



L'IRRÉSISTIBLE ASCENSION DES LABORATOIRES DERMSCAN

En presque trente ans d'existence, le groupe villeurbannais DermScan a su imposer son nom dans le domaine des essais cliniques. Emmenée par Frédérique Girard-Ory, une dirigeante pétillante, la société se développe continuellement sur un marché qui ne connaît pas la crise. Portrait d'une entreprise qui a su mettre le bien-être de ses collaborateurs au centre de ses priorités.



« Dans le domaine de la pharmacie et des cosmétiques, il fallait une ville avec des universités, des hôpitaux, un petit marché pour démarrer et la possibilité de se déplacer facilement pour être à proximité des clients »

Frédérique Girard-Ory

DERMSCAN en chiffres

Date de création
1990

Chiffre d'affaires 2017
11 900 K€

Nombre total de salariés
182

France
73

Pologne
70

Tunisie
12

Asie
12

Île Maurice
15

Nombre de clients
400

Installé à Villeurbanne, le groupe DermScan teste des produits cosmétiques et pharmaceutiques, en conditions réelles ou en laboratoire. Pour cela, l'entreprise dispose de deux marques : DermScan, spécialisée dans les produits cosmétiques comme la crème solaire, le shampoing ou le maquillage, et PharmScan, pour les médicaments et dispositifs médicaux : pansements, soins anti-poux ou chaussettes antibactériennes. À sa tête depuis plus de vingt-cinq ans, Frédérique Girard-Ory.

C'est en 1990 que cette fraîche diplômée d'un doctorat de biologie et d'un diplôme de l'IAE de Lyon décide de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, contre l'avis de ses proches. Déterminée, elle part pourtant à la recherche de ses premiers clients. Cette détermination paie et Frédérique Girard-Ory convainc des marques aussi prestigieuses que Lancaster ou Payot de s'associer ses services. C'est le début d'une belle histoire qui continue de s'écrire aujourd'hui pour elle et les 182 salariés de l'entreprise, dont plus de 70 travaillent au siège.

Autrefois implantée sur le site de l'Université Lyon 1 à La Doua, la société a déménagé à quelques mètres du campus en 2014. La dirigeante n'a pas choisi de s'ancrer ici par hasard : « Dans le domaine de la pharmacie et des cosmétiques, il fallait une ville avec des universités, des hôpitaux, un petit marché pour



ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE 2017 : LA RECONNAISSANCE DU MÉTIER

Depuis vingt-cinq ans, le cabinet Ernst & Young récompense annuellement les parcours exceptionnels de femmes et d'hommes, moteurs de la croissance et de la compétitivité française. Frédérique Girard-Ory, dirigeante de DermScan, a reçu, en septembre 2017, le Prix de l'entrepreneur de l'année pour la région Auvergne-Rhône-Alpes. « Au départ, je ne pensais pas me présenter. J'avais des amis chefs d'entreprise qui l'avaient reçu mais, selon moi, ils jouaient dans une cour bien plus grande que la mienne », explique-t-elle. Poussée par son entourage, elle remplit finalement le dossier. « À partir de là : plus question de perdre ! » raconte-t-elle. Car si Frédérique Girard-Ory a déjà reçu plusieurs récompenses en tant que femme chef d'entreprise, ce prix pour elle une portée bien plus symbolique : « Chef d'entreprise ce n'est pas une histoire de sexe. C'est un métier. Il n'y a pas des femmes et des hommes, il y a seulement des entrepreneurs », affirme-t-elle.

démarrer et la possibilité de se déplacer facilement pour être à proximité des clients. » Plus douce à vivre, la métropole lyonnaise, où elle a réalisé ses dernières années d'études, l'emporte. La place Maréchal Lyautey ou la Presqu'île sont ses lieux de prédilection pour flâner et se détendre.

En presque trois décennies de développement, DermScan a vécu de belles réussites et subi quelques défaites. Pragmatique, la dirigeante y voit autant d'occasions de tirer des leçons pour ne pas refaire les mêmes erreurs. « Si l'échec sert seulement à vous mettre en dépression, c'est double peine », conclut-elle. Les murs tremblent donc, mais l'édifice résiste et prospère. Aujourd'hui, environ 4 000 études sur près de 23 000 sujets sont réalisées chaque année pour satisfaire au mieux les consommateurs de grandes marques comme L'Oréal, Clarins ou Urgo. En 2017, son chiffre d'affaires a dépassé les 11 millions d'euros.

Enfin, partant du principe que « vivre sur ses acquis, c'est forcément se laisser dépasser par la concurrence », Frédérique Girard-Ory n'a de cesse de faire évoluer son entreprise. Ainsi, en 2002, elle ouvre sa première filiale en Thaïlande, puis quelques années plus tard en Pologne (2008), en Tunisie (2010) et à l'île Maurice (2017). Et elle rêve encore de s'implanter aux États-Unis.

