

## De Gaulle Fleurance & Associés : une stratégie entrepreneuriale au service des clients



Cécile Théard-Jallu

« *L'innovation est au cœur de l'ADN de notre société d'avocats.* »

### Quels sont les aspects les plus motivants de votre mission ?

Une large partie de mon activité porte sur la conception, la négociation et le conseil autour des contrats liés au secteur de la Recherche et de l'Innovation, pour tous types d'acteurs publics ou privés, français ou étrangers, sur toutes les phases de la R&D et de la commercialisation. Ce secteur permet de faire partie de l'équipe constituée avec le client autour d'un projet innovant, d'être acteur avec lui des avancées technologiques. Le droit est également un outil précieux de valorisation et de protection des résultats, plus globalement d'une stratégie de développement d'entreprise. Etre en mesure d'apporter une réponse sur mesure aux besoins du client est alors essentiel. Or, notre organisation originale en deux pôles (approche bilanciale & opérationnelle) avec un mode de management décloisonné, en équipe projet réunissant les différentes expertises juridiques nécessaires pour chaque dossier, est particulièrement adaptée à ce titre. L'innovation est au cœur de notre ADN et je trouve tout cela très motivant en tant que juriste !

### Comment traitez-vous les dossiers impliquant la région EMEA ?

Nous traitons en interne les dossiers relevant du droit français ou européen. Pour les autres juridictions,

Parmi les leaders du droit des affaires en France, de Gaulle Fleurance & Associés est une société d'avocats indépendante *full service* offrant une approche transversale et intégrée des dossiers. Créée en 2001, elle compte aujourd'hui plus de 100 avocats et juristes dont 32 associés. Rencontre avec Cécile Théard-Jallu, Associée.

nous faisons appel à un réseau non exclusif de correspondants locaux sélectionnés pour leurs compétences et capacité à satisfaire nos clients. Notre vision du droit en équipe projet les englobe également.

### Quelles opportunités offrez-vous aux jeunes diplômés ?

L'individu est placé au cœur de notre projet d'entreprise. Nous offrons aux jeunes diplômés la possibilité de travailler sur des dossiers très variés, ouverts sur l'international et avec une vision entrepreneuriale. Egalement de se forger une expérience aux côtés d'interlocuteurs dont l'expertise est issue à la fois du secteur public et privé. Nous tenons tout particulièrement à cette ouverture, à tous les niveaux de notre organisation.

### Vous assurez des formations, par exemple en droit de l'innovation au sein de la Faculté de médecine Paris Descartes. Que vous apporte cette expérience ?

J'apprécie beaucoup les échanges directs avec les futurs jeunes chercheurs ou entrepreneurs. C'est un challenge de parvenir à les sensibiliser sur la valeur du droit dans le montage et la mise en œuvre de leurs projets.

F.B.

**Contact : ctheardjallu@dgfla.com**  
**www.degaulleflurance.com**

## STERIS HEALTH CARE EMEA : l'innovation porteuse de croissance

STERIS, l'un des leaders mondiaux de l'équipement du plateau technique, offre une gamme complète de produits (laveurs, stérilisateur haute et basse température, tables d'opérations, éclairages opératoires, bras distribution de fluides médicaux...). Rencontre avec Jean-Marc Moulié, (IUT Montluçon, 84), Directeur marketing Surgical EMEA.



Jean-Marc Moulié

« *Commencez votre carrière dans une structure à taille humaine au fort potentiel de croissance* »

Jean-Marc Moulié, (IUT Montluçon, 84)  
Directeur marketing Surgical EMEA de Steris

### Quels sont les enjeux de croissance de la zone EMEA ?

Les marchés à conquérir en Europe sont la Pologne, la Roumanie et la Turquie qui seront demain porteurs de croissance. La Russie est un marché difficile à pénétrer de par les contraintes d'enregistrement de produits et une approche du business différente de la nôtre. Les autres pays porteurs au Moyen-Orient sont l'Arabie Saoudite, le Qatar et les Émirats Arabes Unis.

### Quels profils de collaborateurs recrutez-vous ?

Nous recherchons des ingénieurs informatiques, mécaniques, électroniques, généralistes, mais aussi des chefs de projets. Dans mes équipes, j'aime avoir des gens qui n'ont pas spécifiquement la connaissance du marché car, souvent, l'œil neuf nous éclaire. Bien sûr, ces personnes doivent être motivées et prêtes à s'investir totalement.



### Comment STERIS met l'innovation au cœur de sa stratégie ?

Dès 2006, nous avons lancé le premier système de table d'opérations transfert motorisé. Des commerciaux, des ingénieurs techniques et des ingénieurs services assurent la formation des utilisateurs et des distributeurs et nous remontent les informations afin d'améliorer les produits. L'innovation est une priorité face à une compétition mondiale : par exemple, en stérilisation basse température, notre technologie sans plasma.

### Vos conseils aux élèves des grandes écoles ?

Quel que soit le métier que vous voulez exercer, il est essentiel de passer par le terrain pour bien comprendre le processus de vente, et développer le bon produit, le réseau de distribution et la communication qui correspond le mieux aux attentes des clients. Si le secteur de la santé vous intéresse, mieux vaut commencer votre carrière dans une structure à taille humaine au fort potentiel de croissance où vous pourrez appréhender tous les types de métiers.

F.B.

**Chiffres clés : 1,500 milliard de dollars de chiffre d'affaires - 6000 collaborateurs dans le monde - 400 collaborateurs EMEA - 150 personnes à Bordeaux**

**Contact : recrutement@steris.com**