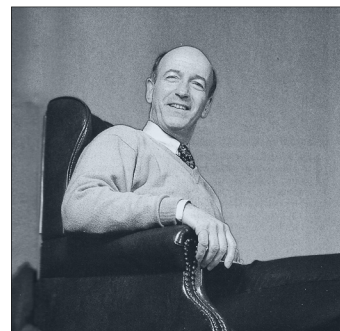


Profil de Jean Hoepffner

- **Maîtrise et D.E.S. de Sciences Economiques**
(Université de Strasbourg, Major de sa promotion)
- **Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg**
(Mention Bien)
- **M.B.A. de Wharton Business School**
(Université de Pennsylvanie)
- **Diplômé de l'Institut des Consultants en Management du Canada**



Jean Hoepffner a commencé sa vie professionnelle dans la banque, au Département des Etudes Economiques de la Midland Bank à Londres en 1972, puis dans le groupe Société Générale à Cologne (Allemagne) en 1973 et à Strasbourg en 1974. Il a ensuite été enseignant au titre de la coopération à l'Université du Québec à Montréal (Canada).

Sa carrière de consultant a démarré chez Coopers & Lybrand au Canada en 1976, avec une spécialisation en management stratégique. En 1980, il rejoint Coopers & Lybrand en France et devient associé en 1982. Entre 1984 et 1991, il est responsable des services de conseil en management. En parallèle, il s'occupe directement d'une équipe consacrée à la stratégie des grandes entreprises privées et publiques et il supervise aussi les activités dans le secteur des télécommunications.

En octobre 1991, Jean Hoepffner rejoint Gemini Consulting, qui venait de se créer au sein du groupe Cap Gemini, comme vice-président en charge du développement commercial en France. En 1993, il est en même temps co-directeur de Gemini Consulting en France. Au printemps 1994, il est nommé responsable pour l'Europe du Sud du secteur Industries et Services, tout en continuant de travailler dans les télécommunications.

En avril 1996, Jean Hoepffner rejoint Mercer Management Consulting pour diriger le secteur Communications, Informatique et Audio-visuel en France. Il a également la charge de développer le secteur Energie Electrique en Europe.

Poursuivant sa recherche sur les problématiques d'élaboration et de mise en œuvre de stratégies, il a développé une expertise dans tous les aspects de l'exécution et la conduite de grands changements, et notamment pour tout ce qui concerne la mobilisation, la contribution et la reconversion du personnel. Dans ce domaine, il a élaboré dans les dernières années une approche et des méthodes nouvelles pour gérer de manière individualisée et motivante toutes les catégories de personnel, appelée Management de la Clientèle Interne. Cette démarche a été exposée dans des articles parus dans Les Echos, La Tribune et le Figaro économique.

Depuis septembre 1998, il a créé sa propre firme de conseil, avec deux objectifs: premièrement fournir aux dirigeants d'entreprises une assurance multirisques pour la pertinence et la mise en œuvre de leurs stratégies, avec une boîte à outils combinant plusieurs techniques de management. Deuxièmement, offrir un conseil d'expérience en temps réel avec des missions courtes et ciblées, et des méthodes de travail "à la carte", maximisant le retour sur investissement de conseil et incluant un rôle d'ensemblier de praticiens ou cabinets.

Jean Hoepffner parle couramment l'Anglais et l'Allemand, ce qui lui a permis de réaliser et de diriger des missions de conseil au-delà de la France, en Allemagne, Autriche, Grande-Bretagne, Italie, Portugal, Roumanie, au Canada et aux Etats-Unis.