# François JEAN

## Conseil en développement (croissance organique-FUSAC-international)

francoisp.jean@wanadoo.fr ; 06 85 92 26 40

### Capacités et Compétences

- **Diagnostic stratégique**
- **Analyses financières (compta anglo-saxonne et ou française)**
- **Projets de développement internes (BP complets)**
- **Projets de croissance externe notamment à l'inter--national**

### Principaux domaines d'activité

- **Industrie:**
  Imagerie médicale, équipementiers automobiles
- **Services:** ingénierie, certification qualité, consulting
  Interne ou externe
  **International:** groupes US (14 ans), société japonaise (3 ans), réseau international d'un groupe français (14 ans)

### Formation

- ESSEC
- Ingénieur Arts et Métiers (ENSAM)
- Langues : français (langue maternelle), anglais (courant)

### Expériences

François est consultant interne ou externe depuis 14 ans.

Il a été directeur financier d'une branche (aftermarket) de GE Medical Europe, directeur du contrôle de gestion de SAS Automotive (JV Faurecia/Siemens) et DAF de filiales françaises (PME ou ETI) de groupes étrangers. Consultant interne pour un groupe français.

Ses principales références comprennent :

- **Etude stratégique pour une ETI (CA: 70 M€, 300 pers.) d'un groupe français (12 mois**): pilotage d'un projet de développement interne ou externe. CA visé sous 4-5 ans : 4 M€ annuel. Six mois de construction d'une solution externe.Conclu par le choix de l'option interne.
- **Pilotage siège (Finance et Gouvernance) de filiales en Chine et Taiwan (10 ans) et d'une filiale française:** investissements initiaux, analyses courantes, propositions de projets de développement, support des conseils d'administration, négociations sur les prises de participations, propositions de décisions sur les projets de croissance externe,..
- **Etude stratégique pour une division d'un groupe français (CA: 155 M€, 1200 pers.)** : Analyse et propositions d'évolution du réseau international (11 filiales (CA 17 M€, 180 personnes ) et 22 franchisés) par un accroissement du réseau de filiales (choix des pays prioritaires, détermination des cibles, valorisation, négociations, due diligences, closing, intégration).
- **DAF de transition (13 mois) pour un groupe français (CA: 145 M€, 950 pers.)** : prépa--ration et réalisation de la fusion de deux filiales de certification qualité (une de CA 40 M€, une de CA 20 M€). Lancement des processus unifiés post-fusion en comptabilité et contrôle de gestion. Audit stratégique de deux filiales (Allemagne,USA).
- **Directeur Financier de la branche aftermarket Europe de General Electric Medical** Analyses, consolidation et diffusion des résultats (CA: 300 M€) d'une douzaine de pays. Support du DG Europe aftermaket.
- **DAF de PME ou ETI filiales de groupes français ou étrangers .**
  Secteurs: logistique des pièces automobiles ou scanners d'imprimerie.