
Annexe 2 : CV des Intervenants JSC**Jean SAINT-CRICQ**

Nom, prénom : SAINT-CRICQ Jean,
Né le : 10 octobre 1948 à Bayonne (Pyrénées Atlantiques)
Adresse personnelle : 101 Rue de Versailles, 78150 LE CHESNAY – Tél. : 01 39 55 58 08
Adresse professionnelle : JSC Consultant sarl - 3 Square Bugeaud, 78150 LE CHESNAY
Téléphone cellulaire : 06 07 98 09 29
Adresse e-mail : jean.saint-cricq@wanadoo.com
Situation de famille : marié 2 enfants (garçons de 27 et 20 ans)
Etudes : 1971 : Diplômé de l'Ecole des HEC,
1980 : certif. d'Economie Monétaire et Internationale de UCLA (USA)
2009 : Master de Gestion Patrimoine, Ingénierie financière mB (Dauphine),
La Pratique du Merchandising – Editions d'Organisation – 1^{er} Prix de
l'Académie des Sciences Commerciales 1971.
Publications :
Savoir faire : Cessions Acquisitions, levées de fonds, gestion de fortune.
Langue : Anglais courant.
Autre : Conseiller de la banque de France de 2002 à 2005.

1

De juin 2005 à aujourd'hui :

Fondateur et Gérant Majoritaire de JSC Consultant sarl – Société de Conseil en Finances et Stratégie, Cessions Acquisitions, Gestion de Fortune.
Contrats : Mercuri Urval, GMS, Physcience, Phytexel, Terrafor, Ingrinnov, Latoxan, PI Services, GCO, Lanson Gastronomie, Arkanissim Finances...

Administrateur de la Société Latoxan/Ingrinnov – Société de développement, production et commercialisation d'ingrédients et principes actifs destinés à l'industrie pharmaceutique, cosmétique, compléments alimentaires.

De novembre 1990 à mars 2005 :

Fondateur et Directeur Général d'OMEGA PHARMA SA - anciennement LABORATOIRE PHARMYGIENE-MEDIPOLE (Cosmétiques et Médicaments Grand Public).

* Construction du groupe qui passe sur les 15 ans de 0 à 200M€ de CA et est devenu n°1 en pharmacies sur de nombreux segments du secteur (marques BEBISOL, BERGASOL, JOUVENCE DE L'ABBE SOURY, XLS...)

* Introduction de la Société au second marché de la Bourse de Paris le 8 juillet 1998,

* Participation à l'OPA amicale sur Pharmygiène par le groupe OMEGA PHARMA à l'été 2000 (350MF).

De 1983 à 1990 :

KAYSERSBERG (CA 5 Md Francs, 5000 personnes, filiale de Beghin Say – Produits d'emballage et Produits grand public à base de ouate de cellulose, n°1 français du papier hygiénique – marques : LOTUS, VANIA), aujourd'hui **GEORGIA PACIFIC**.

Successivement Directeur de Département, Vice President Business Development Europe, Asie.

De 1972 à 1983 :

GLORIA S.A. (CA 1 Md Francs, 1000 personnes, filiale de CARNATION Company, Société américaine – produits alimentaires grand public – marques : GLORIA, FRISKIES, GOURMET, COFFEE MATE...)
Successivement vendeur, Formateur à la vente, Chef de produit France, Chef de produit Europe basé à Londres (1976), Directeur de marketing France, Directeur « Business Development » monde basé à Los Angeles (1979 – 81), Directeur de Département (Aliments pour Animaux Humides), Directeur de Division (Produits alimentaires Humains).

Olivier LAMBOTTE

Nom, prénom :	LAMBOTTE, Olivier,
Né le :	14 juillet 1955 à Nancy 54
Adresse professionnelle :	3 allée Claude Monet, 92300 Levallois Perret
Téléphone cellulaire :	06 11 11 10 03
Adresse e-mail :	olivierlambotte@gaya-fp.fr
Situation de famille :	divorcé sans enfant
Etudes	1979 : Licence d'économie appliquée - Paris IX Dauphine, 1980 : Maîtrise de gestion - option marketing - Paris IX Dauphine. 2009 : Master de Gestion Patrimoine, Ingénierie financière P IX Dauphine.
Savoir-faire	Animation équipes commerciales, cessions Acquisitions, levées de fonds, gestion de fortune.
Langue :	Anglais

2

De Septembre 2004 à ce jour

GFP, Président

JSCC, Associé

Ingénierie Financière, levée de fonds, conseil en gestion de patrimoine, gestion de portefeuilles boursiers

De juin 1997 à Mai 2004

Gestion d'équipes commerciales

* Juin 1997 à Mai 2004 : **ORACLE** (éditeur de logiciel d'entreprises n°1 mondial : bases de données et progiciels intégrés de gestion)

- Mai 2001 à Mai 2004 : Partner Account Manager, (chargé des relations avec l'intégrateur Cap Gemini pour les progiciels)

- Avril 1999 à Mai 2001 : Global Account Manager en charge du groupe AXA au niveau international, Banque de France

- Juin 1997 à Avril 1999 : Account Manager, en charge au niveau national des banques mutualistes (Caisses d'Epargne, Banques Populaires) et groupe CIC

De Mai 1981 à Mai 1997

Ingénieur d'affaires

*Juillet 1994 à Mai 1997 : **NETWORK SYSTEMS**, réseaux locaux* Novembre 1987 à Juillet 1994 : **AMDAHL**, Concurrent d'IBM pour les ordinateurs centraux, produits Fujitsu (Banque de France, Groupe Paribas, Groupe CIC)* Décembre 1985 à Novembre 1987 : **PROMODATA-Indosuez**, n°2 français du négoce, location et crédit-bail des ordinateurs centraux (Groupe Paribas, Crédit du Nord, Renault, Diac)* Mai 1981 à Décembre 1985 : **IBM** n°1 mondial informatique (équipe commerciale en charge de La poste, EDF)

Evelyne REVELLAT**Stratégies de Croissance de l'entreprise et stratégie personnelle du dirigeant
Reprise - Transmission – Team Alignment – Cohésion et fusion d'équipes**

Née le : 15 février 1961
Adresse personnelle : 129, Bd Pasteur 94360 Bry-sur-Marne – Tél. : 01 47 06 32 54
Adresse professionnelle : 16 rue Anatole France, 92300 Levallois Perret
Téléphone mobile : 06 60 47 71 64
E-mail : e.revellat@jsc.fr
Situation familiale : mariée 2 enfants (garçons de 16 et 19 ans)

3

ETUDES ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES

1991 : Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble - GEM (Grenoble Ecole de Management)
Qualification MBTI octobre 1994,
Formation à l'accompagnement individuel au changement de sept 2001 à octobre 2002, avec Osiris Conseil,
Management et conduite d'équipe mars 2003, avec Osiris Conseil,
Certification manager coach, coach d'entreprise (15 mois de sept. 2003 à déc. 2004)
3 années d'étude de graphologie.
Savoir faire spécifique : Double compétence Stratégie d'entreprise et management humain

PARCOURS PROFESSIONNEL**Depuis janvier 1997 : Dirigeante d'entreprise****Janvier 2002 et à ce jour : Khépri Développement**

Accompagnement du changement dans le cadre de cessions, acquisitions ou levées de fond. Spécialiste de méthodes d'animation participatives particulièrement puissantes pour développer le leadership à tous les niveaux, appuyer la transformation et accélérer les projets en favorisant la mobilisation des équipes dans un esprit collaboratif. Diagnostic et solutions en relations humaines, Coaching de dirigeant.

Depuis Juillet 2007 et à ce jour : Khépri Finance, devient franchise du réseau Advisiale. Activité : Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale

Janvier 1997 : COLORICOM - Création d'une agence de communication

De Novembre 1992 à décembre 1996 : Groupe ETAM (Mode - CA 970 M€, 17000 pers., 3 291 points de vente - monde) Responsable des Ressources Humaines et coach interne

Création du Département Recrutement et Développement des carrières des cadres

Objectif : Fidéliser les cadres de la Société. Mise en place de la gestion prévisionnelle des emplois, mise en œuvre de la mobilité interne (avec identification des compétences, détection des potentiels), définition du plan de formation individuelle, communication interne, audit de climat social.

De 1990 à 1991 : PRIME COMPUTERVISION - Secteur informatique

Chargée de mission :

Direction Formation et Développement de carrière avec pour objectif de relancer la pratique de l'entretien annuel de performance

Direction marketing : Positionnement imagerie 3D

De 1984 à 1989 : HEWLETT-PACKARD - Secteur informatique. Successivement :

Responsable de recrutement sur le site industriel de Grenoble puis au siège à Paris
Ingénieur Marketing pour station de travail CAO.