



Mohamed Elmandjra : de la Silicon Valley à la tête de Méditel

25/03/2008

Les USA, une terre de méritocratie

Pas étonnant donc que Mohamed s'envole pour les Etats-Unis en 1981, son bac en poche. «Déjà à l'époque, j'avais plus de visibilité que la majorité des gens. J'ai fait un choix très politique car la situation difficile des minorités en France m'affectait profondément alors que je percevais les Etats-Unis comme une terre d'opportunités et de méritocratie», explique-t-il. Lui qui rêvait d'être archéologue a alors entrepris des études d'ingénieur, à l'université Case Western Reserve, dans l'Ohio. Après le génie électrique, il s'intéresse à l'ingénierie appliquée aux techniques médicales avancées. Il commence par un master en biophysique, donne très tôt des cours à la fac, publie des articles dans des journaux scientifiques et est l'un des premiers à décrocher un doctorat en génie biomédical, spécialité IRM (imagerie par résonance magnétique), à l'université de Pennsylvanie.

«Je gardais en tête l'idée de rentrer au Maroc, ou au moins de m'en approcher. Mais les études que j'avais faites étaient trop pointues ou hors-sujet». Son premier poste, en 1990, il l'occupera donc à Paris, au sein de la firme General Electrics, en tant qu'ingénieur en développement clinique chargé de l'interface entre les groupes de développement des produits et les médecins, qu'il doit former sur les médicaments. A la rigueur scientifique est venue s'ajouter une expertise marketing, qu'il a façonnée en tant que chef de produit au niveau de toute l'Europe. Mais, après quatre ans, il souhaite se rapprocher des Etats-Unis. «Je me suis vite rendu compte que les scientifiques n'étaient pas des décideurs».

Or, Mohamed Elmandjra veut être un décideur, et donc aller «là où ça se passe». On le retrouve au siège de General Electrics, à Milwaukee (Wisconsin), chargé de produit IRM au niveau mondial. Il le sera pendant deux ans, préparant, parallèlement, un MBA à l'université de Chicago, obtenu en 1999. Car Elmandjra le sait bien : c'est passionnant de faire du marketing, surtout au niveau mondial, mais c'est aux finances qu'on est aux commandes. Un défi qui l'intéresse.

Alors qu'il est chez General Electrics, il reçoit une offre taillée pour lui : un poste de vice-président marketing des laboratoires ADAC, leader mondial en nucléaire appliqué à la médecine et basé dans la Silicon Valley. La compagnie utilise des techniques de pointe de détection des cancers et maladies cardiaques. En 1998, Elmandjra s'installe donc en Californie, où la structure emploie près d'un millier de personnes et engrange des bénéfices annuels de près de 325 millions de dollars (année 2000).

Du marketing à la direction d'entreprise

A l'époque, la Vallée ne connaît pas encore le boom qui en fera un véritable mythe et Elmandjra a fort à faire en tant que chargé des opérations internationales avec, notamment, des usines au Brésil et des activités de développement au Danemark. En 2001, les laboratoires ADAC sont rachetés par le hollandais Philips Medical Systems pour 426 millions de dollars et Mohamed est promu vice-président chargé des opérations internationales.

«C'est là que j'ai pris conscience de la valeur de la Valley et du fait que j'étais au cœur de l'action», commente-t-il. Puis une compagnie high-tech californienne du nom de Vioptix reconnaît en lui le profil du parfait PDG. Il la rejoint donc, en décembre 2001, avec pour mission de propulser la jeune mais ambitieuse entreprise, forte d'une application avancée appelée ODIS (Optical diffuse imaging system) qui permet de mesurer le niveau d'oxygène dans le sang grâce à des méthodes optiques. Avantages : des possibilités de diagnostics basés sur image en temps réel, une meilleure gestion des greffes et des explorations cardiovasculaires ou encore le monitoring du rythme cardiaque fœtal.

Sa force : une polyvalence exceptionnelle

Pendant quatre ans, l'objectif d'Elmandjra est d'assurer la rentabilité de l'entreprise à plusieurs millions de dollars par an tout en s'attaquant à des marchés plus importants, en techniques médicales de pointe. Et c'est dans la polyvalence de Mohamed Elmandjra que réside sa force. Car il est à la fois un scientifique rigoureux, un commercial chevronné et un financier avisé.

Des qualités qui n'ont sûrement pas échappé au conseil d'administration de Masimo Corporation, compagnie qui développe, accorde des licences et commercialise des technologies de traitement avancé de signaux médicaux. L'entreprise basée à Orange County, près de Los Angeles, le recrute dès août 2006 en tant que président des affaires mondiales. «C'est un fonceur. Il est très fort en gestion des opérations. C'est vrai qu'il vient d'un domaine médical, où la gestion des opérations est critique. C'est un peu similaire aux télécoms», soutient un proche.

Et de fait, sa carrière américaine pour le moment suspendue, il aura désormais à prouver sa capacité à gérer Medi Telecom, dont il vient d'être nommé DG le 14 mars. Méditel, qui veut accélérer son introduction en Bourse, a également besoin d'un souffle nouveau face à une concurrence acharnée. Elmandjra est un passionné mais n'en est pas moins connu pour sa «zen attitude», soutenue par de longues années de pratique du taekwondo. Ses vingt ans aux Etats-Unis n'ont pas ébranlé son attachement au Maroc. Et voilà le défi idéal pour l'homme de challenges qu'il est.

Chama Benbrahim

Source : La Vie Eco

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=economie&id=1590>