

Portrait

FINN Partners joue la carte Health Tech pour développer le bureau de Paris

Jeudi, 28 Mai, 2020 - 08:45

En intégrant ce groupe indépendant de taille mondiale de 800 professionnels parmi lesquels 130 spécialistes santé, présent en Asie, en Europe et aux États-Unis, Medical & Health Consulting (MHC) prend un nouvel élan. Marie-Hélène Coste qui pilote cette agence française depuis 30 ans explique ce choix. Une opportunité pour les associations de patients, les sociétés savantes et les industriels qui lui font confiance depuis des années. Pour Marie-Hélène Coste, épaulée par Mina Volovitch, Senior Partner à l'initiative de ce rapprochement et Véronique Simon-Cluzel Vice-présidente pour la santé de FINN Partners France, la crise du Covid-19 révèle déjà l'importance de cultiver cette communication santé à la française.



Pourquoi avez-vous rejoint FINN Partners ?

Marie-Hélène Coste : « En rejoignant [FINN Partners](#) [1] en décembre dernier, Medical & Health Consulting est venu renforcer les compétences santé cette agence internationale. Ce rapprochement qui repose sur une convergence de valeurs a pour objectif de poursuivre et développer avec Mina Volovitch et Véronique Simon-Cluzel, nos activités dans l'hexagone. Le bureau parisien de FINN Partners sous la responsabilité de Chantal Bowman-Boyles, Managing Partner, dispose d'une double expertise "Health et Tech", indispensable pour appréhender les questions de cybersécurité, de protection des données, d'intelligence artificielle, mais aussi de confidentialité au moment où la télémédecine décolle. Cette fertilisation croisée consolide nos savoir-faire alors que la digitalisation s'accélère. »

Véronique Simon-Cluzel : « Ce maillage d'expertises et de culture nous offre la possibilité de construire des messages reposant sur une rigueur à la fois scientifique et technologique précieuse. Il facilite déjà des contacts étroits avec les médias pour faire connaître de nouvelles solutions dans le champ du handicap. Je pense aux outils inédits développés par la start-up israélienne OrCam pour faciliter la vie des personnes aveugles et malvoyantes, conçus pour lire un texte, capter l'environnement, reconnaître les visages, ils s'appuient sur l'intelligence artificielle : notre double compétence Santé-Tech permet de mieux expliquer leur fonctionnement et leurs indications pour les

faire connaître auprès d'un plus large public. »

Quels sont les premiers avantages aujourd'hui ?

MH.C : « L'interactivité constante entre les différents bureaux et divisions de FINN Partners à travers le monde a déjà révélé toute sa valeur ajoutée dans la délicate période Covid-19 que nous traversons. Nous avons bénéficié d'un soutien extraordinaire. Très actives sur les réseaux sociaux, en communication digitale, les équipes échangent en permanence. Depuis ces trois derniers mois, nous avons été sollicités par les bureaux de Londres et New York pour participer à l'élaboration de recommandations stratégiques. Les besoins des divers publics sont sensiblement différents, mais cette synergie offre la possibilité de répondre plus précisément aux attentes localement. Cette approche est très intéressante pour nos clients français et internationaux. »

V.S-C : « Le rythme soutenu de ces échanges, les formations partagées fédèrent concrètement les équipes bien au-delà de nos frontières. Nous présentons à la fois les avantages d'une grande agence et ceux d'une équipe rapprochée maîtrisant les particularités du système de santé français. »

Quelles sont les premières leçons de cette crise covid-19 ?

MH.C : « Nous travaillons depuis plus de 20 ans pour le Collège national des gynécologues et obstétriciens et avons médiatisé un congrès mondial en gériatrie. Les différences criantes de traitement de l'information sur les publics les plus fragiles au début comme au terme de la vie nous ont frappés. Les politiques ont pris en compte les recommandations des professionnels de la naissance, laissant la liberté aux sociétés savantes et aux établissements d'établir les règles. En revanche, en ce qui concerne le grand âge, les règles qui sont plutôt venues des politiques et des administrations se sont transformées en pures consignes autant incomprises que douloureuses. La leçon à retenir est sans appel. Les spécialistes qui s'adressent directement aux personnes concernées pour mettre en lumière et expliquer eux-mêmes au fur et à mesure les recommandations sont mieux compris. Les sociétés savantes qui ont une culture installée de communication et qui ont su prendre l'initiative, sans attendre les consignes descendantes, ont gagné la première bataille médiatique et pédagogique. »

V.S-C : « Nous devons faire œuvre de pédagogie. Aujourd'hui, pour expliquer la crise que nous traversons, demain, dans chacune de nos communications pour rendre les découvertes plus accessibles avec des mots simples, mais jamais simplistes. Cela participe aussi de l'amélioration de la santé. Notre rôle est donc de fournir le plus de clés possible, de faciliter l'accès à un contenu validé, transparent et éthique. La crise a aussi renforcé la digitalisation des pratiques. Une étude Ipsos révèle que 81 % des médecins s'attendent à ce que la santé connectée ait désormais une plus grande place. Comme la santé, nos activités se digitalisent chaque jour davantage et l'alliance Health Tech-constitue un atout de choix dans ce contexte. »

Propos recueillis par Laurence Mauduit

[Tous les portraits](#) [2]

URL source: <http://www.guidepharmasante.fr/actualites/finn-partners-joue-la-carte-health-tech-pour-developper-le-bureau-de-paris>

Liens

[1] <https://www.finnpartners.fr/>

[2] <http://www.guidepharmasante.fr/actualites/portraits>