

Né en 1966.

1987 : diplôme universitaire de Technologie à Paris.

1988 : ingénieur informaticien au Centre spatial guyanais dans le cadre du programme Ariane.

1994 : chef de projet IT pour le lancement d'Eurostar.

1999 : IT manager puis responsable des opérations pour IDDI.

2007 : directeur des opérations France et Belgique pour Perceptive Informatics (Parexel).

2009 : CEO d'IDDI.

PROFIL

DAMIEN TREMOLET, CEO DE LA SOCIÉTÉ IDDI

« NOTRE MEILLEUR ATOUT, C'EST NOTRE MATIÈRE GRISE »

Trois questions à Damien Tremolet

Votre expertise se niche dans l'analyse des données cliniques. Or, on évoque beaucoup aujourd'hui les promesses de la santé connectée à l'échelle individuelle. Etes-vous également présent sur ce marché émergent ?

Il y a deux sujets qui nous intéressent beaucoup et sur lesquels on travaille : d'une part, le partage des données cliniques entre les sociétés pharmaceutiques et, d'autre part, la disponibilité de ces données pour des analyses statistiques *a posteriori*. Actuellement, nous sommes uniquement présents dans le B to B, mais nous pouvons très bien imaginer devenir un jour une entreprise B to C. Il y a une mine de données à exploiter pour évaluer des facteurs pronostics de patients dans certaines maladies. Ces données existent, on peut les explorer et les structurer pour faire des essais cliniques de manière prospective. C'est une spécialité d'IDDI et cela fait partie des axes de médecine personnalisée. On peut donc envisager que, à un horizon de cinq ans, on fasse du B to C sur des sujets statistiques.

Vu votre succès, pourriez-vous être tenté de vous développer davantage à l'international en intégrant, par exemple, un grand groupe américain ?

Ce n'est pas dans nos plans. L'indépendance d'IDDI a toujours été chère à son fondateur. C'est dans l'esprit du développement de l'entreprise et c'est aussi dans l'esprit scientifique : le positionnement de la statistique dans la recherche clinique se veut toujours indépendant des intérêts économiques. Et puis, il y a du potentiel de développement pour IDDI seul. Nous sommes sur un marché de 25 à 30 milliards d'euros en Europe et aux États-Unis et nous savons que nous avons une place importante dans ce marché de niche. Notre stratégie actuelle s'inscrit donc plus dans le développement que dans l'absorption par un groupe étranger. Aujourd'hui, nous sommes davantage intéressés d'acquérir nous-mêmes un petit groupe qui compléterait le nôtre.

Quelles pourraient être les opportunités de diversification pour IDDI ?

La technologie que l'on utilise pourrait être utilisée dans d'autres domaines de la santé, mais également dans d'autres secteurs comme les banques, les assurances ou les télécoms. En fait, notre engin statistique peut vérifier des anomalies entre des hôpitaux. Il compare le comportement de la capture des données d'un hôpital par rapport à d'autres. Et donc, on pourrait très bien imaginer que notre technologie s'applique dans le monde des sondages par exemple. Notre recherche est de savoir si les données ont été saisies correctement, si elles présentent toutes les caractéristiques aléatoires qu'elles doivent avoir et si, dès lors, ce ne sont pas des données inventées. Bref, cela concerne de nombreux secteurs.

Chiffre d'affaires: 8,2 millions d'euros en 2014 (+6% par rapport à 2013). Prévision pour 2015: 9,6 millions d'euros (+17%).
EBITDA: 1,2 million d'euros prévu en 2015.
Effectifs: 85 collaborateurs.

CHIFFRES



POURQUOI LE JURY L'A CHOISI

La société de Damien Tremolet est devenue incontournable dans son domaine en Europe et aux Etats-Unis. IDDI a développé une expertise mondialement reconnue dans la gestion et l'analyse des données cliniques des patients, données qui sont utilisées pour les soumissions de nouveaux médicaments aux autorités réglementaires. L'entreprise réalise 90% de son chiffre d'affaires à l'étranger et ses clients se répartissent entre les sociétés de biotechnologie, les sociétés pharmaceutiques et les groupes académiques. Avec le soutien financier de la Région wallonne et du pôle de compétitivité Biowin, IDDI a mis au point un moteur statistique de détection d'anomalies dans les données cliniques. Ce logiciel baptisé Smart a donné naissance à la *spin-off* CluePoints en 2012 et sa technologie a été brevetée cette année aux Etats-Unis. Prometteuse, la start-up vient de lever 6 millions d'euros auprès d'investisseurs belges privés et publics.

LE FAIT MARQUANT DE 2015

IDDI a déployé cette année une équipe opérationnelle de 10 personnes aux Etats-Unis, plus exactement à Raleigh, en Caroline du Nord, une zone économique réputée dans son secteur d'activité. Il s'agit d'un investissement considérable en recrutement et en formation, mais qui est essentiel pour IDDI. Les Etats-Unis représentent en effet le premier territoire pour la société belge en termes de clientèle et de prospection.

LA RÉALISATION DONT IL EST LE PLUS FIER

«C'est d'avoir réussi à positionner IDDI dans un modèle de croissance pérenne, basé sur une expertise mondialement reconnue, avec une capacité d'innovation technologique et une excellence opérationnelle, tout en gardant les valeurs d'entreprise chères à son fondateur. Le management d'une PME est un exercice d'équilibriste passionnant qui combine une certaine prudence au pilotage et des prises de risque qui sont nécessaires. Mais notre meilleur atout, c'est notre matière grise: la clé du succès reste les aptitudes des collaborateurs qui m'entourent.»

LE DÉFI PRINCIPAL QUI L'ATTEND EN 2016

«Notre challenge sera d'assurer le même niveau élevé de satisfaction client dans une dynamique de croissance forte et de développement stratégique en phase avec notre vision qui est de devenir un leader mondial dans le support au développement de nouveaux médicaments.»

UN BON MANAGER DE L'ANNÉE SELON LUI

«Au-delà des aptitudes indispensables à la gestion d'une entreprise, un bon manager doit être un leader exigeant autant pour lui-même que pour ses collaborateurs. Il doit partager sa confiance et inspirer confiance. Il doit faire preuve de discernement, de persévérance et d'abnégation et il doit aussi placer l'humain au centre des enjeux de l'entreprise.» ◉