Parcours

Un bref historique de ma vie professionnelle.

Retour

Expérience

Voir aussi

Compétences
Métiers

Informaticien de A à Z

En 1981, Ingénieur en chimie industrielle, lors de mon projet de fin d'études, je réalise un simulateur pour la société Technip. Mon programme tourne avec 16ko de mémoire, ceux de l'entreprise utilisent 500Mo de mémoire, j'obtiens les félicitations du client.

Après une année, comme pupitreur opérateur, dans les services informatiques de la Marine, en 1982, j'intègre la société CEGI-Tymshare en tant qu'ingénieur logiciel. Tymshare, société Américaine, possède un réseau international – Tymnet -, des calculateurs, et des environnements de développement de pointe. Je développe des systèmes d'aide à la décision, en contact direct avec les utilisateurs et les donneurs d'ordre, des responsables de haut niveau. Je fais tout de A à Z : définition des besoins, réalisation, livraison et formation. Mon premier projet de six mois : un système de gestion de cautions pour la Banque de l'Union Européenne. Je découvre l'univers du financement mondial des grands travaux. Puis j'enchaîne : banque, grande distribution, industrie. À chaque fois un point commun : traiter l'information efficacement.

En 1984 je suis chef de projet, puis en 1986, responsable méthode et qualité du service développement, j'interviens alors sur tous les projets pour prévenir et résoudre problèmes techniques et fonctionnels.

En 1986, CEGI-Tymshare devient McDonnell Douglas Information Systems. L'avionneur a acheté Tymshare en 1984. Il apporte des outils de génie logiciel et une méthode de développement efficace et pragmatique. Ces produits, conçus à l'origine pour son usage, sont commercialisés.

En 1987, je suis formé aux États-Unis et certifié pour accompagner le changement dans les équipes de développement en France. Pour la filiale Suisse, j'assure des missions de conseil et de formation au siège de multinationales.

Le conseil stratégique

En 1989, je rejoins comme directeur technique une société partenaire en création qui vend les outils de génie logiciel de McDonnell Douglas. Je monte l'offre de conseil et de formation. Je travaille toujours pour la Suisse mais aussi en Arabie Saoudite et en Inde. En France, j'effectue des missions de conseil stratégique : Midi-Libre et Soleri-Cigel.

L'édition de logiciel

En 1992, je rejoins la filiale française d'un groupe britannique basé en Irlande, et disposant d'une joint-venture en Inde. Je suis directeur technique de Third Wave France. Nous proposons des développements spécifiques délocalisés en Inde et un progiciel d'automatisation du marketing direct pour les grandes entreprises.

En 1994, le groupe anglais fait faillite. Pour continuer l'activité, nous devenons propriétaires de la filiale française. Je conçois un progiciel pour le marketing de base de données : AIMS.

En 1996, notre premier client l'UFB locabail équipe son siège et toutes ses agences (60) avec notre solution. D'autres grands comptes deviennent client : la GMF Vie, la Société Générale, le GAN.

En 1998, nous signons un partenariat avec NCR et démarrons nos activités à l'international. Je parcours le monde, de l'Amérique du Sud aux Philippines.

En 1999, nous avons plus de 50 clients, Apax Partners entre au capital. Nous ouvrons un bureau en Hollande. Nous signons Abn Amro et Rabobank. J'installe le centre de développement à Nîmes : conception, réalisation, tests, documentation, support du logiciel. Je gère 20 personnes, et conçois les évolutions du progiciel avec les clients. Une version majeure est livrée chaque année.

En 2002, le logiciel est adapté pour l'environnement Internet et généralisé sous cette forme dans toutes les agences de la Société Générale.

En 2005, poussés par nos investisseurs, nous vendons la société. Je deviens collaborateur et actionnaire de la société SmartFOCUS, une société anglaise basée à Bristol. J'assure la direction du centre de R&D de Nîmes.

En 2007 le CEO me demande de coordonner la R&D du groupe. Je me déplace à Londres et Bristol régulièrement. Après six mois de collaboration, il me propose le poste de CTO. Je lui préconise d'embaucher un Anglais pour défendre au mieux ses intérêts au conseil d'administration. Dès son arrivée, fin 2008, je collabore avec le nouveau CTO. Je continue la direction du centre de R&D de Nîmes

En 2011, la société SmartFOCUS est vendue à Emailvision. Je suis affecté à une mission : gérer tous les partenaires d'un point de vue technique, j'ai en charge tous les connecteurs Emailvision : Sales Force, MS Dynamics CRM, Magento... Je gère les sous-traitants qui réalisent les évolutions. J'assure la définition des besoins, l'assurance qualité, la documentation. Je forme les équipes du support et j'interviens chez les clients.

En 2013, la société Emailvision est renommée SmartFocus.

En 2014, la société, sous le contrôle de Francisco Partners, se désengage de la France, les budgets de sous-traitance sont coupés. J'assure alors l'ensemble de la maintenance et des évolutions du connecteur MS Dynamics CRM pour servir clients et partenaires : Prisa, Keolis, Atos.

L'indépendance

Fin 2015, un plan de restructuration me permet de quitter l'entreprise.

De 2016 à 2019, je prépare une offre d'Ingénieur Conseil indépendant à destination des entreprises non capitalistiques (coopératives, associations). Je travaille bénévolement sur des projets associatifs pour affiner mes propositions de conseil et service à partir d'expériences concrètes : gestion d'un café associatif en tant que trésorier, mise en place d'outils numériques pour un réseau d'associations. J'obtiens le certificat de formation à la gestion associative (CFGA). Je crée une offre de formation et propose mes services en tant qu'entrepreneur salarié de la SCOP Mine de Talents.

En 2020, j'arrête mon activité car je deviens retraité. Je reste cependant actif pour les projets qui me tiennent à cœur.

From:
https://www.encom1.fr/ - **En Communs**

Permanent link:
https://www.encom1.fr/doku.php/wiki/experience/professionnel/parcours

Last update: **2026/02/01 16:55**