex. Member du PLCF (Pharma Licensing Club de France).

ENSEIGNEMENT / COACHING / AUTRE

- Enseignement de la stratégie, de l'entrepreneuriat et du développement commercial à l'IAE Grenoble, UGA, et à l'Ecole de Commerce de Grenoble (GEM).
- Coaching de jeunes entrepreneurs (Pépité OZER).
- Formateur expérimenté (équipes de Marketing, Ventes et « Business Development »).
- Trilingue : Français, Anglais, Arabe.