

Repreneur de laboratoires de compléments alimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques

Dr. Stéphane Villemin  
12 rue de Rémusat  
75016 Paris  
Tel (Mobile) 06 87 71 83 17  
Courriel: stephanevillemin@yahoo.fr



## Expériences professionnelles

2010- Juil 2011 Financière de la Chesnaie

### **Partner**

Firme créée en 1993 et spécialisée dans les opérations de haut de bilan dans le secteur des sciences de la vie. Les **M&A** de laboratoires pharmaceutiques en constituent la principale activité. Parmi les dossiers dont je suis responsable figurent une phase de closing pour le **rachat d'un laboratoire** par son fournisseur et une levée de fonds d'un montant de 50M€ pour une biotech Californienne. Le dernier mandat que j'ai signé pour une opération de 20M€ concerne un laboratoire international souhaitant **céder un portefeuille de produits** locaux jugé non stratégique par le siège.

2008- 2010 : Eli Lilly (NYSE: LLY)

### **Directeur Europe – CAH**

Mise en place d'une nouvelle Business Unit pour Eli Lilly en Europe via une double stratégie de développement interne et de croissance externe. J'ai réalisé les stratégies d'entrée du marché ainsi que les **plans de fusions-acquisitions pour l'Europe** afin de réaliser les prévisions à 3 et 5 ans. Les réalisations concrètes comprennent le **rachat de produits désinvestis par Pfizer suite à la fusion avec Wyeth**, la rationalisation et la hiérarchisation du pipeline de projets; mise en place d'une **stratégie de business development** (contacts avec Biotechs, licensing de nouvelle plateforme technologiques) screening, identification et évaluation des sociétés pharmaceutiques en vue d'acquisition ; accords de distribution avec les principales centrales d'achat européennes. Responsabilité du P&L pour toute l'Europe.

2005- 2007: Virbac USA (Euronext: VIRP)

### **Directeur- Département Marketing USA**

Ce département comprenait les équipes marketing, service technique et création graphique. Réorganisation de tout le département suite à un nouveau management avec l'objectif de mettre en place une nouvelle culture d'entreprise. Licenciements puis recrutements de candidats correspondants au profile, formation, préparation au lancement de produits. Lancement d'Iverhart MAX, le plus gros produit du groupe Virbac via une stratégie push/pull qui a obtenu l'appui du comité exécutif. Ce plan incluait notamment une campagne télévisée sur les chaînes américaines. Les ventes 2007 dans mon département ont réalisé 31% de croissance par rapport à l'année précédente.

Repreneur de laboratoires de compléments alimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques

- 2003-2004: Virbac USA (NASDAQ: VBAC)  
**Directeur-Nouveaux Produits, Membre du Comité Exécutif**  
Evaluation, estimation des synergies, **propositions d'acquisitions et de licensing** auprès du comité exécutif.  
**Acquisition et intégration de Delmarva et de King Laboratories.** Mise en place d'un système de contrôle transversal comprenant toutes les fonctions concernées : RH, Affaires réglementaires, Finance, Ventes/Marketing, Production.
- 1999-2003: Virbac Canada (NASDAQ: VBAC)  
**Directeur Général, Membre du Comité Exécutif**  
Responsabilité du P&L pour la filiale. Expérience d'analyse et de reporting financier dans le cadre d'une société cotée au NASDAQ. Supervision des équipes de ventes, marketing, service technique, qualité et affaires réglementaires. Recrutement d'une force de vente suite à ma recommandation au comité exécutif de résilier les contrats avec les distributeurs locaux : gain de 28% sur la marge brute.  
**Intégration d'Agri-Nutrition suite à son acquisition.**
- 1996-1998: Virbac France (Euronext: VIRP)  
**Chef de Groupe Marketing**  
Supervision de 3 Chefs de Produits et de 2 Assistants.  
Campagne de co-marketing avec Idexx (Leucogen et Snap FeLV-FIV).
- 1993-1996: Virbac France (Euronext: VIRP)  
**Chef de Produit**  
Responsabilité de la gamme vaccins animaux de compagnie.  
Elaboration et mise en place de la campagne grand public 'Je l'aime, Je le vaccine' avec affichages abribus dans toute la France.  
Lancement du vaccin Parainfluenza canin. Lancement de Virbac Bio Assistance, service d'assistance pour les vétérinaires.
- 1992: Virbac International (Euronext: VIRP)  
**Chargé d'études**  
Études de marché internationales sur les antiparasitaires et les produits dentaires.

## Éducation

- 2006 **Harvard Business School:** Leadership Best Practices Executive Program  
1992- 2005 Divers formations exécutives telles que Négociation (Karrass), CEGOS Executive Program, PSS, Dave Kahle, interactif (B. Moreau),...  
1992 **Master** de gestion des entreprises agroalimentaires (ESAP, France)  
1992 **Doctorat d'état** (Thèse en collaboration avec l'INSERM)  
1989 Diplômé de l'**Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse**

## Affiliations professionnelles

- Syndicat de l'industrie du médicament vétérinaire (SIMV)  
Healthcare Communication & Marketing Association (HMCA)  
Canadian Animal Health Institute (CAHI)  
Society of Comparative Endocrinology (SCE)  
American Heartworm Society (AHS)

**Langues étrangères:** Bilingue français, anglais.

**Etat Civil** Né le 21 03 1965, Marié, trois enfants

## High lights

- Esprit d'entrepreneur avec expériences en réorganisation
  - Créations de la filiale canadienne de Virbac
  - Créations d'Elanco CAH pour Eli Lilly
  - Virbac USA : restructuration des départements Marketing, Service Technique et Art Graphique
- Expérience en M&A, Business Development :
  - Achat de Delmarva et de King Pharmaceuticals aux USA
  - Achat pour Eli Lilly des produits désinvestis suite à la fusion Pfizer-Wyeth
  - Projets d'achats de multiples sociétés cibles ou produits pour Virbac et Eli Lilly
  - Contrats de distributions croisées (Pfizer Canada : Revolution-Preventic, Iddex France : Snapp Combo-Vaccins chats)
  - Comarketing (Bayer USA)
  - Connaissance et expérience des fondamentaux en M&A : LOI, CDA, DCF valuation, Goodwill valuation, due diligence, term sheet, coopération avec avocats pour le closing.
- Expérience en gestion de l'innovation
  - Mise en place de la vision en terme d'innovation
  - Screening, négociations et contrats de licensing de nouvelles technologies
  - Réalisation de business cases pour les nouveaux projets
  - Hiérarchisation des projets au sein du pipe R&D
- Connaissance approfondie du marché des produits pharmaceutiques.
  - les distributeurs, les centrales d'achats avec leurs types de contrats,
  - les concurrents et les pratiques courantes
  - les contraintes réglementaires (en matière d'importation et d'enregistrements)