

# Interactions UTC

1. [Interactions, le Magazine des Technologies Emergentes](#)
2. [Thématiques](#)
3. [Pluridisciplinarité](#)
4. Innover humainement et techniquement

## Innover humainement et techniquement

Eric Bonnet-Maes, 50 ans, est directeur général adjoint de LexisNexis France, groupe média d'information juridique et économique de 650 personnes. Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en génie biologique de l'UTC, ce chef d'entreprise aguerri a également suivi un Mastère Spécialisé Marketing Management à l'ESSEC. Retour sur un parcours riche et inspirant.

03 Jun 2015



Passionné par le potentiel de la bionique et de la biomécanique, le jeune Parisien choisit d'entrer à l'UTC en 1986 en génie biologique filière biomédicale, un cursus alors très novateur. L'établissement compiégnois a déjà sa réputation dans la famille... Son père, lui-même ingénieur et chef d'entreprise, apprécie le travail qu'il mène régulièrement avec des diplômés et professeurs de cette école. Avec une mère diplômée d'une école de commerce, il aurait pourtant pu préférer une école de commerce mais un passage en classe préparatoire Maths sup – Maths spé au lycée Saint-Louis après le bac l'orienta vers les sciences.

## **Un esprit scientifique avec la fibre entrepreneuriale**

« *J'ai abordé des sujets très pointus comme l'enregistrement des signaux biologiques de singes rendus épileptiques mais ce qui m'a le plus marqué c'est la junior-entreprise* » se souvient Eric Bonnet-Maes à propos de ses années à l'UTC. Il intègre l'USEC (Université Services Etudes Conseils), la Junior-entreprise du campus qui « loue » des élèves ingénieurs aux entreprises extérieures. D'abord simple collaborateur, il en deviendra le président à la fin de ses études. Il y travaille notamment au développement d'un logiciel pour le centre de recherche des Charbonnages de France. Son stage de fin d'études à l'UTC lui offre encore une fois l'occasion d'explorer des horizons professionnels différents. Il choisit d'intégrer la division instrumentation médicale de chez Hewlett-Packard qui commercialise alors des cardio échographes, des électrocardiogrammes, holters et des moniteurs pour les professionnels de santé, sur une fonction commerciale. Cette expérience en contact avec des clients utilisateurs est déterminante : « *J'ai compris que l'aspect purement technique ne me suffisait pas* ». L'année suivante, il intègre l'ESSEC pour un Mastère Spécialisé Marketing Management et devient aussi vice-président de la Confédération Nationale des Junior-Entreprises.

## **Du matériel informatique à l'offre de**

# services

Pour son premier poste, il renoue avec le géant américain HP. Cette période de plus de dix ans lui permet d'expérimenter des postes différents. Ingénieur commercial à son arrivée, il grimpe rapidement les échelons pour devenir directeur commercial ventes sédentaires et par internet en 2000. A la recherche de nouveaux challenges, il choisit ensuite de mettre ses compétences au service de SVP, une entreprise de conseil en management. « *Intégrer une PME me permettait à la fois de décider et de mettre en œuvre les projets* » analyse-t-il. Deux ans plus tard, il devient General Manager d'Europarts, grossiste en pièces détachées informatiques. Cette fonction lui permet de découvrir le management à l'échelle internationale. En 2007, il entre chez LexisNexis : « *L'innovation me manquait, une PME ne peut que difficilement prendre autant de risques qu'un grand groupe* ». Proposant une base de données juridiques unique au monde, LexisNexis réinvestit 7 % de son chiffre d'affaires dans la recherche et développement. « *Dans cette entreprise, j'ai trouvé un équilibre rare entre technologie et contenu avec un management laissant une large part à la créativité des salariés* » se félicite l'actuel responsable des opérations françaises d'un groupe pesant sept milliards d'euros et présent dans plus de 100 pays. La part du chiffre d'affaires réalisée grâce au numérique est passée de 30 % en 2007 à plus de 50 % aujourd'hui. Les évolutions technologiques se multiplient depuis la première mise en ligne de la base de données en 2004 jusqu'au développement d'un moteur de recherche permettant de trouver des contenus juridiques sur tout le Web. « *Les connaissances techniques acquises lors de mes études ne me servent pas directement mais mon background d'ingénieur me donne de la réactivité et un esprit logique très utiles dans les négociations et le management* » conclut-il. Un exemple à suivre pour les élèves-ingénieurs de l'UTC ? La double compétence ingénieur / marketing-management est en tout cas très recherchée par les entreprises innovantes quel que soit le secteur d'activité.

# Bio express

- **1989** : Ingénieur Génie biologique filière biomédicale, UTC
- **1990** : Mastère Spécialisé Marketing Management, Essec
- **1990-1991** : Service National - Aspirant puis Sous-lieutenant de l'Armée de l'air. Aide de Camp du Général Major Général
- **1991-2002** : Ingénieur commercial, directeur ventes et marketing division santé, directeur initiatives e-services, directeur ventes sédentaires et par internet, Hewlett Packard
- **2002-2004** : Directeur commercial et marketing, SVP
- **2005-2007** : Group General Manager, Europart
- **2007-2014** : Directeur commercial et marketing opérationnel, LexisNexis
- **Depuis décembre 2014** : Directeur général adjoint LexisNexis France