

## Consultant Monétique Senior

### COMPETENCES

---

|   |  |
|---|--|
| <b>« Business Development »</b>                         | Développement d'activités nouvelles dans le domaine du paiement électronique. Recherche et négociation de partenariat. Lobbying auprès d'organismes ou de consortiums nationaux ou internationaux. Action d'influencer les instances concernées par les transactions sécurisées en vue de réduire les contraintes actuelles du marché et de mieux se faire connaître et de prendre des contacts.   |
| <b>Intelligence Economique, et Veille Technologique</b> | Analyse des tendances marchés et de la technologie, anticipation sur l'évolution du contexte normatif, et étude des stratégies commerciales et techniques des acteurs du domaine de la monétique et des transactions sécurisées.   |
| <b>Marketing Produit International</b>                  | Analyses et segmentation de marché (quantitatif, qualitatif), analyse de la concurrence, et veille technologique. Définition de la stratégie produit, préparation à la mise sur le marché et suivi de la commercialisation (reporting). Promotion interne/externe de l'offre et formation des équipes commerciales ou marketing locales. Animation du réseau de vente.   |
| <b>Conseil Stratégique et Opérationnel</b>              | Dans le domaine du Paiement électronique des transactions sécurisées et de l'encaissement. Etude de prospections, avis extérieur indépendant sur les options prises en terme de stratégie commerciale et de stratégie produit, réflexion sur les évolutions nécessaires à court et moyen terme, études et avis sur les domaines naissants, vision sur les tendances sur les sujets du paiement de l'encaissement et des domaines connexes (ex : e-administration, paiement sécurisé, etc.). Recherche et mise en place de partenariats. Etudes techniques et revues d'architectures logiques ou physiques. |
| <b>Assistance à Maîtrise d'Ouvrage</b>                  | Conduite de projets internationaux dans le secteur de la banque des télécoms, de la grande distribution et du pétrole. Spécialisation dans le domaine des serveurs et des télécoms (EMV, paiement, fidélité, acceptation, acquisition, encaissement, IFSF).  |
| <b>Support &amp; Avant-Vente</b>                        | Support des équipes commerciales, support client, analyse des besoins clients, rédaction du cahier de charges fonctionnels, réponse aux appels d'offres, présentation technique des solutions. Travail en collaboration rapproché avec les commerciaux et les équipes techniques.  |

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

---

**Depuis septembre 2004** Consultant indépendant (portage) spécialisé dans le conseil stratégique et opérationnel, la conduite de projets et la veille technologique. Mes principaux clients sont les banques, les industriels ou les grands comptes internationaux.

### **Groupe Ingenico**

**2002-2004** Responsable Marketing Systèmes du groupe Ingenico. Définition de la stratégie des offres systèmes (Banque, Grande Distribution, Pétrole, Transport, Administrations), développement commercial en Europe chez des grands comptes Internationaux, promotion interne et support aux filiales. Veille technologique et concurrentielle. Lobbying auprès de groupes de travaux internationaux sur le paiement électronique (GlobalPlatform, IFSF). Conseil stratégique et technique pour des grands comptes européens dans le cadre d'affaires multinationales.

**1999-2002** Responsable marketing de la division Ingenico.net en charge de la définition de la stratégie, promotion interne au Groupe Ingenico et développement des offres logicielles et services.  
Activités développées : Paiement sécurisé (3D-Secure), Administration électronique (Télé-procédures, ADeP), Paiement intégré (IngeShop, IngeStore Pro).

### **Schlumberger Transaction & System**

**1996-1999** Dans l'équipe Marketing Produit Terminaux Bancaires, gestion des offres produits logiciels, conduite de projets internationaux, analyse de la concurrence et veille technologique. Promotion interne de l'offre et formation des équipes commerciales ou marketing locales.

**1994-1996** Support Technique International au sein de la division Terminaux Bancaires de Schlumberger Industries. Analyse, intégration et suivi technique des projets d'implantation de solutions d'acceptation et d'acquisition de paiement électronique à l'International (Brésil, Afrique du Sud, Turquie, Grèce, Luxembourg, Etats Unis...). Gestion des relations techniques et commerciales avec les distributeurs.

**1993** Au sein d'une équipe du service R&D de Schlumberger Industries, prise en charge d'un système de gestion de parc de publiphones, développement d'applications temps réel et de logiciels embarqués dans le domaine des Télécommunications (Assembleur 68000, Z80, C, C++).

### **LAFI**

**1992-1993** Ingénieur technico-commercial au sein d'une entreprise spécialisée dans la vente de matériels, logiciels informatiques et solutions réseaux (Novell, LanManager). Responsable technique : étude, conseil et installations.

### **SCLITEL**

**1991** Contrat de qualification dans une entreprise de réalisation de réseaux informatiques en tant que technico-commercial (Etude, Conseil et Installation).

## ETUDES

---

|             |  |
|-------------|--|
| <b>1992</b> | MASTER en Informatique Appliquée, ESIG Toulouse<br>Programme du MASTER : Télécommunications, Réseaux Informatiques, Bases de Données, Génie Logiciel, Infographie, Temps réel, Systèmes d'exploitation, Méthodologies & Qualité Logiciel, Conduite de projets. |
| <b>1990</b> | BTS Informatique Industriel, ESIG Toulouse   |
| <b>1988</b> | 1 <sup>ère</sup> année de BTS Electronique, EFFREI Bordeaux  |
| <b>1987</b> | Baccalauréat E (Math – Technique), au Lycée St Joseph de Toulouse  |

## DIVERS

---

Bilingue Français-Anglais (séjour de 3 ans aux Etats Unis)  
Espagnol niveau Baccalauréat (lu, écrit)  
Collaboration professionnelle internationale dans différents environnements culturels: Brésil, France, Allemagne, Grèce, Italie, Luxembourg, Portugal, Afrique du Sud, Espagne, UK, US.

### Caractère :

- Apprécie et favorise le travail d'équipe, encourage les prises de décisions collégiales.
- Autonome, volontaire, intuitif et créatif, à la recherche systématique du progrès et de l'amélioration.
- Reconnaît la valeur du travail, l'humilité et a le sens de l'autocritique.
- Très bonnes capacités analytiques, de synthèse, et rédactionnelles. Large spectre d'expertises (Informatique, Electronique, Télécom) et de compétences métiers (Conseil, Marketing, Business Development, Maîtrise d'Ouvrage, Veille Technologique/Concurrentielle)

### Loisirs :

Développement de sites web, support technique bénévole pour les Ecoles et association concernant la mise en place de réseaux, équipements et logiciels.

Pratique de la montagne, chant choral, piano et aéronautique.

# Annexe : Prestations Réalisées et Compétences Liées au Contexte

## Réalisations en Conseil

---

|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>Europcar</b>         | Assistance à la définition de l'architecture d'un système européen d'acceptation des moyens de paiements électroniques.  |
| <b>Société Générale</b> | Assistance à la réalisation d'une pre-étude concernant le développement d'une offre d'acceptation spécifique au moyen commerce (note de cadrage).  |
| <b>BP/ARAL Germany</b>  | Conseil stratégique et opérationnel sur la mise en place d'un nouveau système de paiement et d'encaissement conforme aux spécifications IFSF POS-EPS.<br><br>Spécifications fonctionnelles d'une application de fidélité à base de carte. Définition de l'interface « fidélité » entre le système de paiement et d'encaissement. |
| <b>BP US</b>            | Mission de conseil auprès de Verifone US (client de BP US) sur les travaux d'architecture et de spécification du nouveau système de paiement et de fidélité préconisé par BP. Formations des fournisseurs sur les concepts architecturaux IFSF POS-EPS.  |
| <b>Consortium IFSF</b>  | Lobbying stratégique pour le compte d'Ingenico. Réalisation de spécifications technique et spécification d'implémentation.   |
| <b>TOTAL Allemagne</b>  | Conseil Technique et stratégique : Dans le cadre de l'évaluation de l'adoption des principes et architectures IFSF POS-EPS. Réalisation d'Interview avec les fournisseurs des systèmes de pompes et d'encaissement pour évaluer la faisabilité et préparer les éventuelles cotations.  |
| <b>PALM</b>             | Conseil Technique sur la dématérialisation de la carte de paiement (cartes virtuelle). Rédaction d'un brevet.  |
| <b>Schlumberger</b>     | Assistance à la réalisation d'applications de fidélité sur la base de cartes à puce (spécifications fonctionnelles).   |

## Réalisations en Assistance à Maîtrise d'Ouvrage

---

|                     |   |
|---------------------|---|
| <b>Ingenico</b>     | Conduite du projet européen de mise en place d'un système de paiement et de fidélité pour le compte de BP Europe en relation avec les fournisseurs de services et d'équipements (encaissement, télécoms, distribution). |
| <b>Schlumberger</b> | Assistance à maîtrise d'ouvrage sur déploiement d'une nouvelle gamme de terminaux de paiement, de services de maintenance et de logistique associée.  |
| <b>LAFI</b>         | Assistance à maîtrise d'ouvrage sur la mise en place d'un nouveau système d'information (réseau, serveurs, bases de données, logiciels administratifs).   |

## Vente, Avant-vente et Business Development

---

### Activité Projet Logiciel Grand Accepteurs International

Dans le cadre de ma responsabilité Business Development, j'ai pour Ingenico démarré en 2003 ex-nihilo une activité projet logiciel grand accepteurs internationaux. Cette activité c'est avéré très profitable (60% marge brute) très positive en terme d'image, susceptible de générer des revenus récurrents dans un environnement sans concurrence. En effet dans le domaine de systèmes d'acceptations, il existe des fournisseurs locaux mais aucun fournisseur global au niveau européen ou international.

La difficulté était liée à la culture produit de l'entreprise et à son organisation par secteurs géographiques étanches. Dans ce contexte j'ai réalisé un travail préalable pour faire évoluer la culture de l'entreprise en faisant travailler ensemble les équipes R&D des différentes régions pour consolider les compétences en impliquant les commerciaux et en amenant cette équipe internationale compétente et mixte à se tourner vers le client et le marché. Le premier appel d'offre dans le secteur de la distribution pétrolière a été remporté face à Thales (client historique du fournisseur), représentant une première affaire historique internationale dans le monde des solutions d'acceptation. D'abord Européen le projet s'est depuis étendu aux US avec les mêmes solutions techniques. Sa valeur globale (Service Software Hardware) dépasse les 6 Millions d'Euros.

L'originalité technique et stratégique du projet repose sur l'émergence d'un standard d'architecture et d'interface entre les systèmes de pompe, d'encaissement et de paiement/fidélité à un niveau européen. La clef a été le travail de spécification et de lobbying réalisé au sein du consortium IFSF face aux pétroliers et avec la participation de quelques concurrents intéressés.

J'ai assumé la relation commerciale avec les prospects et les clients, j'ai participé aux travaux d'avant-vente de lobbying, à la signature et réalisation du contrat, et au suivi du projet en collégialité avec les équipes commerciales et techniques.

## Domaines de Compétences Techniques

---

|  |  |
|--|--|
| <b>Télécom</b>                           | TCP/IP, X25, PAD, VoIP   |
| <b>Paiement et Transactions Sécurisé</b> | Paiement sécurisé (SPA, 3D-Secure, CVD), Télé-procédures (ADeP), Solutions de Paiement Intégré (Retail, Pétrole), Automates. |
|  | ASN1, CBPR, CBSA, CBCOM, ISO8583   |
| <b>EMV</b>                               | Spécifications, Applications, Certification.   |
| <b>Encaissement</b>                      | Architectures, Interfaces, J-POS, IFSF POS-EPS   |
| <b>Fidélité</b>                          | Fleet Cards (cartes pétrolières)   |

## Différents types de Prestations Réalisées

---

Lobbying Stratégique Industriel  
Veille technologique et concurrentielle  
Conduite de projets  
Assistance à maîtrise d'ouvrage  
Assistance à la réalisation et au dépouillement d'appels d'offres  
Conseil stratégique et opérationnel  
Conseil technique  
Conseil en Marketing  
Rédaction de spécifications fonctionnelles  
Rédaction de notes de cadrage  
Réalisation et négociation de contrats