



François DEVORET
27A, rue André Beury
F-10000, Troyes, France
Gsm : +33 (0)6 72 74 35 53
Email : francois@devoret.net
Skype : fdevoret

**Créateur d'entreprise, Directeur technico-commercial
et Consultant senior en dématérialisation**

Etudes

1966-1967 Junior high school, North Haven, Ct., USA.
1974-1975 Senior high school, Bethesda, Md., USA.
1978-1980 Lycée Saint-Louis, Paris. Classes préparatoires. Deug A.
1980-1983 Ecole des Mines de Saint-Etienne. Diplôme d'Ingénieur Civil des Mines. Option gestion.

Expérience professionnelle

2005 – Lex Persona – Troyes (Aube) – Créateur d'entreprise, Dir. Technico-commercial et Consultant

Editeur de logiciels spécialisé dans les domaines de la dématérialisation et de l'archivage à valeur probatoire. Logiciels de création et de vérification de preuves. Plateforme de signature en ligne et service d'horodatage. Validation Banque de France pour la signature des remises réglementaires. Membre de la FNTPC, du CLEEP et de la FedISA. Participation aux groupes de travail du MINEFI sur l'achat public et sur le référentiel général d'interopérabilité et de l'UN/CEFACT sur la standardisation des preuves électroniques. Soutenu pour l'innovation par OSEO ANVAR. Principales références : Alptis, Antargaz, Axa IM, Barclays, Bourse Direct, Caisse Nationale des Caisses d'Epargne, Conseil général de l'Aube, ESC Troyes, Exim, Générale d'Optique, Kelkoo, Mutuelle Europe, Normaction, Poweo, Renault Crédit International, Royal Bank of Canada, Sacem.

2004 AUD'System – Paris – Consultant indépendant

Conseil en technologie dans le domaine de la sécurité, de la signature électronique et de la biométrie.

2001 – 2003 IBM – Paris – Lotus Software, Responsable technico-commercial international

Responsable de la communauté des ingénieurs technico-commerciaux de Lotus au niveau international (320 personnes) et d'une équipe de 22 experts techniques. Coordination des ressources au niveau régional (Amérique, EMEA, Asie Pacifique) ; organisation des procédures (gestion de produit, support avant-vente, services) pour soutenir les opportunités les plus importantes, tenir compte des demandes du marché, et augmenter la satisfaction des clients. Responsable du développement professionnel et des formations techniques dans les domaines de la certification des ingénieurs technico-commerciaux, de l'assurance qualité des solutions proposées aux clients, du suivi des opportunités, et de l'application des méthodes de vente IBM.

2000 Lotus Development – Paris – Directeur, EMEA Technologies et Solutions

Responsable d'une équipe de 15 personnes en charge de l'introduction des nouveaux produits et solutions Lotus sur le marché EMEA. Marketing et gestion de produit, formation et assistance des commerciaux et des technico-commerciaux.

Mi 1998 – 1999 Lotus Development (18 mois) – Paris – Directeur, EMEA Migration Messageries

Responsable des ventes au niveau EMEA du chiffre d'affaires licences et services relatifs aux migrations vers Notes et Domino. Coordination d'une équipe de 8 commerciaux, de 2 responsables marketing solutions et d'une personne en charge des partenaires. Génération d'un chiffre d'affaires de 20M\$ et migration d'1,7 million d'utilisateurs en 1999.

1995 – mi 1998 Netscape Communications – Paris – Directeur, Services Professionnels

- Développement d'une équipe de 15 consultants en France, Angleterre et Allemagne. Génération d'un chiffre d'affaires de 1,5 M\$ en moins d'un an. Définition et mise en place des prestations, des méthodes, des contrats, de la facturation, du reporting et des relations avec les partenaires. Principaux clients : France Telecom, Helsinki Telephone, Burda, Victoire Telematique, ICL, AT&T, Europe Online, Telia, Sweden Post, Olivetti et Saritel. Plusieurs projets réussis ont généré des revenus incrimementaux tant au plan de la vente de licences que de services.
- Développement du centre de formation Netscape pour former les clients et les partenaires de Netscape.
- Développement du centre de support technique de Netscape Europe pendant une période de 6 mois. Mise en place du centre d'appels, des procédures d'escalade, des contrats, du reporting, et des sondages de satisfaction client. Recrutement de 3 techniciens supplémentaires et un manager à temps plein.
- Management des Services Professionnels France (16 personnes dont 12 consultants, 2 formateurs, 1 commercial et 1 administratrice). Définition de pratiques spécialisées, des critères de qualification de projet et de conduite des affaires, et des matrices de compétences. Mise en place d'applications de gestion des connaissances. CA en 1997 : 1.9 M\$. Principaux clients : Airbus, Renault, Peugeot, France Telecom, Dassault et Sysca.

1994 – 1995 Oracle France (1 an) – Paris – Consultant principal, Migration vers les Systèmes Ouverts (MSO), Direction des Services

Démarrage de la ligne de services MSO. Facturation en propre de 120 K\$ de chiffre d'affaires et vente additionnelle de 256 K\$ de chiffre d'affaires. Définition de la méthodologie MSO et création d'un kit de vente. Migration du système d'informations de la United Overseas Bank (Suisse) de MVS/CICS/VSAM vers Unix/Oracle 7.1/IBM-SP2. Réalisation d'ateliers sur le re-engineering d'applications pour des banques françaises. Supervision d'une équipe de consultants en charge du projet de dimensionnement du système de bases de données pour la Bibliothèque Nationale de France.

1994 Oracle Corporation (6 mois) – Redwood Shores, Ca, USA – Consultant principal, Groupe de Conseil en Technologies Avancées

Responsable d'un projet de « datawarehouse » à la banque Wells Fargo, San Francisco. Définition d'une plateforme de test de charge pour la société Commerce Clearing House, Chicago. Création d'un laboratoire de « rightsizing » Oracle sur des plateformes multiprocesseurs parallèles et symétriques. Benchmarks sur HP-T500 avec Oracle 7.1. Définition d'une méthodologie de « rightsizing » pour accompagner la stratégie d'Oracle de conseil en « business process re-engineering ».

1989 – 1994 Oracle France (4 ans) – Paris – Ingénieur technico-commercial et responsable technique de compte pour Electricité et Gaz de France

EDF/GDF était alors le premier client d'Oracle en France avec plus de 10,000 serveurs Oracle sur systèmes allant des PC aux supercalculateurs CRAY, en passant par les grands systèmes IBM et Unix.

- Responsable de l'avant-vente relative à l'ensemble des produits Oracle : démonstrations, présentations, séminaires, ateliers, benchmarks, prototypes.
- Génération d'un chiffre d'affaires de services d'1M\$ en 1993. Négociation des contrats de prestations de services. Assistance à maîtrise d'ouvrage et en collaboration avec des partenaires tels que Cap Gemini, Bull et HP.
- Coordination et implémentation d'applications critiques dans le domaine de la maintenance des centrales nucléaires.
- Définition de l'architecture de 2 projets majeurs :
 - GEODE : architecture client/serveur pour des programmes Pro*Fortran sur supercalculateurs Cray YMP/Unicos utilisant SQL*Net et SQL*Connect pour accéder à une base DB2 sur IBM/MVS
 - SAGACE2 : nombreux sites décentralisés fonctionnant en architecture client/serveur pour des applications comptables partageant une base de données distribuées.
- Expertise sur 4 modules des progiciels Oracle Financials : comptabilité générale, comptabilité fournisseur, achats, gestion d'inventaire, dans le cadre de la stratégie d'EDF/GDF de passer de SAP/R2 vers Oracle Financials.
- Nominé au club Oracle 100% 4 années de suite.

1988 – 1989 Tadia – Concept (18 mois) – Paris – Chef de projet

Développement sous Oracle d'un logiciel de consolidation financière pour le groupe Spie-Batignolles. Récompense professionnelle co-décernée par le client et son maître d'œuvre Andersen Consulting.

1985 – 1988 Inforime (3 ans) – Sophia-Antipolis – Fondateur, gérant et responsable R & D

Démarrage et développement d'une SSII spécialisée dans le développement d'outils systèmes et de gestion pour Bull GCOS 7. Le produit phare était un tableur fonctionnant sous moniteur transactionnel. Gestion d'une équipe de 4 programmeurs. Organisation des activités de vente, marketing, finance et comptabilité. Vente de tous les droits de propriété industrielle à la société Unilog.

1984 – 1985 Syseca (20 mois) – Bagdad, Irak – Analyste programmeur

Coopérant en tant que volontaire pour le service national actif en entreprise. Développement pour l'armée de l'air iraquienne d'un système de gestion de stocks des pièces de rechange sur Bull GCOS 8. Conception des algorithmes et des processus de réapprovisionnement.

1983 – 1984 Cogid Medical (5 mois) – Paris – Analyste programmeur

Développement d'un système de gestion des lits pour un hôpital. Travail temporaire entrepris en attente de l'incorporation au service militaire.

1982 – 1983 Assoc. pour la Formation Prof. pour Adultes – Saint-Étienne – Formateur informatique

Conception et enseignement de cours sur la programmation en Basic et en Pascal (200 heures par an).

Divers

Langues
Loisirs

Bilingue anglais/français.

Parachutisme, randonnée, cyclotourisme, ski, voyages, cinéma.