

Pierre Savignac

Curriculum vitae

☎ 514-765-3888 ✨ www.emergex.com
Je parle couramment français, anglais et italien
Bases en arabe, espagnol et allemand

✉ savip@emergex.com
3201 Rushbrooke, Suite 302
Montréal, Canada H4G 1S8

Offre de service

Conseil en développement d'entreprises où mes aptitudes à résoudre les problèmes, mon sens de l'organisation, mes talents en communications, relations interpersonnelles, esprit d'équipe, créativité et détermination permettront de livrer des résultats surpassant les attentes.

Éducation

Diplôme	Institution	Année	Résultats
B.Sc. en informatique	Université de Montréal	1986	88%
M.B.A. (partiel)	Université McGill	1988	A-
Certificat en quatre langues	Université de Montréal	1991	4,2 (A+)
D.E.C. en sciences pures	Collège Bois-de-Boulogne	1983	84%

Certifié Project Management Professional (PMP) par l'autorité mondiale reconnue dans le domaine, le Project Management Institute (PMI). Examen réussi avec une note 84%.

Certified Information Systems Security Professional (CISSP) par l'International Information Systems Security Certification Consortium (ISC)² à venir.

Plus des milliers d'heures de formation professionnelle continue en : gestion de projets, sécurité, planification stratégique, méthodologie Stage-Gate, ISO 9000, réseaux LAN, WAN et ATM, Internet, entrepôt de données, langages orientés-objet, système d'information exécutif (MIS), systèmes experts, réseaux neuronaux, recrutement, vente consultative, marketing international et de nombreux autres.

Expérience et réalisations

Fondateur et Conseiller principal

Emergex Conseil, 1992 - aujourd'hui

Emergex a pour mission la conception, gestion et réalisation de projets. C'est à travers Emergex que j'ai réalisé les mandats décrits plus loin. J'ai gagné un lauréat d'argent dans le cadre du concours de la meilleure entreprise de la Banque Nationale du Canada.

Rôle en développement d'entreprises :

- Gestion des projets sélectionnés sur site
- Préparation de propositions commerciales et techniques en réponse aux appels d'offres internationaux
- Recruter des experts sous-traitants et des représentants locaux dans les marchés étrangers
- Négocier et signer les contrats avec les acheteurs
- Rencontres avec des décideurs en prévision de projets futurs
- Relations avec les ambassades et institutions financières internationales (IFI)
- Suivi proactif et promotion de nos solutions pendant la phase d'évaluation jusqu'à la sélection

- Développement d'affaires et prospection dans une cinquantaine de pays

Rôle organisationnel :

- Recrutement, supervision, évaluation et coaching des ressources humaines
- Relations avec les clients, fournisseurs, banques et gouvernements
- Gestion des opérations, finances et comptabilité
- Démarrage de l'entreprise : plan d'affaires, incorporation, financement et structure

Chef de projet, Infrastructure à Clés Publiques (PKI)

Banque Nationale, 2001

Développement, implantation et déploiement d'une infrastructure à clés publiques (Public Key Infrastructure ou PKI) de 3 M\$ pour sécuriser les transactions bancaires à travers le Web. Autres bénéfices attendus : les certificats numériques et les signatures électroniques ouvrent la voie à de nouvelles sources de revenus.

- J'ai été engagé par la Directrice de la Sécurité de l'information pour rescaper et redresser le projet qui souffrait depuis le départ de problèmes technologiques, de budgets très serrés et de manque de soutien à l'interne
- Avec les experts techniques et le demandeur du projet (sponsor), j'ai revu la définition du projet (scope statement) et l'échéancier initial et je les ai adaptés en fonction du statut courant, de l'évolution récente de la technologie et des problèmes rencontrés jusque là
- Définition et structure des responsabilités et rôles respectifs
- J'ai rétabli des canaux de communication et des relations humaines favorisant la coopération
- J'ai rencontré les partenaires et intervenants pour les amener à prendre le projet plus au sérieux et à commettre davantage de ressources
- J'ai relancé et organisé les rencontres hebdomadaires avec différents groupes d'intervenants pour favoriser la communication et recueillir, partager et distribuer l'information
- J'ai confronté et escaladé les enjeux technologiques avec nos fournisseurs, partenaires et experts
- J'ai analysé et géré les risques qui étaient surtout technologiques et financiers
- J'ai revu l'ensemble des coûts, concentrant mes efforts sur la réduction et le contrôle des items les plus coûteux
- J'ai revu les offres de services des partenaires d'impartition et exigé des changements, corrections et simplifications pour en limiter les coûts
- J'ai suivi à la lettre la définition de projet révisée (scope statement) pour négocier et limiter les requêtes de changements et les demandes (user requirements) de dernière minute des usagers, étant donné notre priorité très claire de livrer à temps, d'abord et avant tout. Avec un fournisseur clé en particulier, j'ai dû en venir à escalader immédiatement et sans préavis à chaque délai ou question en suspens.
- J'ai inspecté personnellement des livrables clés (versions de logiciel et interfaces) pour m'assurer qu'ils étaient bien réels et conformes aux spécifications
- J'ai évalué un plan de relève (business continuity / disaster recovery) impliquant la mise sur pied d'un site de production secondaire à distance remplaçant automatiquement le site principal en cas de panne
- J'ai fourni tout le support nécessaire (technique, financier, logistique, organisationnel, politique, etc.) aux différentes équipes pour aplanir et éviter les obstacles, leur permettant ainsi d'accomplir leur travail avec le plus d'efficacité possible

Directeur informatique

Stikeman Elliott, 1999 - 2000

En tant que directeur du Service informatique d'une des 5 plus grandes firmes d'avocats et la plus profitable au Canada, mon mandat consistait initialement à gérer les ressources et projets jusqu'à ce que j'engage un directeur permanent. Je suis allé bien au-delà des attentes en redressant avec succès le département entier.

- J'ai dirigé plusieurs projets de déploiements et de mises à jour techniques (système d'exploitation, logiciels, matériel et réseau) pour 450 postes de travail
- J'ai ouvert des canaux de communications avec les clients internes, remplaçant ainsi la méfiance et l'opposition par la compréhension et la coopération
- J'ai rétabli les relations jadis rompues avec les 9 bureaux à travers le monde
- La satisfaction des usagers finaux est devenue concrètement la mission du Service informatique, tout en tenant compte des contraintes de coûts
- J'ai restauré la confiance, la loyauté et le moral de l'équipe, ce qui a directement fait chuter le taux de roulement volontaire du personnel de 50% avant ma venue à moins de 15% par an durant mon mandat et même les 2 années suivantes
- J'ai défini la charte et les spécifications de projets (scope statements) par des rencontres avec les usagers et intervenants (stakeholders), pour ensuite gérer avec fermeté les attentes, demandes et changements (requirements and scope changes) en cours de route, évitant ainsi l'éternelle inflation des délais et des coûts
- J'ai clarifié et documenté les rôles et responsabilités de tous les membres de l'équipe, y compris les miens, mettant fin au « flou artistique » qui prévalait et causait des tensions et des conflits internes
- J'ai négocié avec mon supérieur et obtenu de meilleures ressources pour remplacer des employés sous-qualifiés, désabusés ou inadéquats
- J'ai réévalué le salaire des membres de mon équipe après que j'aie effectué une étude comparative (benchmark) du marché de l'emploi. J'ai ajusté le salaire des employés clés pour mieux refléter leur valeur, minimiser leur insatisfaction et ainsi éviter leur départ imminent.
- Faisant preuve de leadership par l'exemple, j'ai travaillé sur les étages main dans la main avec mon équipe pour réaliser des déploiement urgents et offrir du soutien technique aux usagers
- J'ai défini et mis en force des Service Level Agreements (SLA) formels et informels pour contrôler les demandes (requirements) et les attentes des usagers et les projets qui en découlaient
- J'ai fourni tout le support nécessaire (coaching, formation, financier, technique, organisationnel, politique, etc.) à mon équipe pour aplanir et éviter les obstacles, leur permettant ainsi d'accomplir leur travail avec le plus d'efficacité possible
- J'ai initié des rencontres d'équipe hebdomadaires pour favoriser la communication et recueillir, partager et distribuer l'information. J'ai rencontré à plusieurs reprises les usagers finaux pour échanger nos attentes mutuelles et créer une meilleure compréhension et satisfaction.
- J'ai évalué, sélectionné, approuvé et/ou contesté des fournisseurs. Après une partie de bras de fer avec quelques fournisseurs clairement abusifs, j'ai réussi à les forcer à renégocier des contrats signés par mon prédécesseur.
- J'ai cherché, recruté, engagé et formé mon successeur permanent au poste de directeur informatique pour assurer un transfert en douceur des pouvoirs et des projets en cours

Développement des nouvelles affaires, Internet

Vidéotron Communications, 1996 - 1997

Vidéotron est une entreprise de télécommunications avec 4 000 employés et un milliard \$ en revenus par an. Deuxième plus grand câblodistributeur au Canada avec 1 300 000 clients. Dans son offensive de positionnement comme joueur majeur dans l'industrie des télécommunications, Vidéotron innove avec des services comme l'Internet sur câble, la compression vidéo numérique, la téléphonie IP sur câble, etc.

Mon projet principal consistait à développer et commercialiser des services d'accès Internet basés sur trois technologies complémentaires : câble coaxial bidirectionnel, téléphonique et hybride. La technologie révolutionnaire du *modem câble* offre une bande passante de 27 Mbps, pour une vitesse effective observée de 10 à 100 fois celle du modem téléphonique le plus rapide.

- Nous avons rencontré l'objectif de lancer en six mois seulement le service d'accès Internet le plus rapide au Canada et l'un des premiers déploiements commerciaux en Amérique du Nord
- L'envergure du projet a impliqué 80 personnes et 5 M\$

- L'objectif que j'ai fixé, appuyé par une étude de marché et un plan de marketing agressif, a propulsé Vidéotron en 18 mois au 2^e rang de tous les fournisseurs Internet au Québec

Mon rôle était de définir et aligner la stratégie marketing et le plan de projet, puis de les réaliser

- Développement du plan d'affaires
- Conception du plan de marketing : définition du service, analyse concurrentielle, positionnement, structure de prix, prévisions de pénétration (rencontrées à 2% près) et stratégie de vente et distribution
- Diriger les études de marché justifiant et appuyant la stratégie
- Conseiller à la sélection des logiciels clients, ainsi qu'au développement du site Web et de la trousse de démarrage
- Membre du noyau décisionnel pour la gestion du projet au jour le jour (Project Control Office)
- Coordination des unités fonctionnelles de l'entreprise autour du projet (service à la clientèle, marketing, ingénierie, informatique, approvisionnement, finance, etc.)
- Définition et réingénierie de processus opérationnels
- Contribution au montage d'un modèle financier complexe
- Liaison avec des experts de l'industrie
- Veille technologique et concurrentielle sur le marché
- Avec le vice-président, j'ai mené l'équipe d'acquisition dans l'évaluation et la préparation d'une offre d'achat de la plus grande compagnie d'Internet au Québec
- Coordination de la *vérification diligente* entre toutes les unités fonctionnelles impliquées

Directeur, développement de marchés

Virtual Prototypes, 1993 - 1994

Virtual Prototypes développe et commercialise des outils logiciels de productivité permettant de créer des interfaces usager graphiques (GUI) pour des applications en temps réel. Cette compagnie québécoise a reçu des prix d'excellence internationaux. Les clients incluent IBM, Honeywell, Ford, Boeing, Bombardier et BMW.

- Initiation et négociation d'une d'alliance stratégique avec la multinationale de l'informatique Tandem (maintenant Compaq), ce qui a permis à nos représentant(e)s de vente et à moi-même de pénétrer leurs grands comptes : la Banque Nationale, Poste Canada et Loto-Québec
- Conception d'un plan de marketing définissant la stratégie de pénétration de nouveaux marchés verticaux
- Mise en action de mon plan de marketing en identifiant les joueurs clés de l'industrie, développant des comptes stratégiques de référence, établissant des contacts de haut niveau avec les associations d'affaires, créant le concept de publicité, etc. Ventes prévues : 2 M\$ la 1^{ère} année, 4 M\$ ensuite
- Formation des équipes de vente et de support technique à la vente

Directeur du développement

MédiaSoft Télécom, 1990 - 1992

MédiaSoft Télécom développe et commercialise sur quatre continents des outils logiciels multinormes et multilingues pour la création de serveurs interactifs sur les réseaux de télécommunications (principe similaire à Internet). Les clients incluent Bell Canada, Korea Telecom et la Banque Nationale d'Égypte.

En tant qu'employé clé, j'ai assumé un large éventail de responsabilités :

- Après que j'ai pris la direction de l'équipe de développement, des produits majeurs ont été développés et mis sur le marché. Ils ont permis un virage stratégique des activités de la compagnie : passant de la consultation sur le marché local vers le développement de produits empaquetés "prêts-à-utiliser", ce qui nous a menés avec succès sur les marchés internationaux.
- Implantation d'un système rigoureux de planification, gestion et contrôle des projets
- Embauche et supervision de l'équipe de cinq ingénieurs, programmeurs et analystes

- Développement d'une application télébancaire sur serveur UNIX pour des réseaux privés et publics
- Consultation, conception et proposition de réseaux pour trois grandes banques étrangères
- En charge des relations avec les sous-traitants, définition des spécifications, négociation des contrats et gestion du progrès dans le développement
- Organisation d'expositions et conférencier lors de séminaires localement et outre-mer
- Recrutement des distributeurs et négociation des contrats
- Participation aux décisions stratégiques dans les comités de direction et les réunions du conseil d'administration

(La description qui suit s'applique aux 3 postes plus bas)

Alis Technologies est un chef de file mondial dans le développement, le marketing et la vente de produits informatiques supportant graphiquement des langues complexes (slaves, arabe, chinois, etc.). La production est exportée à 100%. Les clients incluent Microsoft, IBM, DEC, Unisys et NCR. Depuis, Alis Technologies a évolué vers le marché de l'Internet avec son fureteur Tango, supérieur à Netscape Navigator ou Microsoft Explorer dans ses capacités multilingues.

Directeur de produits (Product Manager)

Alis Technologies, 1988 - 1990

Réalisations majeures :

- J'ai initié le développement d'un des plus grands succès de la compagnie : le produit avec les marges les plus élevées de sa division et des ventes ayant nettement dépassé les prévisions
- Création d'une nouvelle ligne de produits : les imprimantes laser multilingues
- Développement des deux premiers produits de la nouvelle ligne : une imprimante laser arabe et une cartouche intelligente arabe pour l'imprimante HP LaserJet
- Coordination de tous les éléments requis par ces deux projets (cinq personnes impliquées)
- Planification et gestion de projets ayant jusqu'à 8 mois en durée
- En charge du marketing d'une ligne de produits (40% des ventes de la compagnie)
- Mener une étude de marché explorant les besoins pour de nouveaux produits
- Développer le plan d'affaires dans sa totalité
- Établir les spécifications de produit
- Définir le prix de vente, les canaux de distribution, la campagne de promotion et la publicité
- Présenter et défendre mes propositions devant le comité de direction
- Évaluer les fournisseurs potentiels et préparer les contrats
- Coordination des groupes de recherche et développement, production, marketing et support technique autour de ma ligne de produits
- Formation des vendeurs et de l'équipe de support technique
- Supervision de deux personnes du marketing
- En charge de la section technique du bulletin de nouvelles (Alis Newsletter)

Chef de projet (Project Leader)

Alis Technologies, 1987 - 1988

- Responsable du développement et du support technique pour la ligne de produits la plus importante par son volume de ventes
- En charge du noyau technologique multilingue *PLASMA*, central à tous les produits Alis. J'ai été seul responsable du développement et de la maintenance de cette technologie pendant deux ans. *PLASMA* a été incorporé dans des produits représentant 99% des ventes de la compagnie.
- J'ai travaillé au développement du terminal arabe AVT-220 et d'Arabic MS-DOS
- Supervision d'un ingénieur durant une année

- Expérience de travail à l'étranger
- Étude de configurations de systèmes avec des clients et recommandations
- Conduite des entrevues et embauche du personnel de support technique

Analyste-programmeur

Alis Technologies, 1986 - 1987

En tant que personne clé dans le développement des imprimantes, j'ai travaillé sur plusieurs projets.

- Développement et support technique des imprimantes multilingues
- Étude des besoins de clients et rédaction de propositions
- Organisation de sessions de formation pour les vendeurs et pour l'équipe de support technique

Consultant informatique

A.J. Binding, 1984-1987, à contrat

Assistant de recherche

Université de Montréal, 1985

Analyste-programmeur et formateur

Centre Berthiaume-Du Tremblay, été 1984

Plus autres emplois précédents.

Associations

- Membre du *Project Management Institute* (PMI), l'autorité mondiale reconnue en gestion de projets
- Ex-secrétaire général, membre du comité exécutif et membre du conseil d'administration de l'APIIQ, l'*Association Professionnelle des Informaticien(ne)s du Québec* (1 000 membres)
- Cofondateur de *Keynet*, le Réseau des ressources professionnelles clés (2 000 membres)
- Membre de la *Fédération de l'informatique du Québec* (FIQ)
- Membre la *Canadian Information Processing Society* (CIPS)
- *Cercle des Ambassadeurs* de Montréal International
- Ex-directeur du comité parrainage de la *Jeune Chambre de Commerce de Montréal*
- Ex-coordonnateur national de la publicité et membre de *Mensa*

Autres

- Mention d'excellence de l'Université de Montréal
- Relations publiques : 4 apparitions à la télévision, émission d'une demi-heure à la radio et 9 entrevues dans des revues et journaux majeurs. J'ai fait la page couverture de la revue *L'Économique*.
- Multiple conférences et séminaires donnés localement et outre-mer
- Directeur des communications pour la campagne électorale fédérale d'une candidate (44% des votes)
- Journaliste bénévole dans un hebdomadaire durant 2 ans
- Cofondateur et administrateur du groupe d'investissement boursier *SSDPH* (fonds mutuel)
- Entraînement et compétition en athlétisme pendant 5 ans
- Origine et nationalité : canadienne

Excellentes références disponibles sur demande.
Je reste à votre disposition pour tout autre renseignement.

de303