

Thierry Gigout. Itinéraire d'un patron heureux

À la fin de l'année, Thierry Gigout aura installé son cabinet de consultants en ingénierie de la santé, C2I Santé, dans 500 m² de locaux neufs. Une vitrine pour l'entreprise, une satisfaction pour un patron qui le répète à l'envi : « Je veux travailler avec des gens motivés par mes projets ».

Jean-François Michel

« Quand je me refais le film en arrière, je me dis que j'ai quand même eu pas mal de chance. » Son look de patron jeune, moderne et décontracté, laisse rapidement entrevoir une autre facette de sa personnalité : à 42 ans, Thierry Gigout est un homme lucide, capable d'introspection. Après cinq années d'existence, C2I Santé, l'entreprise qu'il a créée, réalise 2 M€ de chiffre d'affaires, pour 300.000 € de résultat net. Avec une croissance à près de 30 % annuels et des effectifs passés de 0 à 30 en trois ans, on pourrait imaginer un patron surfant sur la vague du succès. Il n'en est rien. Déjà, Thierry Gigout a entamé la réflexion sur les futurs relais de croissance. Déjà, le patron se pose la question de ses « propres limites » et veut « apprendre à déléguer plus ».

Né en 1968 à Lunéville, Thierry Gigout avoue avoir commencé « l'école buissonnière dès la maternelle ». Le bac, il l'obtient avec 10,00 de moyenne et se lance sans conviction dans des études supérieures, poussé par ses parents. À 20 ans, le hasard l'entraîne dans un stage bénévole d'une semaine, pour restaurer le château médiéval de Moyen. Le hasard ou la chance ? C'est là que Thierry Gigout va rencontrer Anne-Sophie, sa future femme. Anne-Sophie, mais aussi son père, médecin. Au cours des premiers contacts avec le monde médical, lors des discussions entre les médecins de sa belle-famille, Thierry Gigout est frappé par une idée : il manque un chaînon entre le médecin et le technicien, quelqu'un capable de comprendre le langage du professionnel de la médecine et du professionnel de la conception des outils. Désormais, son énergie sera consacrée à combler ce chaînon manquant. Un objectif qui le pousse à intégrer une licence pour devenir ingénieur biomédical, à Marseille.

« Là, j'ai découvert la passion d'apprendre, j'ai pris plaisir à acquérir des connaissances concrètes. » Pendant deux ans, tous les week-ends, Thierry Gigout retourne à Nancy. Par amour pour Anne-Sophie, bien sûr, mais aussi pour préparer la suite : il décroche son stage de maîtrise à Brabois, enchaîne par un DEA. Lui qui n'aimait pas l'école pousse jusqu'au doctorat. La sortie est préparée avec soin : le 26 septembre 1997, Thierry Gigout passe sa thèse ; le 2 octobre, il commence sa carrière chez Soderel, où il est chargé de monter un bureau d'étude pour développer du matériel médical. Pendant 6 ans, Thierry Gigout fait fonctionner son carnet d'adresse, embauche une équipe et développe 12 produits innovants.

Sentir le marché

Sans se rendre compte qu'il devient un collaborateur envahissant pour ces patrons d'alors. « Je n'étais pas un salarié dans l'âme. J'étais déjà chef d'entreprise. » Le licenciement arrive, brutal : « J'ai eu cinq minutes pour prendre mes affaires ». Encore une fois, le hasard va mettre les bonnes personnes sur le parcours de Thierry Gigout. Le P-dg d'un grand cabinet de radiologie nancéien. Puis le président des radiologues de Lorraine. Reste qu'il fallait le culot pour pousser les portes, le talent pour sentir le marché : « Je savais que le secteur de l'imagerie médicale était très sollicité sur les nouvelles normes ». Aujourd'hui, le patron du cabinet de consultants en ingénierie de la santé C2I Santé se dit « heureux » de sa réussite. « Pas pour me payer une Porsche. Mais parce que je vais pouvoir mettre mes enfants à l'abri. » Un discours trop convenu ? « J'ai pas mal dégusté dans ma vie. Je ne veux pas prendre de revanche, mais je peux dire que je suis heureux là où je suis. »

Il aime, il n'aime pas...

Il aime :

- La famille : « J'aime passer des moments avec mes enfants et ma femme ».
- Nancy et la Lorraine : « Même pour des raisons stratégiques, je ne serais pas prêt à déménager le siège de mon entreprise ».
- Le football : « Surtout entre copain, pour se défouler. Je suis les résultats sportifs, mais sans être fan d'une équipe ».
- La nature : « Je ne suis ni écolo, ni baba cool. Mais j'aime le contact avec les milieux naturels pour l'émerveillement que me procure cette mécanique extraordinaire et toujours mystérieuse ».
- La franchise : « Une bonne poignée de main vaut mieux qu'un bout de papier ».

Il n'aime pas :

- L'injustice, la mauvaise-foi, la vulgarité et le non respect des valeurs.
- La politique « politicienne », à visée « électoraliste ».
- Les gestes non-commerçants : « Comment peut-on refuser une glace au cassis à un enfant parce que ce n'est pas dans le menu ? ».



PARCOURS

1968

Naissance à Lunéville.

1990

Rencontre, Anne-Sophie, sa future épouse, et découvre le milieu médical grâce à son beau-père.

26 septembre 1998

Achève ses études avec le titre de docteur en ingénierie biomédicale.

2 octobre 1998

Débute sa carrière chez Soderel.

1999

Naissance de son premier garçon : deux suivront, en 2002 et 2006.

2004

Quitte la Soderel.

Février 2005

Création de C2I Santé.

2007

Première embauche chez C2I Santé.

2008

Devient président du réseau Starter.

Courant 2010

Déménagement prévu dans 500 m² de nouveaux locaux, situés sur le site Saint-Jacques II à Maxéville.

● Thierry Gigout met la dernière main aux 500 m² qu'il va occuper sur le site Saint-Jacques II. Une grande salle de réunion, des espaces propices à la réflexion en équipe, une cuisine, l'aménagement reflète les idées du patron.

« Je suis prêt à me réinvestir dans la R&D »

Depuis la création de C2I Santé, la croissance de l'entreprise a été très rapide. Qu'elle a été la clé ?

Effectivement, un an et demi après la création, j'avais 70 % des cabinets de radiologie lorrains parmi mes clients. Ma méthode a toujours consisté à rencontrer les gens plutôt que d'engager une conversation par téléphone. Aujourd'hui, notre croissance se chiffre toujours à environ +30 % de CA par an et nous comptons plus de 500 clients au niveau national. Nous sommes sur un marché de niche, un marché où nos clients sont des gens extrêmement occupés et où le service que nous leur rendons est immédiatement perceptible. La législation sur la radioprotection s'est renforcée en 2003. L'Autorité de sûreté nucléaire a commencé à embaucher des contrôleurs itinérants en 2005. Derrière, pour nous, le discours commercial est plus simple, le bénéfice pour nos clients immédiats.

Avez-vous déjà entamé la réflexion sur les futurs relais de croissance ?

L'avenir de C2I Santé, c'est de réussir à devenir une boîte à outils globale. Pour prendre les cabinets de radiologie par exemple, ce sont des structures qui auraient besoin d'un directeur

technique, ne serait-ce que pour suivre l'évolution des normes. C2I Santé devra être capable de proposer des offres de support plus globales. Ensuite, au niveau interne, nous allons poursuivre nos efforts pour mieux structurer nos méthodes de travail, avec notamment l'apport de notre responsable qualité et responsable méthode et du recrutement d'une personne en marketing. Pour ma part, je me rends compte que je n'ai pas toujours su déléguer comme il le fallait. Concernant notre cœur de métier, il est évident que la concurrence est arrivée et que le marché va s'essouffler. Mais il y a encore des parts de marché à prendre. Nous avons aussi lancé la réflexion sur de nouvelles activités, hors de l'ingénierie médicale, sur le domaine de l'hygiène. Ensuite, nous lançons une nouvelle filiale, C2I industrie, la radioprotection en milieu industriel. En plus, Élan Médical propose de la vente de matériel médical. Autre idée, utiliser notre réseau d'ingénieurs de proximité pour aider un partenaire à imposer un produit innovant. Enfin, et c'est une réflexion plus personnelle, je suis prêt à me réinvestir dans la R & D.

Vous êtes président de Starter, mais l'objet de cette association n'est pas de faire du business.

Croyez-vous à la nécessité de participer à la vie des réseaux ?

Lorsque j'ai créé C2I Santé, j'ai utilisé mes contacts personnels, mes relations et celles de mes proches. J'ai aussi eu beaucoup de chance... Mais aujourd'hui, à quelqu'un qui voudrait se lancer, je lui conseillerais d'adhérer à ce type d'association, à ces réseaux qui permettent de trouver les bons interlocuteurs, les bons conseils et de développer son affaire. Concernant Starter, l'objet de l'association est de défendre les intérêts des entreprises installées en ZFU dans le Grand-Nancy. Starter fonctionne comme une interface entre les élus et les entrepreneurs installés dans ces zones. La première fois que j'ai été en contact avec ce réseau, j'avais des choses à dire, j'ai entendu des discours qui m'ont interpellé et j'ai eu tout de suite envie d'y répondre. Lors de mon deuxième contact, au cours d'une réunion de bureau, le hasard a fait que le président sortant était démissionnaire. Je me suis lancé, je vais bientôt entamer mon troisième mandat. C'est encore une activité chronophage, mais j'y trouve du plaisir. Il faut préciser que mes clients sont tous hors ZFU et mon intérêt n'est pas immédiat. Mais ensemble, avec Starter, nous faisons avancer des dossiers. Et ça, ça me motive.