

Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date :

30 mars 2004

Plan de l'exposé

Origine de l'innovation

Stratégie des entreprises versus systèmes d'information.

Inadéquation des systèmes actuels.

Proposition de solution.

Innovation

Up ! 5GL – Langage de haut niveau en pseudo-langue naturelle, auto-défini et extensible.

Up! Virtual Business Machine – Encapsulation de l'existant, services économiques.

Faisabilité technique.

Marché

Etude marketing. Etude de la concurrence.

Segmentation et positionnement.

Modèle économique.

Plan d'affaires

Potentiel commercial. Plan opérationnel. Croissance

Risques. Plan de financement. Montage juridique.

Equipe



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Origine de l'innovation – Stratégies des entreprises versus S.I. – 1

Trois constats

Recherche permanente d'un positionnement créateur de valeur.

Différenciation entre les marchés et au sein des marchés.

Spécialisation sur un maillon de la chaîne de valeur – le cœur de métier.

Moins de 10 entreprises en compétition sur un marché par zone économique de référence.

Zone régionale, nationale, transnationale ou mondiale.

Elle dépend de la sensibilité des individus par rapport au bien ou au service, elle-même issue de leur culture.

Exemples:

- è Composants électroniques Mondial *Intel*.
- è Produits alimentaires transformés Transnational *Danone*.
- è Produits alimentaires non transformés National à transnational Primeurs.
- è Services à la personne Régional Hôpitaux.

Externalisation.

Sous-traitance accrue dans le but de « faire faire », du « faire vendre » ou de « faire servir ».

Conservation des activités à valeur ajoutée : recherche & développement et marketing stratégique.

Plus la taille d'une entreprise est importante, plus elle devient une « usine » à intégrer des sous-traitants.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Origine de l'innovation – Stratégies des entreprises versus S.I. – 2

Impact sur le système d'information

Recherche permanente d'un positionnement créateur de valeur.

Maîtrise des coûts opérationnels et des coûts des investissements, en particulier informatique.

Pérenniser les choix pour prolonger les investissements et minimiser le coût du changement.

Moins de 10 entreprises en compétition sur un marché par zone économique de référence.

Spécificité des besoins :

- è Néant dans 65 % des cas Besoins banalisés.
- è Faible à importante dans 25 % des cas Besoins spécialisés.
- è Critiques dans 10 % des cas Origine de la création de valeur : R&D, marketing, management.

Externalisation.

Importance des flux d'information régissant la communication avec les sous-traitants.

e-Business via e-mail, envoi de fichiers, Extranet ou intégration des systèmes d'information via un EDI.

Plus la taille d'une entreprise est importante, plus elle devient une « usine » à transformer l'information :

- è D'origine externe.
- è D'origine interne.

Plus l'information est juste et plus elle circule vite, plus il y a de valeur créée.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Origine de l'innovation – Inadéquation des systèmes actuels

Des systèmes informatiques au système d'information

Avant l'an 2000.

Les entreprises ont des systèmes informatiques spécifiques mais isolés i.e. non communicants.

Pérenniser les choix pour prolonger les investissements et minimiser le coût du changement.

Effet de l'an 2000 et du passage à l'Euro.

Changement des systèmes informatiques « propriétaires ».

Choix de grands standards de type *Entreprise Resource Planner* (ERP) communicants mais génériques.

Naissance du système d'information.

L'aspect « communicant » permet de passer des systèmes informatiques au système d'information.

Vision de l'entreprise orientée processus transverses caractérisés par trois flux :

- è Biens Ce qui est produit et vendu à un tiers, tracé dans le S.I. de la production et de la logistique.
- è Monnaie En contre-partie du bien vendu, tracé dans le S.I. de la comptabilité.
- è Information.

Optimisation du système d'information.

L'optimisation des flux permet de mieux faire tourner les actifs, premier critère d'efficacité économique.

Contre-effet du choix des grands standards.

Perte de l'originalité culturelle. Impact sur la recherche-développement et le marketing stratégique.

L'amoindrissement de la spécificité distinctive a un impact sur la différenciation créatrice de valeur.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Origine de l'innovation – Proposition de solution – 1

Interface et composant métier

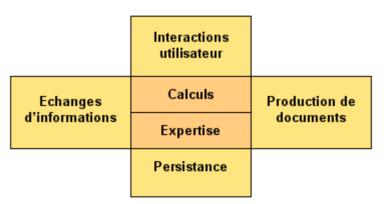
Interface métier.

Maillage fonctionnel du système d'information de l'entreprise sous forme d'interfaces métiers – Modèle métier.

Une interface métier correspond à une activité élémentaire de la chaîne de valeur.

Une interface métier est mise en œuvre par un composant métier tout en étant indépendante de celui-ci.

Composant métier.



Micro-progiciel autonome offrant les fonctions classiquement attendues.

Correspond à un choix commercial et technique particulier :

- è Progiciel générique intégré.
- è Progiciel développé en spécifique.

Comportement défini extérieurement via des règles d'expertises métier – Modélisation du savoir-faire de l'entreprise.

Indépendant de l'organisation opérationnelle –Topologie métier – et de la culture des parties prenantes.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Origine de l'innovation – Proposition de solution – 2

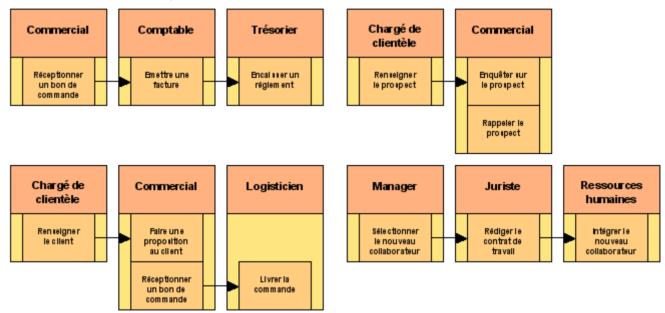
Processus métier et services économiques

Processus métier.

Les composants métiers sont interconnectés via les interfaces métiers communes.

Du fait du modèle métier commun, toutes les combinaisons sont possibles.

Les processus métiers correspondent aux flux d'informations traversant le modèle métier.



Services économiques.

Composants métiers transverses surveillant leurs confrères et les processus métiers.

- è Modèle économique Assurance du revenu, métrologie et mesure de capacité.
- è Technique Supervision, sécurité et sûreté de fonctionnement.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Innovation - Architecture de la solution - 1

Informatique = centre de coûts

Unification des standards et des moyens.

Pour diminuer le coût de construction, de consolidation et d'entretien du système d'information.

Approche processus dans la consolidation du système d'information.

Pour augmenter la réactivité dans la modification du système d'information.

L'entreprise est un organisme vivant dans un environnement qui bouge, de même pour le système d'information.

Proposition de solution

Un seul langage.

Il sera utilisé pour :

- è Description des interfaces métiers.
- è Intégration des composants métiers dans les progiciels existants.
- è Programmation des composants métiers spécifiques.
- è Exploitation des applications et des logiciels Scripts et macro-fonctions.

Une seule interface homme-application.

Elle sera utilisée pour :

- è Consolidation du système d'information.
- è Construction des applications par génération automatique.
- è Exploitation applicative du système d'information.
- è Exploitation technique du système d'information.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Innovation - Architecture de la solution - 2

Up!5GL

Spécifications supplémentaires.

Aisance et productivité dans l'emploi – Langage de haut niveau.

Intégration automatisée des normes et standards actuels – Interopérabilité.

- è Echange de données Format, protocole et media de communication.
- è Intégration de services Langage de programmation.
- è Persistance Base de données.
- è Production de documents Editions et reporting.

Indépendance par rapport à la plate-forme cible – Système d'exploitation et mode de déploiement.

Fonctionnement en mode:

- è Compilé binaire Vitesse d'exécution des programmes.
- è Interprété Modification à la volée des scripts d'intégration ou des règles d'expertise métier.

Up! Compiler

Compilateur intelligent de haut niveau.

Production des exécutables – Génération automatique de code.

Encapsulation automatique bi-directionnelle des langages de programmation tiers :

- è *Up!5GL* vers un langage tiers.
- è Langage tiers vers *Up!5GL*.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Innovation - Architecture de la solution - 3

Up! Virtual Technical Machine

Réceptacle des composants métiers.

Indépendance par rapport à la plate-forme cible :

- è Système d'exploitation virtuel.
- è Système de communication virtuel.
- è Système de base de données virtuel.
- è Système fenêtré virtuel.

Up! Virtual Business Machine

Moteur d'application.

Animation des composants métiers et déclenchement des services économiques.

Application des règles d'expertise métier.

Conversion du modèle métier en le modèle de données et de traitements des progiciels.

Up!Workbench

Portail d'interaction pour les utilisateurs avec les interfaces métiers.

- è Ecrans et éditions.
- è Choix culturels.
- è Scripts d'automatisation.
- è Règles d'expertise métier.



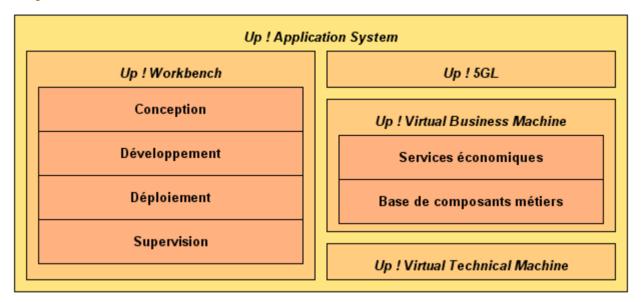
Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Innovation - Architecture de la solution - 4

Up! Application System



Contraintes environnementales propres à chaque éditeur de logiciels

Faisabilité technique de la solution.

Vitesse de réalisation et d'adaptation de la solution aux opportunités et aux menaces de l'environnement.

Stratégie technique

Langage de haut niveau auto-défini qui est employé pour construire la solution :

- è Ecrire manuellement le minimum de code et générer automatiquement le maximum de code.
- è Indépendance technique Systèmes virtuels.
- è Extension sélective du langage par thème **IHM**, bases de données, documents, **EDI**, services, etc.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Innovation - Faisabilité

Prototype industriel

Up! Application System version 1.0.0.

En téléchargement à partir de Q2 2004 sur http://www.up-comp.com :

- è Up! 5GL Noyau des instructions et des concepts de base.
- è *Up! Compiler* Compilateur bi-directionnel et générateur de code.
- è *Up! Network* Système de communication virtuel.
- è *Up!* System Système d'exploitation virtuel.
- è Up! Virtual Technical Machine Pour Unix et Windows et potentiellement MacOs et Os 390.

Trois années-hommes de travail.

Innovation technologique

En cours de réalisation et à venir

Sans équivalent à ce jour en Europe, voire au niveau mondial :

- è Langage de haut niveau, auto-défini, extensible et en pseudo-langue naturelle.
- è Compilateur bi-directionnel pour les langages classiques existants.
- è Machine virtuelle métier animant des composants métiers techniquement hétérogènes.
- è Système expert métier définissant le comportement des composants métiers.

Sollicitation de l'Anvar au travers du concours national d'aide à la création des entreprises innovantes :

- è Apport en fonds propres Auto-financé à ce jour.
- è Développement de l'image, reconnaissance.
- è Réseau d'acteurs : conseil, partenariat, etc.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Marché – Etude marketing – 1

Cible

Entreprises privées et publiques ayant déjà des systèmes d'information.

Préoccupées par la compétition et par la création de valeur :

- è Leader ou challenger de leur secteur.
- è Spécificité marketing-stratégique.
- è Spécificité culturelle.

Partionnement

Banque et assurance, distribution, énergie, industrie, ingénierie, médias, santé, services, service public, télécommunications, transports.

Méthode

Entretien semi-directif de deux heures :

- è Analyse de l'environnement et de la politique informatique.
- è Impact de la stratégie sur le système d'information et vice-versa.
- è Présentation du concept d'*Up! Application System*.
- è Analyse des bénéfices et des réserves.

Directeurs des systèmes d'information, directeurs informatiques, directeurs des études et directeurs des achats.

Sur 56 personnes contactées, 39 ont acceptés l'interview.

Date

De juin à septembre 2003.

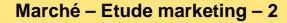


Auteur :

Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004















































Auteur :

Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004







































Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Marché – Etude marketing – 4

Synthèse de l'étude

Cible commerciale – Deux macro-segments

Entreprises privées de plus de 2 000 employés.

Services publics de plus de 1 000 employés.

Promesse de valeur.

- « Contribuer à l'élaboration des avantages concurrentiels » Segment privé 39 %.
- « Permettre d'offrir le meilleur service au moindre coût » Segment public 41 %.
- «Etre source d'efficacité opérationnelle» Deux segments 20 %.

Bénéfices.

63 % des acteurs émettent un avis favorable :

- è Concept global séduisant 54 %.
- è Modularité, souplesse et interopérabilité 25 %.
- è Modélisation métier et standardisation 11 %.

Réserves.

- 8 % émettent un avis défavorable :
 - è Faisabilité.
 - è Fiabilité et stabilité des premières versions.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date : 30 mars 2004

Marché – Etude de la concurrence

Caractéristiques d'une offre équivalente

Modélisation métier.

Langage d'intégration, de développement et d'exploitation – Génération des applications.

Encapsulation des solutions tierces et des développement spécifiques.

Expertise métier explicite et externe aux applications.

Candidats potentiels

Microsoft - Mais ne correspond pas à son positionnement « système d'exploitation utilisateur final » et « front office ».

Oracle - Mais refuse l'ouverture aux technologies non Oracle, en particulier Microsoft.

SAP – Meilleur candidat. Cependant, ne peut ouvrir son offre au risque de perdre son monopôle. Risque financier.

Monde libre – Pas de progiciels métiers libres ; système de composants J2EE décrié, voire rejeté :

- è Positionnement technique uniquement.
- è Pas d'organe de contrôle entre le client et le fournisseur d'une interface.

La concurrence est encore contenue pour les quelques années à venir.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires - Potentiel commercial

Etude de marché

Taille du marché.

Marché mondial.

Faible incidence de la culture des clients par rapport à notre offre :

- è Prise en compte de la spécificité culturelle et linguistique par *Up! Application System*.
- è Uniformisation des techniques de management pour les grandes entreprises.

Synchronisation avec le marché.

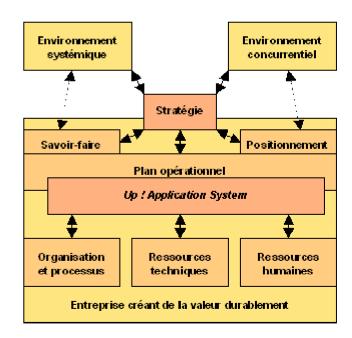
Marché naissant :

- è Moins de 10 % sont conscients de la problématique.
- è 50 % réfléchissent dans cette direction.
- è Plus de 20 % trouvent la solution « trop innovante ».

95 % envisagent une application potentielle dans les cinq ans.

Positionnement.

Aligner le système d'information sur la stratégie et la culture de l'entreprise pour créer durablement de la valeur.





Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires – Modèle économique

Activités

Positionnement en amont sur la chaîne de valeur :

- è Conception, réalisation d'*Up! Application System* et des composants métiers.
- è Vente en direct en France Marché test.
- è Conseil à forte valeur ajoutée sur l'alignement du système d'information sur la stratégie de l'entreprise.
- è Support de second niveau sur *Up! Application System* et ses composants.

Délégué à des partenaires :

- è Commercialisation d'*Up! Application System* à l'export.
- è Intégration d'*Up! Application System* dans l'existant en France et à l'export.
- è Formation.
- è Support fonctionnel et support technique de premier niveau.

Chiffre d'affaires

Structure du chiffre d'affaires.

Vente de licences – Développement et déploiement – 15 %.

Usage – Machine virtuelle métier et composants métiers – 65 %.

Maintenance – Licences, machine virtuelle métier et composants métiers – 10 %.

Service – Conseil et formation des partenaires – 10 %.

Prix cible.

- è Diminuer le Coût total d'appropriation (CTA) de plus de 10 % pour le client.
- è Viser un objectif de *Retour sur investissement* (RSI) à 18 mois pour le client.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires – Plan opérationnel – 1

Planning

Phase Développement – 18 mois.

Finalisation de la technologie d'*Up! Application System* – Concours d'aide à la création d'entreprises innovantes.

Développement d'outils complémentaires à *Up! Application System*.

Développement des premiers composants métiers.

Phase Maturité - 24 mois.

Objectifs commerciaux pour la France uniquement :

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année n
0 k€	572 k€	2 424 k€	3 813 k€	15 772 k€

Organisation

Centre de coûts.

Activités de soutien – Administration, communication-marketing, direction générale, support fonctionnel.

Activités primaires – opérations marketing, production, vente, services.

Centre de coûts	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année n
Activités de soutien	24 %	20 %	22 %	21 %	20 %
Activités primaires	76 %	80 %	78 %	79 %	80 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Dans une logique client-fournisseur, chaque centre de coûts est aussi un centre de profit.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires – Plan opérationnel – 2

Culture

Valeurs.

Innovation, écoute, travail, rentabilité et respect.

Style de management.

Délégatif – Orientation ressources et entreprenariat.

Participation à la réussite de l'entreprise.

Plan d'épargne entreprise alimenté en actions d'*Up! Company* selon l'atteinte des objectifs individuels et collectifs.

Gouvernement d'entreprise avec les parties prenantes.

Ouverture internationale.

Europe latine, Europe continentale non latine, zone anglo-saxonne et Asie – Par ordre de distance culturelle croissante.

Méthodes

Management.

Confère *Up! Enhanced Management* sur http://www.up-comp.com, rubrique *Ressources*.

Qualité.

Approche de type *Iso 9000* – Méthodologie documentaire, plan qualité, spécifications externes.



Auteur :

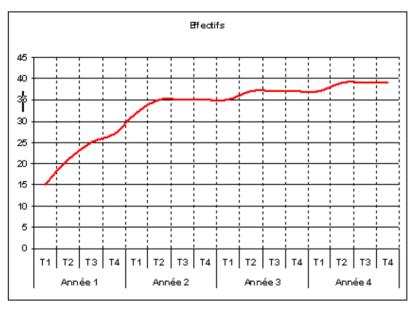
Jean-Pierre DUVAL

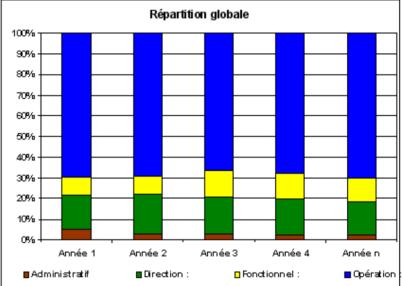
Date : 30 mars 2004

Plan d'affaires - Croissance - 1

Effectifs

Pour la France uniquement :







Auteur :

Jean-Pierre DUVAL

Date : 30 mars 2004

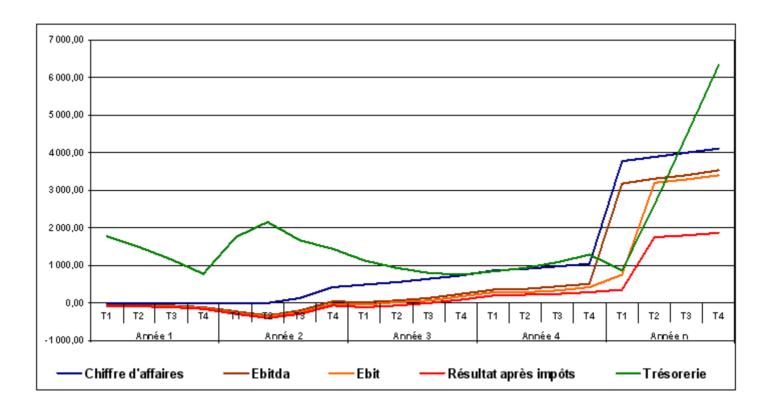
Plan d'affaires - Croissance - 2

Indicateurs économiques

L'échelle du temps est le trimestre.

L'échelle de valeur est le kilo Euro.

Toutes les données sont exprimées par trimestre – Valeurs glissantes.





Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires – Risques envisagés – 1

Phase Développement

Technologie non opérationnelle.

- è Prototype industriel.
- è Savoir-faire Ksl Reports.

Ressources humaines non qualifiées.

- è Plan qualité.
- è Sélection des profils Ingénieurs grandes écoles d'informatique.
- è Séminaire d'intégration Formation aux méthodes et aux techniques internes.

Durée de la phase plus longue que prévue.

- è Pilotage par les délais.
- è Marge de manœuvre de 30 %.

Orientation technique malheureuse.

- è Systèmes virtuels Ajout ou suppression d'un pilote ou d'un adaptateur.
- è Génération automatique de code Redéploiement rapide de l'offre.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires – Risques envisagés – 2

Phase Maturité

Rejet de l'offre.

- è Etude marketing.
- è Intégration des technologies majeures.
- è Veille technologique et économique Contact constant avec le marché.

Arrivée d'un concurrent.

- è Veille stratégique.
- è Communication sur le positionnement original.

Marché cible saturé.

- è Marché évalué à 700 millions d'*Euros* pour la *France* uniquement.
- è Moins de 2,5 % de ce marché nous est nécessaire pour réaliser les objectifs commerciaux et financiers.

Mauvaise conjoncture économique.

- è Modèle économique de type *Utility* − 85 % du chiffre d'affaires est reconductible d'une année sur l'autre.
- è Cycle économique Reprise en 2005 et 2006 ?



Auteur :

Jean-Pierre DUVAL

Date : 30 mars 2004

Plan d'affaires - Finances - 1

Plan de financement - Théorie

Date	Montant en k€	Nature	Acteurs
Année 1 – Trimestre 1	50	Apport en cash.	Fondateurs.
Année 1 – Trimestre 1	450	Apport en industrie.	Fondateurs.
Année 1 – Trimestre 1	1 000	Apport en cash. En échange d'actions.	Capitaux risqueurs.
Année 1 – Trimestre 1	1 000	Apport en cash. En échange d'obligations convertibles.	Capitaux risqueurs.
Année 1	450	Apport en cash – subvention.	Anvar.
Année 1	15	Apport en cash – subvention.	Collectivités locales.
Année 2 – Trimestre 1	500	Apport en cash. En échange d'actions.	Capitaux risqueurs.
Année 2 – Trimestre 1	1 000	Apport en cash. En échange d'obligations convertibles.	Capitaux risqueurs.
Année 2 – Trimestre 2	1 000	Apport en cash. Dettes de long terme – six ans.	Banques.
Année 5 – Trimestre 1	-2 000	Remboursement des obligations.	Capitaux risqueurs.
Année 5	-300	Dividendes.	Actionnaires.
Année 6 – Trimestre 1	-1 000	Remboursement de l'emprunt.	Banques.
Année 6	-300	Dividendes.	Actionnaires.



Auteur :

Jean-Pierre DUVAL

Date : 30 mars 2004

Plan d'affaires - Finances - 2

Analyse financière

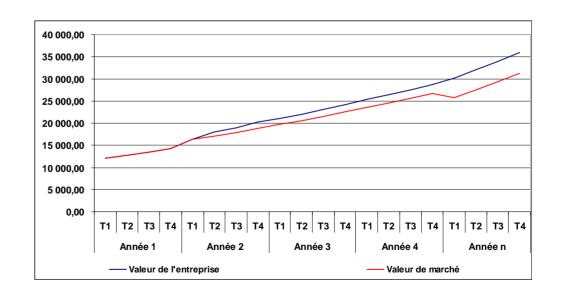
Indicateurs financiers	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année n
Bêta	4,00	4,00	3,38	2,38	1,20
Rendement attendu des capitaux	21,0 %	21,0 %	18,5 %	14,5 %	9,8 %
Taux apparent de la dette	0,0 %	3,3 %	4,9 %	4,6 %	2,7 %
WACC	21,0 %	18,6 %	15,9 %	13,2 %	8,1 %
Gearing	0,0 %	0,0 %	4,0 %	1,7 %	1,2 %
RCE après impôts	-10,1 %	-12,5 %	2,6 %	13,2 %	58,1 %
RCP après impôts	-36,6 %	-105,7 %	-7,9 %	40,5 %	69,9 %

Valeur de marché

Périmètre opérationnel en *France* uniquement.

Méthode *Discounted Cash Flows* (DCF) au regard du risque encouru, limitée à cinq ans et sans valeur terminale.

Valorisation en kilo *Euros* en glissement trimestriel .





Auteur :

Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires – Juridique

Difficultés juridiques

Les marques peuvent être déposées auprès de l'Inpi.

Les logiciels ne peuvent pas être déposés auprès de l'*Inpi* – Ils sont librement imitables mais pas copiables.

En cas de litige, il faut avoir les ressources et le temps nécessaire pour faire respecter ses droits...

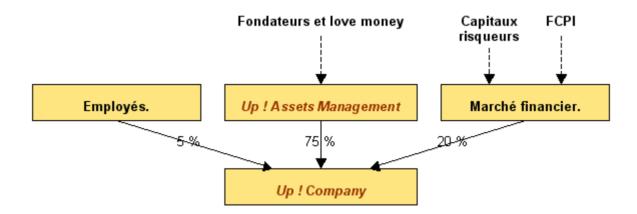
Montage juridique

Up! Assets Management - SAS - Holding familiale d'hébergement du projet au capital ouvert - Création T2 2004.

Up! Company – SA de forme classique évoluant à directoire, au capital de 500 000 Euros – Création T2 2004.

è 20 % du capital ouvert aux investisseurs en deux tours de table.

è 5 % du capital ouvert aux employés pour le *Plan d'épargne entreprise* (PEE).





Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Plan d'affaires - Scénarios financiers

Scénario classique

Entrée de trois capitaux risqueurs – Difficile en ce moment.

Scénario contournement

Caution « innovation » apportée par l'*Anvar* plus apport en fonds propres.

Entrée d'un Fonds Commun de Placement en Innovation (FCPI) régional pour l'amorçage.

Entrée au marché libre pour lever le solde auprès des autres FCPI.

Scénario hybride

Rachat d'un petit éditeur de logiciels à Lyon ou à Paris – LBO au niveau d'Up! Assets Management.

Objectifs de la première année de la cible après fusion absorption :

- è Au moins un million de chiffre d'affaires.
- è Au moins une RCE de 15 %.

Décalage du plan d'affaires d'*Up! Application System* de six mois :

- è Incubation du projet douze mois.
- è Entrée d'un capital développeur pour un « bridge financing » de deux millions d'Euros à *T0*+12 mois.
- è Entrée au marché libre pour lever dix millions d'Euros à *T0*+24 mois.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Equipe – 1

DUVAL Jean-Pierre

Rôle par rapport au projet.

A l'origine du projet.

Ecriture d'*Up! Application System* version 1.0.0.

Fonction au sein de l'entreprise :

- è Marketing stratégique.
- è Innovation.
- è Coordination globale.

Formation.

Ingénieur de l'*Ecole National Supérieure en Informatique et Mathématiques Appliquées de Grenoble* (ENSIMAG) *Institut National Polytechnique de Grenoble* (INPG) – 1991.

Diplôme d'*Etudes Approfondies* (DEA) en Intelligence Artificielle (IA), *Institut National Polytechnique de Grenoble* (INPG) – 1991.

Diplôme de *Master in Business Administration* (MBA), *Ecole de Management de Lyon* (EM Lyon) – 2003.

Expérience.

10 années d'expérience dans l'édition de logiciels pour le développement automatique d'applications.

Directeur en charge de la division édition de logiciels chez *Kallisto Informatique* jusqu'en *T1* 2000.

Membre du conseil d'administration de *Kallisto Informatique* jusqu'en **Q3** 2002.

Ex-associé chez Kallisto Informatique rachetée en Q1 2003 par le groupe Adulis.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Equipe – 2

Monsieur X - Confidentiel

Rôle par rapport au projet.

Développement – Production du logiciel.

Partenariat technique.

Support de second niveau auprès des clients leaders et des partenaires.

Formation.

Ingénieur de l'*Ecole National Supérieure en Informatique et Mathématiques Appliquées de Grenoble* (ENSIMAG) *Institut National Polytechnique de Grenoble* (INPG) – 1991.

Diplôme d'*Etudes Approfondies* (DEA) en *Intelligence Artificielle* (IA), *Institut National Polytechnique de Grenoble* (INPG) – 1991.

Expérience.

10 années d'expérience dans l'édition de logiciels pour le développement automatique d'applications.

En charge de la recherche & développement et de la production du logiciel chez un éditeur de logiciel lyonnais.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Equipe – 3

Monsieur ou madame Y - Recherche en cours

Rôle par rapport au projet.

Administration, achat, ressources humaines.

Comptabilité, finance et trésorerie.

Communication institutionnelle auprès des investisseurs, des prescripteurs et des clients stratégiques.

Management.

Formation.

Ingénieur grande école généraliste.

Master in Business Administration (MBA).

Expérience.

10 années d'expérience dans la conduite d'un centre de profits.

Fonction d'appui à la direction générale pour l'analyse stratégique.



Auteur : Jean-Pierre DUVAL

Date:

30 mars 2004

Synthèse

Projet innovant unique

« Ambitieux mais raisonnable » comme le qualifie Yves BARTHELET, directeur informatique chez Michelin.

Affiné en tenant compte des conseils de nombreux acteurs dont :

- è Bernard ALBIGES et Christophe GUEGUEN, respectivement directeurs du système d'information à l'Assistance Publique Hôpitaux de Paris et à Securitas
- è *Philippe RIOT*, *François SCHEID* et *Michel COSTER*, respectivement professeurs en stratégie, en marketing technologique et en droit des sociétés à l'*EM Lyon*.
- è Olivier DELLENBACH et Gilles CATEL, respectivement fondateurs de Nat Système et de Sefas, sociétés de technologies innovantes.

A fort potentiel

Au niveau national et international.

A terme:

- è Chiffre d'affaires cible de l'ordre de cent millions d'*Euros*.
- è Création de plusieurs centaines d'emplois directs ou indirects en *France*.

Sans oublier...

Fidélités des fondateurs aux entreprises clients-pilotes et aux organismes de soutien participant à l'amorçage du projet.

è Cesih de Dijon et Assistance Publique – Hôpitaux de Paris pour le lancement de Ksl Reports.