



JEAN-YVES – PROFESSEUR FORMATEUR

- **Chercheur en créativité**
- **Finance et stratégie**
- **Innovation et entrepreneuriat**

DOMAINES DE COMPÉTENCES ET TERRAINS D'ACTION

Formation/Enseignement

- Management & Créativité
- Stratégie de développement entrepreneuriale
- Gestion de projet
- Finance et stratégie : méthode des cas Harvard et encadrement des recommandations stratégiques en situation réelle
- Formation des directeurs de concessions
- Psychosociologie
- Management des talents

Recherche Conseil

- Créativité et entrepreneuriat
- S'inspirer des industries créatives pour manager la créativité et les talents
- Passer de l'invention à l'innovation entrepreneuriale et développer une entreprise à potentiel de croissance
- Knowledge Management et dynamique collective d'innovation
- Utiliser les savoirs tacites (ce qu'on sait sans savoir qu'on sait) pour améliorer son efficacité managériale
- Organiser les synergies dans les pôles de compétitivité, nouvelles matrices collaboratives

PARCOURS PROFESSIONNEL

- Co-fondateur et co-animateur d'Essca Entreprendre, incubateur à Boulogne Billancourt
- Maître de conférence à Sciences Po Paris, Master Finance et Stratégie
- Intervenant à Mines-Telecom
- Chercheur associé au CRG Centre de recherche en gestion, École Polytechnique
- Professeur associé, part-time (ESSCA)
- Directeur général de Documentissime
- Responsable Développement, enseigne Clic&Mortar de distribution de véhicules d'occasion
- Distinctions : Who's Who in France depuis 2006, Who's Who in the world, depuis 2010

RÉFÉRENCES

MINES TÉLÉCOM – IEP DE PARIS – ESSCA – O'PLUS – FUTURIS – GOLDENBRAIN – EXLINEA – JARDINE MATHESON – PEUGEOT CITROËN

- Impulser des dynamiques de changement qui réussissent grâce aux savoirs actionnables
- Négociation et médiation du changement / Distribution automobile
- Quels sont les ressorts de l'efficacité d'une négociation ?
- Comment la médiation peut-elle s'appuyer sur les dimensions tacites de la connaissance pour permettre une logique de résolution des problèmes collectifs moins conflictuelle ?
- Structurer l'activité de distribution des véhicules d'occasion et l'interaction commerciale en point de vente automobile

