



Gilles de Chezelles

Start-up & Innovation

L'innovation permet aux start-ups de se démarquer grâce à l'aspect novateur et différent d'un produit ou d'un service.

En proposant des solutions pensées et adaptées à leurs marchés, les start-ups peuvent ainsi bénéficier d'un avantage concurrentiel significatif.

Gilles de Chezelles

gilles@dechezelles.ch

+41 079 527 43 25



Start-up et Innovation - Chronologie

Être innovateur ne se décrète pas et c'est même un peu par hasard que, très rapidement dans ma vie professionnelle, on m'a proposé de participer et de développer des projets à la fois techniques et innovants.

Au fur et à mesure de ces expériences, je suis devenu entrepreneur puis j'ai créé ma première start-up et j'ai également déposé des brevets. Aujourd'hui, avec les années, je souhaite surtout apporter aux projets innovants et aux start-ups toutes mes années d'expérience et de savoir-faire.

C'est pour vous montrer comment j'en suis arrivé là que je vous présente l'enchaînement de mon vécu en matière d'innovation et de vie des start-ups.

FORCLUM (France) – 1978 à 1982 – Entreprise d'électricité dans le BTP.

Poste : Ingénieur d'affaires électricité dans le bâtiment et les travaux publics.

Innovation :

- Devenu 'Monsieur énergies renouvelables' (solaire, éoliennes, pompes à chaleur, ...) pour toute l'Ile de France, j'ai animé des présentations au sein de l'entreprise et formé de nombreux collègues à ces technologies innovantes.
- Pour Bouygues, j'ai conçu la partie électrique d'un système de chauffage électrique du ferrailage pour les bancs de précontraintes afin de réaliser des très longues poutres en béton pour la phase 2 des pistes de l'aéroport de Roissy (première mondiale).

SAE (France et International) - 1982 à 1988 – Entreprise Générale leader mondial du BTP à l'époque.

Poste - Ingénieur d'affaires BTP export Moyen Orient.

Innovation :

- Dans le cadre d'un marché de construction au milieu du désert de 2 villes de 20000 habitants chacunes, en tant que responsable de la partie électricité, téléphonie et chauffage/clim, j'ai dû trouver des solutions techniques innovantes pour tout intégrer directement lors de la préfabrication des murs.
Les maisons devant être assemblées sur site en 1/2 journée les interventions lors de l'assemblage devaient être réduites au maximum. Cette technique totalement innovante à l'époque est devenue aujourd'hui 'standard'.

Brevet personnel FR2826533B1 – 1986 à 1989 - Method and apparatus for transmitting data from a transmitting system to a receiving system

<https://patents.google.com/patent/FR2627338B1/en>

De la taille d'une boîte à biscuit à l'époque, aujourd'hui cette technologie est incorporée dans la plupart des processeurs et occupe une place de l'ordre du micron et est utilisée par chacun de nous des centaines de fois chaque jour.

GC SERVICE (France) – 1988 à 1992 – Ingénierie et informatisation des entreprises

Poste - CEO et Directeur Technique.

C'est ma première entreprise et je l'ai créé avec, entre autres, l'objectif de trouver des solutions et des marchés pour exploiter mon brevet et pour lui donner 'une image'.

L'entreprise a également surfé sur le déploiement de l'informatique de bureau.

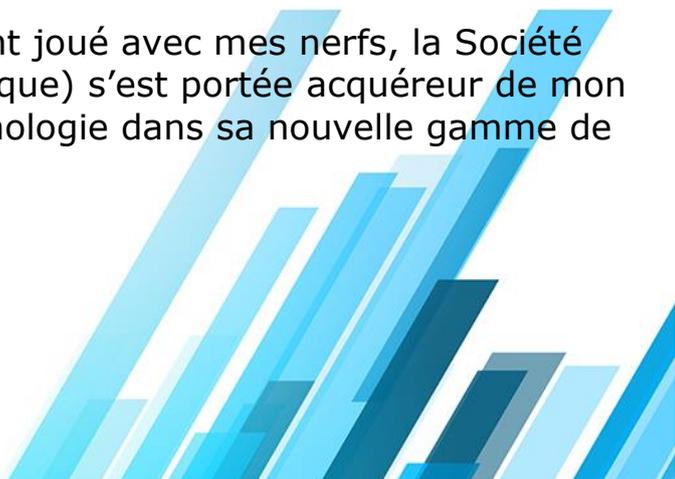
Innovation :

- Plusieurs contrats exploitants mon brevet avec des acteurs référents (Journal Officiel, l'Afep/Ambroise Roux, ...).
- Adaptation de mon brevet à la Formule 1 (écurie Ligier).
- Développement d'applications logicielles 'grand public' très innovantes commercialisées par EBP, Lankhor, ...
- Un grain d'informatique dans le désert : En partenariat avec la société Sharp, ce fut la première fois que de l'informatique embarquée était présente sur le Paris-Dakar.

Vente de mon brevet personnel FR2826533B1 - 1993 à 1996

Travail de longue haleine, les négociations pour l'utilisation ou la vente de mon brevet ont nécessité, au préalable, la clôture de l'entreprise GC Service afin d'éviter toute implication ou lien juridique entre celle-ci et l'acquéreur éventuel du brevet.

Après que tous les acquéreurs potentiels aient joué avec mes nerfs, la Société Olitec (leader des modems en Europe à l'époque) s'est portée acquéreur de mon brevet dont elle tout de suite intégré la technologie dans sa nouvelle gamme de modems 'Memory'.



SECAB (France) – 1994 à 1996 – Cabinet immobilier de gestion d'immeubles

Poste - Change et Project Manager, Responsable Technique

Innovation :

- L'objectif était de moderniser, informatiser et réorganiser un Cabinet Immobilier 'vétuste' avec pour objectif une revente dans les 3 ans avec une plus-value.

L'âge moyen du personnel était de plus de 50 ans et, étant responsable de la conduite du changement et la formation du personnel, j'ai tout mis en place pour pouvoir assurer cette modernisation avec eux.

Cession :

Deux ans plus tard l'ensemble du personnel avait été conservé, le cabinet avait été modernisé et rendu 'full opérationnel', sa vente a dégagé une plus-value nette de plus de 30%.

TELEFACT (devenue filiale télépaiement de FRANCE TÉLÉCOM) – 1998 à 2001 – Prestataire de paiement (micro-paiements, factures en ligne,...).

Poste - Consultant organisation puis Project Manager/Directeur Technique et enfin DGA

Innovation :

- ItiAchat : J'ai amené Téléfact à signer un accord avec un inventeur pour exploiter son innovation ayant pour finalité de protéger les paiements, c'est ainsi qu'en tant de Directeur Technique, j'ai développé et ai été le premier à mettre en œuvre la solution de l'envoi d'un code par SMS pour valider un paiement, solution de sécurisation des accès et des paiements encore très utilisée de nos jours.
- TéléTVA : Première importante E-procédure administrative européenne et première plate-forme européenne de télédéclaration et télépaiement de la TVA.

Cession :

Grâce aux contrats commerciaux signés (EDF, Macif, France Télécom, TéléTVA - Ministère des finances, ...) notre chiffre d'affaires grossissait très vite c'est pourquoi, en tant que DGA j'ai eu pour mission de développer et de renforcer le capital de Téléfact.

Pour ce faire il a d'abord fallu 'nettoyer' le capital des petits porteurs alors que nous avions dans le même temps des demandes pour participer à une éventuelle augmentation de capital.

Ces différentes négociations furent compliquées mais elles portèrent leurs fruits et dans un premier temps nous avons réussi à ce que France Télécom possède un peu plus de 50% des parts.

Pour éviter tout coup de force de la part des autres actionnaires, on a tout de suite mis en œuvre une augmentation de capital qui a été très largement souscrite par France Télécom lui permettant de devenir l'actionnaire principal de Téléfact et d'en sécuriser ainsi le capital.

Dépôt d'un brevet d'invention (Brevet FR2826534B1) – 1999 à 2003 -Sécurisation de transactions financières

Titre :

System for securing credit card payment through an information transmission network - <https://patents.google.com/patent/FR2826534B1/en>

Finalité :

Le but de ce brevet était d'apporter une solution de haute sécurité incluant du cryptage pour la sécurisation des échanges et des transactions financières à partir de chez soi sur son propre ordinateur.

Cette solution est utilisée depuis quelques années par certaines banques pour sécuriser certains flux et certaines opérations.

Cession :

Je n'ai pas trouvé d'acquéreur pour cette technologie et j'ai finalement libéré le brevet qui est passé dans le domaine public en 2012.

Dépôt d'un brevet d'invention (Brevet FR2826533A1) – 1999 à 2003 - Sécurisation des biens et des personnes

Titre :

System for secure authentication of information transmitted across a data network, comprising microcomputer and authentication terminal connected via a switch with a controller to a modem and the network.

<https://patents.google.com/patent/FR2826533A1/en>

Finalité :

Ce brevet avait pour but d'être intégré dans la partie protection des systèmes de domotique.

Cette solution qui utilisait, entre autres, du cryptage apportait de la haute sécurité pour la protection des biens et des personnes grâce à sa double sécurisation.

Cession :

Malgré des négociations avec plusieurs des groupes de domotique, il n'y a pas eu d'acquéreur pour cette technologie et j'ai finalement libéré le brevet qui est passé dans le domaine public en 2012.

CERTIFICATION SE (France) – 2001 à 2005 – Concevoir, développer et produire des applications et services utilisant la Signature Electronique.

Poste - CEO et Directeur Technique.

Innovation :

- Dans le cadre du développement d'une solution 'grand public' de signature électronique, partenariat technique et commercial avec différents acteurs référents comme Olitec, Crédit Agricole, Certinomis - Groupe La Poste, le groupe Revue Fiduciaire, M. Truong (inventeur de l'ordinateur personnel), le Minefi, Tiscali, Siemens, HelpLine, ...
- Industrialisation d'un système d'assistance téléphonique automatique.
- MyBusinessClef : Outil conçu pour la sécurité des grands voyageurs professionnels car, utilisée sur n'importe quel ordinateur, l'utilisateur ne laisse aucune trace sur celui-ci et, de plus, elle possède des coffres-forts cryptés dans lesquels on peut y protéger des données sensibles.

CERTIFICATION SE (Suite)

Cession :

J'avais négocié la venue de plusieurs investisseurs dans le capital mais les divergences de vue entre les investisseurs institutionnels et les investisseurs privés ont finalement eu raison de l'entreprise.

A&G PROJECT MANAGEMENT / AGPM (France) - 2006 à 2013 -

Consulting, accompagnement, pilotage et conduite du changement/Lean Management.

Poste - CEO, Directeur Technique et Business Development Manager

Innovation :

- Développement et commercialisation d'une plate-forme de dématérialisation des marchés publics totalement autonome.
- Plusieurs développements applicatifs utilisant la signature électronique, la technologie du coffre-fort électronique, la cryptographie, ...

Fin de l'entreprise :

Plusieurs projets d'envergure se sont présentés (MTC Société Générale, Smith Détection, Bouygues Télécom, ...) mais devaient impérativement être portés par une SSI, c'est ainsi que l'activité de AGPM a été très fortement ralentie à partir de 2010.

Finalement en 2013, souhaitant aller vivre en Suisse, j'ai volontairement clôturé l'entreprise sans rechercher le moindre repreneur.

GDC CONSULTANT / GD2C (Suisse) - 2014 à ce jour -

Accompagnement des entreprises et de leurs équipes

Poste - CEO, Directeur Administratif, Commercial et Technique

Innovation :

- Accompagnement de nombreuses jeunes start-ups dont, hélas, la plupart n'ont pas survécus à la crise du Covid.
- Développement et commercialisation du concept 'Idéation Coaching', solution d'amélioration du processus de réflexion collective au sein des entreprises, sa commercialisation s'est arrêtée brutalement avec le Covid.
- En cours, 'Osons la chanson', solution d'amélioration du processus d'identification et d'appartenance à une entreprise.
- Accompagnement de start-ups et de leurs entrepreneurs 'en herbe' en Afrique, au Burundi. Tout cet accompagnement a été totalement réalisé à distance ce qui a permis à ces jeunes de pouvoir bénéficier de formateurs internationaux.

Quelques exemples de projets innovants

1990 - Le Poste de Travail - Journal Officiel de la République Française (JO)

Objectif du projet

Réalisé en collaboration avec le Journal Officiel (JO), Le Poste de Travail était une application logicielle permettant, entre autre, un accès amélioré et intelligent aux textes officiels.

Le projet

Au début des années 90, en tant qu'expert technique en ergonomie, télétransmission et communication, j'ai réussi à négocier avec Le Journal Officiel de la République Française pour participer à la création, l'informatisation et la mise en œuvre d'une base de données juridiques et fiscales en ligne ainsi que des outils permettant d'y accéder facilement.

Pour ce faire j'ai entièrement développé une application logicielle appelée 'Le Poste de Travail' qui a été packagée et commercialisée par le Journal Officiel (JO) pendant plusieurs années..

Si je ne devais retenir qu'une chose de cette tranche de vie

J'ai appris à écouter, à comprendre, à partager et à travailler avec les grandes administrations ce qui m'a permis de pouvoir travailler positivement et efficacement avec ces entités si particulières.

Cela s'est si bien passé que, quasiment sans interruption, j'ai travaillé pendant plus de 20 ans pour l'une et l'autre de ces entités étatiques.

Paysage technologique

Développement logiciel – Compatible PC - Microsoft VB – Agenda – Minitel interactif
Editeur de textes – Auto-formation ...

Pour plus d'information

Directement rattaché au Service du Premier Ministre, Le Journal officiel a pour première mission de publier les textes législatifs et réglementaires de la République française.

De plus il a la mission de recenser et de diffuser l'ensemble des informations relatives aux sociétés faisant appel public à l'épargne, ainsi qu'aux établissements bancaires et financiers. C'est ainsi que l'on trouve dans le BODAC des informations sur les opérations financières, des avis de convocations aux assemblées générales ou la publications de divers comptes annuels.

Le JO a également pour mission de diffuser à travers le BOAMP (Bulletin officiel des annonces des marchés publics) les avis d'appel public à la concurrence (AAPC) nationaux et européens, les avis de concession, les avis d'attribution mais également des contrats de partenariat public-privé et des avis divers lancés par l'État, l'armée, les collectivités territoriales et leurs établissements publics.

1987 - Développement du 1er système de gestion de pièces détachés pour le Team Rahier-Marlboro sur le Paris-Dakar

Objectif du projet

Durant toute l'épreuve, l'objectif était de pouvoir retrouver le plus rapidement possible la moindre pièce détachée moto, auto ou camion réparties dans 45 males elles même se trouvant dans l'une des 2 voitures ou l'un des 5 camions.

Le projet

En partenariat avec la société Sharp, j'ai ainsi fourni à l'équipe Rahier-Marlboro le premier système informatique de gestion des pièces détachées multi langues sur le Paris-Dakar.

Le projet de Gaston Rahier était grandiose puisque le Team comprenait des motos (BMW), des voitures (Mitsubishi) et des camions (Kamaz) qui tous étaient en course. L'équipe des mécanos était composée de français, de belges, de japonais, d'allemands et de russes.

C'est ainsi qu'il a fallu créer un référentiel à double entrée : Nom en français et nom phonétique japonais, allemand ou russe selon les pièces recherchées.

L'application a été entièrement développée par mes soins en partenariat technologique avec la société Sharp.

C'était un grain d'informatique dans le désert, la première mise en œuvre d'un système informatique mobile au cœur du Paris-Dakar.

Si je ne devais retenir qu'une chose de cette tranche de vie

Tout prévoir en amont c'est se donner les moyens de résoudre ultérieurement des problèmes à priori impensables, même si on ne parvient pas toujours à les régler.

C'est ce que j'ai fait en 'bidouillant' et en mettant au point un système informatique d'échange sonore à partir d'éléments d'un casque audio, anecdote que vous pouvez lire plus en détail ici : <https://www.dechezelles.fr/rahier.php>

Paysage technologique

Portabilité - Développement logiciel - Gestion de stock - Echanges de données dématérialisées par phonie ...

Pour plus d'information

Triple champion du monde de moto-cross en 1975, 1976 et 1977, Gaston Rahier se tourne vers le Paris Dakar qu'il va gagner en 1984 et 1985.

Etant devenu une référence sur le Paris Dakar, Gaston Rahier va réaliser en 1987 une chose totalement inédite et qui n'a jamais été réalisé depuis, monter un Team avec des motos, des voitures et des camions qui, tous, seront en course.

En effet il trouve auprès de Marlboro (Philips Morris International), de BMW, de Mitsubishi et de Kamaz une oreille attentive et il va pouvoir créer et organiser le plus fantastique Team qui n'ai jamais participé au Paris-Dakar.

Hélas, faute de résultat, ce formidable projet n'a pas été reconduit et Gaston Rahier est passé à la concurrence (Suzuki) sans plus de succès.

2010 - MyBusinessClef – Vos données voyagent en toute sécurité

Objectif du projet

MyBusinessClef est un outil conçu pour la sécurité des grands voyageurs professionnels car, utilisée sur n'importe quel ordinateur, elle ne laisse aucune trace sur celui-ci et, de plus, possédant plusieurs coffres-forts on peut y protéger des données sensibles.

Le projet

MyBusinessClef est le fruit de l'expérience conjuguée de grands voyageurs, d'experts de la sécurité et de développeurs chevronnés.

L'objectif, grâce à des solutions de cryptage, était de pouvoir déplacer des données importantes sans risques que celles-ci ne puissent être récupérés que ce soit en cas de vol de la clef, lors de son utilisation ou tout simplement lorsque la clef se connecte sur internet.

Pour augmenter encore la sécurité, l'accès aux parties cryptées (coffres-forts) pouvait être caché dans une image, un logo, ...

Conçue pour être autonome et très simple à utiliser, MyBusinessclef était programmée pour se lancer automatiquement dès qu'elle était connectée grâce à un système "plug and start".

Si je ne devais retenir qu'une chose de cette tranche de vie

Ce n'était pas la première fois que je travaillais dans un univers un peu secret, mais c'était la première fois que je concevais intégralement un produit ainsi que sa chaîne de production sans en avoir le moindre retour, en fait j'ai trouvé cela très frustrant.

Paysage technologique

Développement logiciel – Compatible PC – Cryptographie - Coffre-fort électronique personnel - Auto boot – Auto-formation - ...

Pour plus d'information

Hélas, ce projet étant secret et identifié exclusivement par le nom de code du projet 'MyBusinessClef', je n'ai eu aucune information sur la diffusion, le volume de production ni même sa durée de vie, ...

Ce n'est que quelques mois après avoir tout livré que j'ai reçu une lettre de remerciement ainsi rédigée : "Nous remercions spécialement M. de Chezelles, qui a su comprendre les besoins informatiques propres aux nomades professionnels et mettre à leur disposition, avec MaBusinessClef, un outil parfaitement adapté à les satisfaire".

J'en ai alors conclu que le déploiement avait commencé ...

Pour plus de détail : https://www.dechezelles.fr/Article_MaBusinessClef.php

2018 - Idéation Coaching – Association de l'idéation, du coaching et du mentoring pour stimuler l'innovation au sein des entreprises

Objectif du projet

Dynamiser les initiatives innovantes au sein de l'entreprise, trouver de nouvelles solutions ou de nouveaux axes d'amélioration, apporter un nouveau souffle aux produits et services, faire émerger des idées novatrices, réfléchir aux possibilités de rétro-ingénierie, telles sont quelques-unes des finalités de Idéation Coaching (<https://www.ideation-coaching.ch/>).

Le projet

Véritable solution d'amélioration du processus de réflexion collective au sein des entreprises, l'idéation se présente sous plusieurs formes qui, correctement associées, permettent de trouver des solutions adaptées aux problématiques posées tant par l'entreprise elle-même que par celles de ses concurrents.

Certes l'idéation est un processus collectif, en l'associant avec le coaching, nous prenons également soin du niveau individuel car il est tout aussi important de dynamiser et d'accompagner le groupe qu'il est crucial d'accompagner chaque individu qui prendra part à ce processus.

Idéation Coaching a donc pour finalité de préparer l'équipe comme chacun de ceux qui la compose à libérer sa créativité et à oser apporter sa singularité lors des séances d'idéation.

Basé essentiellement sur des échanges collectifs en présentiel et après avoir signé quelques 'gros clients', Idéation Coaching a été brutalement arrêté avec l'arrivée du Covid début 2020.

Si je ne devais retenir qu'une chose de cette tranche de vie

Les événements comme l'environnement peuvent venir à bout des plus solides projets, en fait je le savais déjà mais cela fait toujours aussi mal ...

Pour plus d'information

L'idéation est un processus collectif de création, de développement et de production de nouvelles idées et l'objectif d'Idéation Coaching est d'améliorer la créativité au sein des entreprises et/ou des services.

En effet aujourd'hui ce n'est plus la taille de l'entreprise qui compte, mais bel et bien sa capacité à réagir et à évoluer rapidement face aux évolutions incessantes, faute de quoi le déclin peut arriver très rapidement.

En associant l'idéation et le coaching, nous proposons un processus d'accompagnement collectif afin de créer le cadre idéal pour générer de nouvelles idées et donc stimuler et produire de l'innovation.

Start-up & Innovation



Je vous remercie d'avoir parcouru ce document qui, je l'espère, vous aura permis de voir et de comprendre ma vision multi facettes de l'innovation et de sa mise en œuvre.

Gilles de Chezelles

gilles@dechezelles.ch

+41 079 527 43 25

