

Hassan AIT EL MADANI, Eng, Ph.D
+33 6 60 74 49 53 (France)
hassanaitelmadani@gmail.com

Strategic Partnerships, Business
Development, Communication
Entrepreneur

Passionné par l'innovation industrielle, le
développement de partenariats et l'activation de
nouveaux modèles économiques durables

+15 années d'expériences au service de
l'innovation et des entreprises industrielles



Expérience professionnelle

Juillet 2021– Auj

LEYTON

Conseil International en financement des transitions technologiques et écologiques

Strategic Partnerships, Com & Csr, Business Development Director – Member of Executif Committee
Département SP2C+D créée en juillet 2021 au sein de Leyton Maroc

- **Strategic Partnerships** - Actions collaboratives et signatures de partenariats avec les milieux académiques, associatifs et institutionnels pour l'employabilité et l'empowerment des talents et l'engagement long terme au Maroc : universités publiques et écoles d'ingénieurs (EHTP, EMSI, ENSA...) et partenaires académiques stratégiques (UM6P, AUI,...), associatifs (JADARA, JOOD...) et institutionnels (MESRSI, MIC).
 - +77% de l'effectif initial passant ainsi de 480 en 2021 à 850 en 2024 avec attraction de plus de 200 ingénieurs, doctorants et docteurs et la mise en place de plusieurs Opens Programs en faveur de la l'employabilité des étudiant(e)s ;
 - +32 écoles/universités publiques marocaines impliquées tout au long de l'année dans plus de 100 actions collaboratives en faveur de l'empowerment des talents (sensibilisations/formations soft & hard skills, participation à l'hybridation des parcours académiques et aux advisory boards des institutions académiques, développement d'industrial use cases et projet d'applications au profit des étudiant(e)s) ;
 - 2 programmes de recherche prospective IT dans le domaine de Conversational Intelligence mis en place et déploiement d'un Open Program d'Industrial PhD Thesis (équivalent CIFRE) pour favoriser le rapprochement avec le milieu de la recherche scientifique.
- **Communication & CSR** - Définition d'une stratégie de communication d'influence matérialisé et déployé via un plan de communication CSR oriented
 - +6 programmes majeurs/campagnes de communication déployés suite à l'établissement d'une Stratégie de Communication d'Influence en interne et en externe : (i) E³ CSR Program ; (ii) Projet d'Entreprise à 5 ans ; (iii) Corporate Movie Program ; (iv) Leyton Employee Advocacy Program ; (v) Leyton Use Cases Program ; (vi) Leyton Empowerment By Sport.
 - +150 actions de communications en moyenne à l'année avec des communications hebdomadaires dans les réseaux sociaux et journaux marocains pour faire connaitre nos métiers, développer la notoriété et l'image de marque de LEYTON et assurer l'attractivité de nos métiers auprès des profils cibles. A titre d'exemple la notoriété LEYTON sur LinkedIn a été multiplié par 3 en 3 ans (50k en 2021 à >150k en 2024).
 - +82% de l'effectif sensibilisé au climat via l'animation du Climate Fresk Challenge (CFC) et Leyton Sustainability Workshop déployé mensuellement pour toutes les nouvelles recrues. 3 actions majeures d'officialisation des engagements CSR : (i) Obtention du Label RSE de la CGEM (2022) et renouvellement en cours, (ii) Evaluation de l'empreinte carbone de 71% de l'effectif et (iii) pilotage de la constitution des rapports ESG.

- **Business Development** – Pilotage d'une mission de conseil d'une année au profit du le Ministère de l'Industrie et du Commerce dans le cadre de l'Appel à Projets du Fonds de Soutien à l'Innovation (AP FSI) visant à l'évaluation de l'éligibilité de plus de 100 projets industriels au Maroc. 1^{er} mission de conseil de Leyton.

Sept 2020– Auj

MCG INNOVATION, France
Conseil stratégique et réseaux d'experts

Fondateur et PDG – Conseil stratégique et réseaux d'experts

- Évaluation/Objectivation de projets dans le cadre de l'éligibilité à des financements publics et privés (plan de relance volet national et territorial, Industrie du Futur, financement ADEME, dispositifs fiscaux) au profit de sociétés Startups, PMEs et ETIs.
- Accompagnement et conseil stratégique dans la structuration de projets, dans le développement de partenariats et due diligence technique et financière au profit de diverses sociétés, comme par exemple MEDTRUCKS – Startup e-santé accompagnée au Maroc puis en France dans le cadre de son pivot technologique vers de la cartographie au profit des populations vivant dans des déserts médicaux, L'OREAL R&I – Accompagnement en e-workshop dans le cadre du programme BEAUTY TECH.

Dec 2018– Sept 2020

GAC GROUP, France et Europe (Autriche, UK, Roumanie, Slovaquie, Italie)
Cabinet de Conseil en Innovation – Financements publics et privés, Management de l'Innovation, Partenariats Technologiques Internationaux

Manager Grands Comptes – Levée de fonds, management de l'Innovation, Partenariats – (Senior Manager)

- Pilotage d'un portefeuille de 10 clients grands comptes CAC40 pour un CA de 2m€, parmi lesquels SAFRAN, SEGULA, SNCF, ENGIE, ENEDIS, GE, ANDRA, BT : management opérationnel de 10 consultants en financement de l'innovation, planification et reporting régulier, allocation des ressources et gestion des KPIs financiers ;
- Accompagnement et conseil stratégique dans la structuration et le financement des activités de R&D – Fonds publics nationaux et européens, fonds privés (mobilisation de créances auprès des banques): audits des activités techniques, évaluation financière des postes de dépenses R&D, identification des financements appropriés et montage des dossiers techniques et financiers (CIR, CII, H2020, subventions, banques), négociation et défense des clients auprès du MESRI, de l'administration fiscale et des experts mandatés par les banques.
- Analyse/due diligence technique et économique de projets collaboratifs et/ou d'open innovation et négociation des partenariats stratégiques au profit des clients grands comptes : identification de partenaires dans le cadre de consortium, de start-ups d'intérêt technologique et/ou de fonds privées (exemple SNCF - T4R ou SEGULA – Programme REMORA – CPI).
- Principales réalisations :
 - Négociation et renouvellement de contrats d'accompagnement financement de l'innovation sur l'année 2019 pour SAFRAN (3 ans - 1,8 M €), SNCF (1 an - 350 k €), SEGULA (1 an - 300 k €), ANDRA (1 an - 50 k €), YVES ROCHER (1 an - 100 k €), OCP GROUP (7,5 k€)
 - Commercialisation et exécution d'un contrat spécifique dans le cadre du PIA BPI – 19,3 m€ pour SAFRAN POWER UNITS dans le cadre du projet collaboratif PIPAA - pile à combustible pour applications aéronautiques
 - Identification d'un partenaire CPI (IP TRUST) pour GAC et pour SEGULA dans le cadre du projet collaboratif ODySEA (mettant en oeuvre la technologie brevetée REMORA de SEGULA) – Stockage d'énergie éolienne en offshore – Financement ADEME.

- Initiation de partenariats stratégiques avec institutions et corporate au Maroc aux profits de clients tels que SEGULA ou SAFRAN : OCP, UM6P, CGEM (équivalent MEDEF), Ministère de l'Industrie, GIMAS (Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales).

Jun 2015–Dec 2018

OCP GROUP/Université Mohammed VI Polytechnique, Maroc, France, Espagne
Leader Mondial de l'industrie du Phosphate (P)

Responsable partenariats et développeur de projets innovants autour du Phosphate

- État des lieux et optimisation du processus de gestion des partenariats internationaux dans le cadre de la vision R&D du Groupe UM6P / OCP : définition d'un processus de gestion des partenariats et d'une feuille de route à 5 ans pour la rationalisation des partenariats internationaux dans les différents domaines liés à la chaîne de valeur industrielle de l'OCP. Proposition d'une stratégie de partenariat R&D sud-sud conjointement à l'ouverture de bureaux commerciaux OCP dans 14 pays africains.
Livrables : Présentation orale et rapport stratégique remis à la direction exécutive OCP
- Analyse de la chaîne de valeur industriel du Groupe OCP (extraction minière, bénéficiation, matériaux et nano-ingénierie, chimie industrielle, recherche agricole, énergie et environnement, digitalisation, systèmes complexes) et en collaboration directe avec les directeurs/chefs de projets R&D (approche Visual Management), identification de 54 projets de partenariats clés en ligne avec l'agenda de recherche de l'UM6P, faisabilité et évaluation technico-économiques des projets, rationalisation du nombre de partenariats et définition d'un plan management pour le suivi régulier de la mise en place des partenariats.
Livrables : Excels de suivi bi-mensuel en équipe via Visual Management
- Développement opérationnel et technique des projets de partenariats nationaux et internationaux et négociation des termes financiers et légaux : Organisation de visites officielles UM6P/OCP au profit des partenaires existants et potentiels ; Participation à la rédaction des programmes/projets expérimentaux ; En collaboration avec le service juridique OCP, coordination et planification de la production des éléments contractuels (NDA, MOU, contrat cadre et contrats spécifiques) en accord avec le potentiel partenaire ; Gestion des appels à projets ouverts nationaux et internationaux (Financements Européens/Euro-Méditerranéen (MaBioVa, FP7), Fondation OCP, Fondation Phosboucraa, Banque mondiale (SFI), subventions de l'Union Africaine). Négociation de contrats de licence appropriés en consultation avec des conseillers juridiques, Identification de stratégies commerciales et définition de business plan au profit de divers projets dans le cadre des transferts technologiques vers OCP et filiales.
- Représentation de l'OCP et UM6P et participation active aux événements scientifiques et techniques suivants : TERVALIS GROUP (Madrid 2017), COP22 (Marrakech 2016), Donald Danfort Center Plant Science Congress (Saint-Louis USA 2018), IVC TechTour (Porto 2018), Salon Polytechnique et PhD Talents (Paris 2017), ICBA (Dubaï 2018), Pegasus (Abu Dhabi 2018), MaBioVa (Verona, Italie 2018). Référent actif UM6P au sein du Groupe OCP et au profit du cabinet du PDG sur plusieurs programmes internes : OCP Professors (2017), Smart Fertilizers (2017), Mouvement (2018), Act4Community (2018), Fertinagro Technical Due Diligence (2016).
- Principales réalisations :
 - Partenariat ST1 (leader de l'énergie dans les pays nordiques) /LUKE (institut de recherche agricole) et OCP/UM6P – Obtention d'un financement de 800 k€ par ST1 (phase 1/3) au profit d'un programme pilote « Agriculture et Valorisation du Carbone dans les Zones Arides », qui a pour ambition de contribuer aux efforts de la lutte contre les changements climatiques, en assurant la séquestration de carbone (CO2) en milieu aride et semi-aride par des espèces végétales résistantes au stress hydrique.
 - Partenariat Fertinagro Biotech/ Univ. Valencia et OCP/UM6P – Prise de participation OCP de 20% sur Fertinagro Biotech : Due diligence technique et financière réalisée en 2016 conjointement avec M&A OCP et accord de partenariat signé pour le développement de solutions de R&D durables pour l'agriculture.

- Chasse/Due Diligence technique et financière sur plusieurs cibles d'intérêt pour OCP/UM6P : Therraotherm (revalorisation des fumées industrielles), E-Lum (gestion de l'énergie solaire intermittente), Airthium (stockage d'énergie), Peps (valorisation des déchets biomasse par pyrolyse).
- Promotion et obtention d'une bourse de 50 k€ auprès de la Qatar Fondation : Accompagnement et promotion du Maroc par la participation d'un étudiant/entrepreneur à un workshop de 10 jours avec des acteurs de la Silicon Valley.
- Initiation du partenariat avec Leader Occitanie et OCP et représentation au lancement de Leader Maroc (2018, Casablanca) – Echanges/réunions avec Carole DELGA présidente de la Région Occitanie fortement impliquée sur le développement de la filière Hydrogène (participation de plusieurs porteurs de projets de la région à l'AMI).

Aout 2013–Mai 2015

PROCTER & GAMBLE, Maroc
Leader mondial des biens de consommation

Key Account Manager – Modern Trade - Customer Business Development

- Pilotage de l'activité commerciale et de la distribution des produits P&G (18 marques) à travers 15 canaux commerciaux (hypermarchés et supermarchés) répartis dans le sud du Maroc – CA annuel 4,8 m€ : recrutement, développement et management d'une équipe de 14 vendeurs, brand ambassadrices et merchandiseurs, amélioration des ventes (+10% vs YAG) via l'introduction et l'exécution de nouveaux concepts de ventes orientés sur le consommateur final.
- Amélioration des interactions avec les dirigeants des canaux commerciaux via une approche partenariale sur le long terme : Passage d'une approche transactionnelle entre P&G et mes clients vers une approche collaborative avec des objectifs de performance communs quantitatifs et qualitatifs (CA vs budget et vs YAG, marges bénéficiaires, gestion proactive de balance âgée, animations et allocations de ressources humaines en magasin, conseils stratégiques basés sur Shopper Based Design et Distribution, Shelf, Pricing and Merchandising).

Mar 2012–Aout 2013

LEYTON, France
Cabinet de Conseil en Innovation – Financements publics

Consultant en financement de l'innovation – ETI/PME

- Pilotage opérationnel d'un portefeuille de 50 clients ETI/PME pour un CA de 1m€ : organisation et planification des missions de conseils (audits techniques des projets, valorisations financières, rédactions des justificatifs techniques et des éléments déclaratifs, rédactions des dossiers d'agrément)
- Conseil stratégique au profit des clients pour la structuration des activités de R&D et la levée de fonds publics variés (CIR, CII, CIE, CIT, JEI) : évaluation financière des postes de dépenses R&D (RH, amortissements, dépenses de brevets, prestations), constitution des dossiers justificatifs techniques et financiers et défense des clients auprès des MESRI et de l'administration fiscale lors des demandes d'informations ou des contrôles fiscaux.

Sep 2008–Feb 2012

L'OREAL Research and Innovation, Paris
Leader mondial des produits de beauté

R&D Project Manager – Projet de thèse CIFRE – L'OREAL Recherche Avancée / Centre de Dermatologie de l'Hôpital Saint-Louis / Centre de Morphologie Mathématique des Mines ParisTech

- Dec 11- Feb 12: R&D Project Manager au sein de la division d'Imagerie Fonctionnelle : Conception d'un modèle virtuel de peau humaine (10 personnes – dans la continuité de la thèse de doctorat) ; Gestion du projet virtuel de la peau et des présentations scientifiques.
- March 09 -Dec 11: PhD Project Manager au Centre de Recherche Biomédicale de l'Hôpital Saint-Louis – Partenariat avec le Centre de Morphologie Mathématique des Mines ParisTech - Program de thèse : In vivo characterization of the human skin by multiphoton microscopy : Gestion de projet et participation à la rédaction de 5 protocoles cliniques ; Formation et encadrement de 2 techniciens à l'utilisation du microscope et au traitement d'images ; Présentations à 4 conférences dermatologiques (2010: CARD Marseille, ESDR Helsinki, En 2011: ESDR Barcelona, IPCC Bordeaux) ; Publication scientifique dans Journal of Biomedical Optics: In vivo multiphoton imaging of human skin: assessment of topical corticosteroid-induced epidermis atrophy and depigmentation
- Sept 08 - March 09: Project Engineer au sein de la division d'Imagerie Fonctionnelle : Screening de l'efficacité d'actifs cosmétiques dépigmentation et pro pigmentant sur peaux reconstruites in vitro ; Participation au développement de produits éclaircissants et modulateurs de teint au profit de 5 marques de L'Oréal : Lancôme, Vichy, La Roche Posay, L'Oréal Paris, Shu Uemura ; Formation de 2 techniciennes à la gestion de projets d'évaluation d'actifs cosmétiques.

Formation

Dec 2011	Doctorat – Thèse CIFRE – L'OREAL Research & Innovation Sciences Physiques et traitement d'images appliquée à l'imagerie cutanée L'Oréal Research and Innovation, Paris (salarié L'Oréal de 2007 à 2012) Centre de Morphologie Mathématique des Mines ParisTech, Paris et Fontainbleau Inserm U728 - Centre de recherche Biomédicale de l'Hôpital Saint-Louis, Paris Université Paris Diderot – Paris 7 Sujet de thèse: In vivo multiphoton microscopy of human skin : dynamic analysis of the structural and functional cutaneous modifications and therapeutic response assessment Thesis Directors – Pr Armand BENSUSSAN & Pr Martine BAGOT https://www.theses.fr/2011PA077214
Sep 2008	Ingénieur généraliste EI. CESI, Paris Management de projets R&D et Industrie Alternances financées et réalisées au sein des laboratoires Physico-Chimique des matériaux de PSA Peugeot Citroën à Vélizy puis en laboratoire d'usine à Trnava en Slovaquie (2005-2007) et enfin au pôle d'imagerie fonctionnelle au sein de la R&I L'Oréal en France (2008).
Juin 2003	Baccalauréat S, Lycée Jean Zay, Ile de France Spécialité Mathématiques – Mention Bien

Références - Recommandations

Anne COLONNA, Deputy CEO at L'OREAL R&I : "I had the opportunity to work with Hassan during the last 5 years, first managing him as an apprentice and then as a PhD student. Hassan is very conscientious and has the ability to valorize his work through oral and written communications. He possesses qualities in project management. Thanks to good relationships with his colleagues, he manages to deal with complex and transversal problematic." Written in february 1, 2012 – Anne COLONNA managed Hassan directly at L'Oréal.

Laurent MARROT, Senior Expert Manager L'OREAL : « Hassan a montré une étonnante capacité à devenir rapidement expert de thématiques scientifiques très différentes dans le cadre de sa thèse et à établir des connections entre divers interlocuteurs pour mettre de la synergie dans son travail. Très bon communiquant, il possède une valeur humaine, je dirais même "humaniste", indéniable. Il a l'étoffe d'un manager projet de haut niveau et est totalement digne de confiance. » Written in january 7, 2012, Laurent was senior to Hassan but didn't manage directly

Delphine GUERBOIS, Project Manager & Coordinatrice Grands Comptes, GAC GROUP (France) : "Hassan est un manager et partenaire de travail hors pair. Doté d'une rare intelligence émotionnelle, il met l'humain au cœur de son travail. Excellent recruteur et doté d'un réel leadership, il a su constituer une équipe fortement impliquée et solidaire qu'il a conduite avec bienveillance, confiance et dans un esprit de challenge collectif. Opérationnellement, il est animé par un fort engagement envers ses collaborateurs, partenaires et clients." 5 juin 2020, Delphine était sous la responsabilité de Hassan

Jean-Roch MEUNIER, Executive General Manager @PHARMAT & @MASTERPHARM (France): "Hassan is a brilliant, rigorous and hard-working researcher, able to work and connect with multidisciplinary teams and to adapt quickly to new situations / different environments (public research / industry). He demonstrated appreciated human skills, to easily integrate teams and a real ability to manage cross departmental projects. He would definitely benefit your team and organization." Written in january 7, 2012, Jean-Roch was senior to Hassan but didn't manage directly

Mohammed CHARKI, Advisory Board Member EZassi/Open Innovation Strategy, Scouting & Partnerships at SANOFI : "Hassan has always proven to be highly efficient and completed with excellence the different tasks and roles where he was appointed, he has shown a great sense of leadership, abilities to lead and manage transversal teams and projects. Hassan has reported to me on highly sensitive subjects including restructuring and reorganizing departments as well hiring new teams to start new activities on a lean start-up mode to support diversification and deeply anchor and innovation culture in highly resistant environments; I have decided to involve Hassan in these particular projects because he was one of the rare persons I have met and whom are able to understand the stakes and issues, able to develop in a timely manner the needed skills to communicate and implement, and able to show a high level of empathy and emotional intelligence which is an essential quality for every successful leader and manager. I would like also to bring to your attention that Hassan Ait El Madani has many other qualities and most important among them are integrity, honesty, commitment, creative and proactive, and many others." Written in august 1, 2017 - Mohammed Charki managed Hassan directly at OCP Group

Soufiane AMMAGUI, Managing Partner - AERODRIVE Engineering Services, Marrakesh-Safi, Maroc : "J'ai eu le plaisir de collaborer avec Hassan pendant trois ans, dans le cadre de plusieurs projets d'entrepreneuriat. Avant tout, j'ai été impressionné par sa capacité à nous orienter sur des aspects fondamentaux lors du lancement des projets technologiques, la mise en relation avec des investisseurs, et le coaching en négociation. Je le recommande vivement pour sa rigueur, sa créativité, et son engagement." Written in september 2, 2018, Soufiane était un étudiant de Hassan AIT EL MADANI