



**THARANY S**  
blockchain intelligence



## Tech for change

La blockchain, technologie accélérateur du changement dans les organisations

Piloter et encourager les transitions et mutations par la digitalisation de best practices



ECOSYSMICS



**THARANY**  
blockchain intelligence



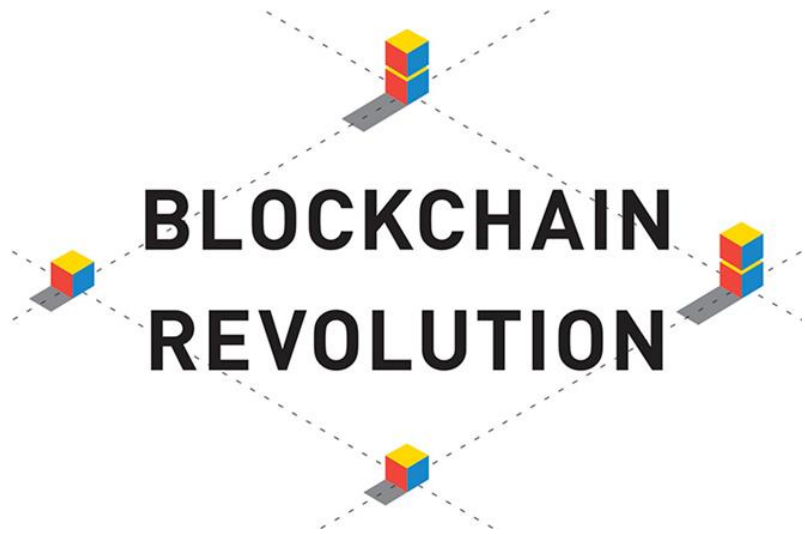
**Bruno Barandas**  
fondateur

De nombreuses années d'expérience dans les nouvelles technologies dans des grands groupes (Havas, Vivendi Universal...) ou des startups (algorithmes prédictifs et data analyse, management de l'innovation, transition digitale...)

Création à Reims d'une startup hébergée par le « Village by CA » à Bezannes depuis 2020 dont l'objectif est d'éditer des plateformes sous technologies Blockchain pour accélérer et faciliter les mutations d'écosystèmes complets (secteurs d'activité, communautés professionnelles ou d'intérêt)

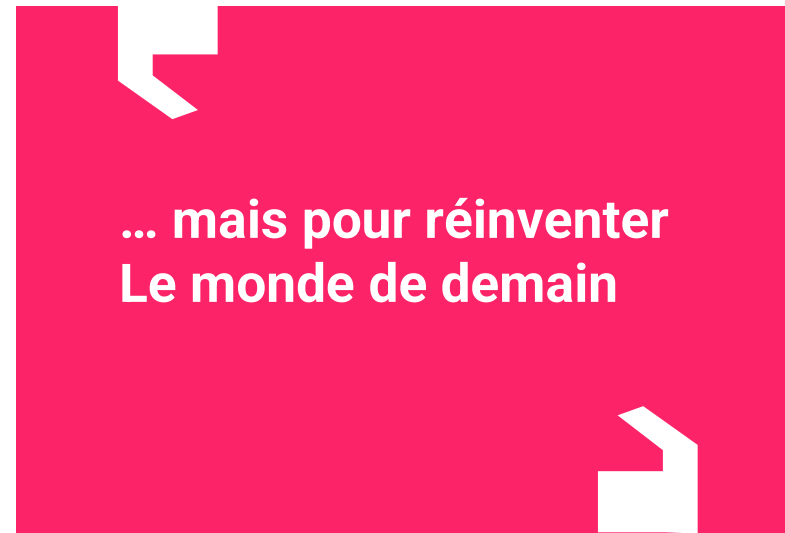


ECOSYSMIC



Traçabilité – Registre partagé et sécurisé

## L'accélérateur virtuel...



## Pourquoi choisir la technologie Blockchain ?

### « ...de l'internet de l'information à l'internet de la valeur »

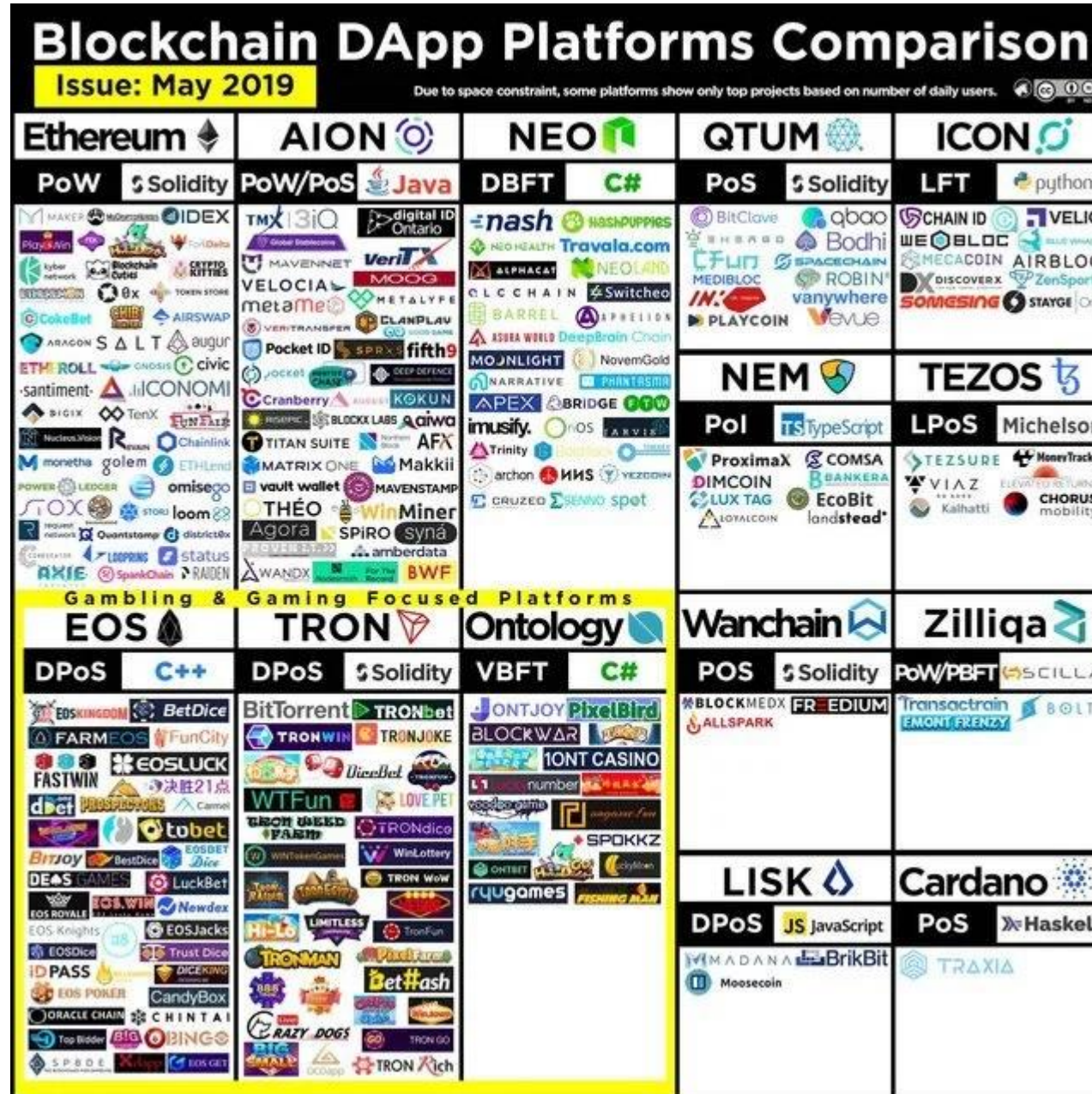
« blockchain : le TRUSTWARE »

La blockchain est une technologie, un ensemble de langages de programmation, elle n'a pas une vocation spécialisée, elle dispose par contre de caractéristiques qui la prédisposent plus particulièrement à des applications intégrant des fonctions :

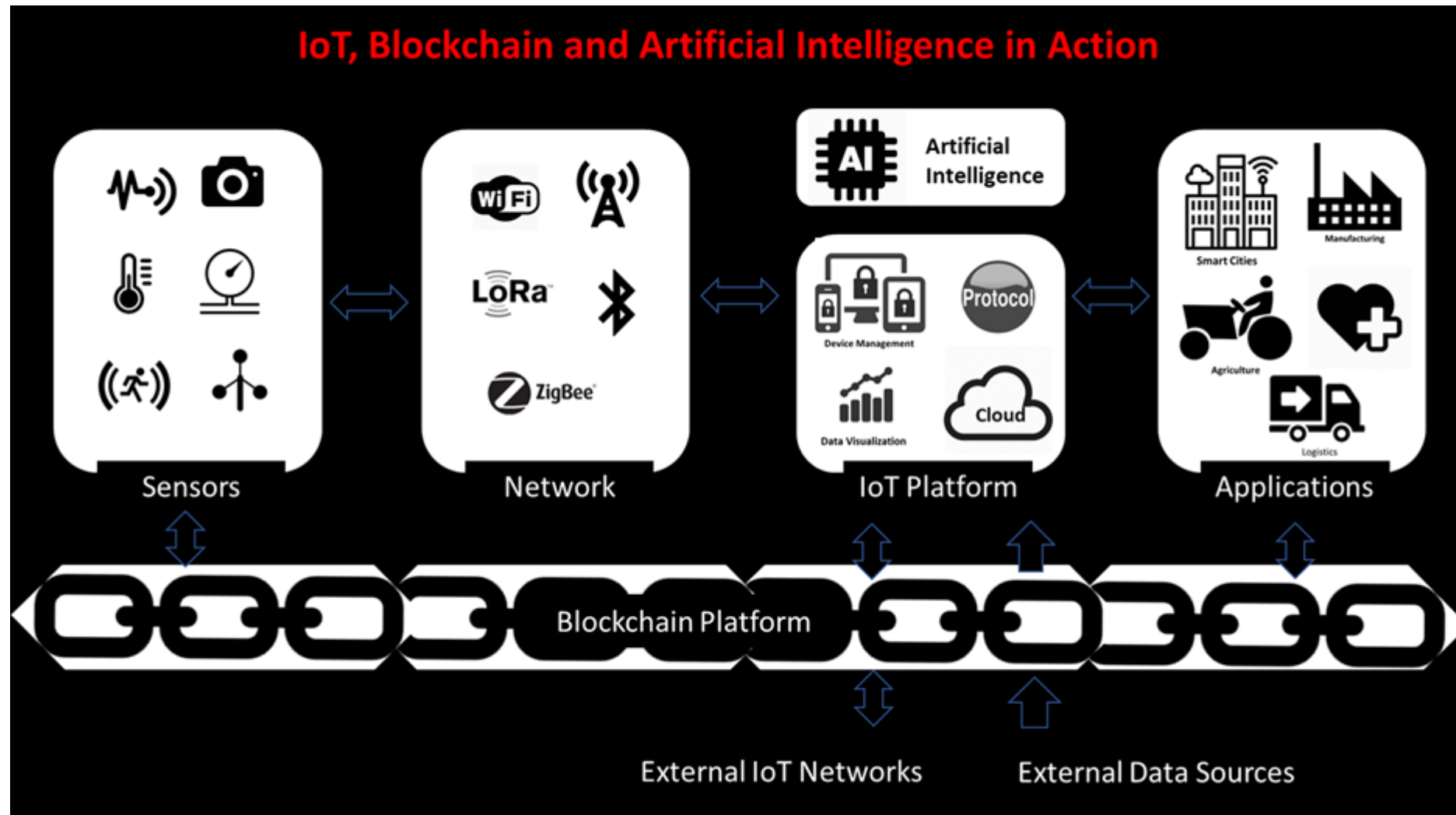
- **de confiance car sécurisée (certification/ labélisation...)**
- de **décentralisation** et de **fédération d'acteurs** (on parle de blockchain de consortium) pour bâtir des écosystèmes complets avec des mécaniques de **gouvernance participative et de votes**
- de comptabilisation **de valeurs immatérielles** non valorisées par les systèmes économiques actuels (qualité, savoir-faire, compétences, environnement, pratiques responsables ou sociales...)
- de **porte-monnaie virtuels, des passeports, des cartes de fidélité, des portefeuille de points de progression (savoir-faire)...**



« Tech for change » la blockchain accélérateur du changement

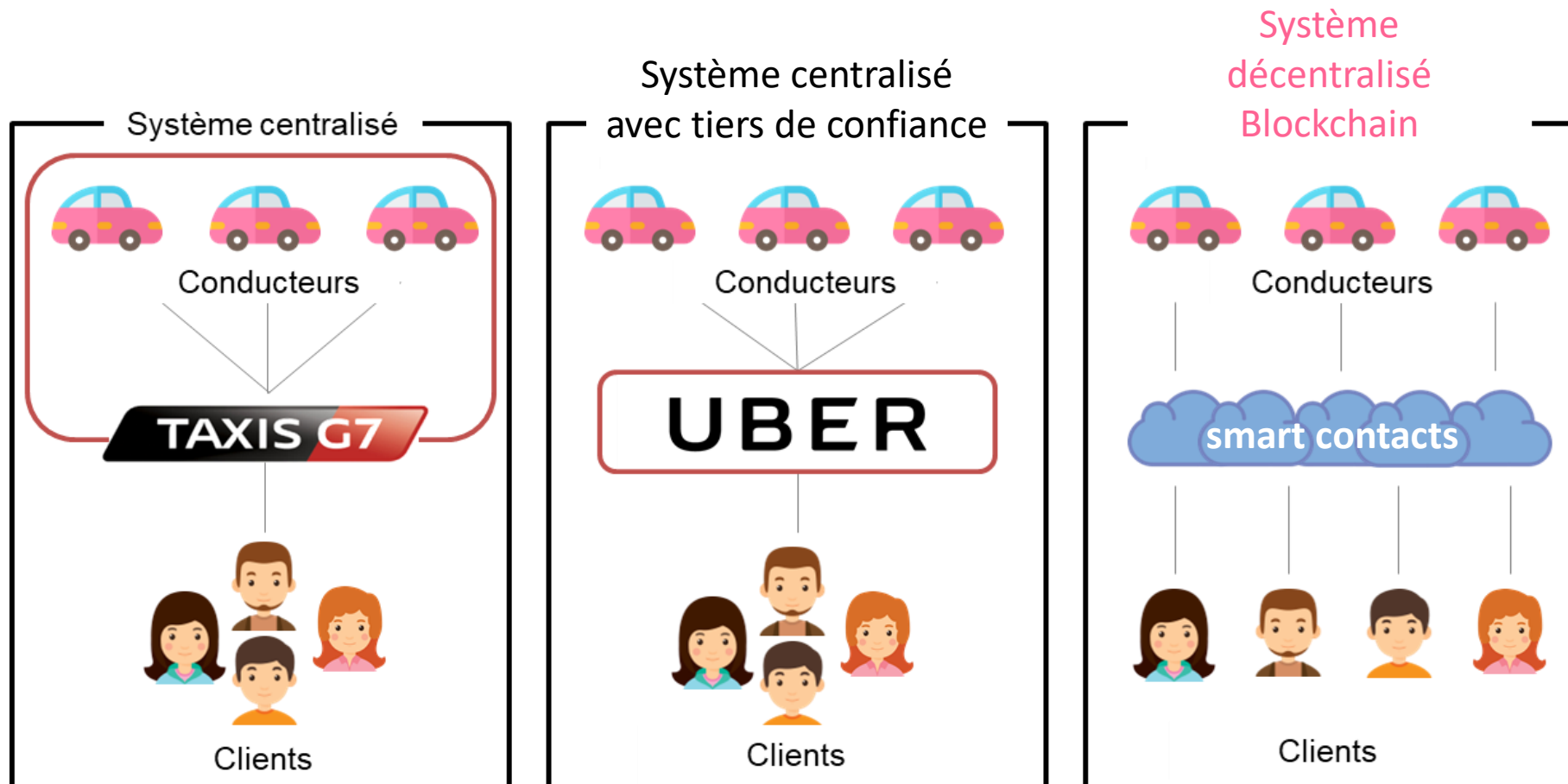


### Schéma directeur



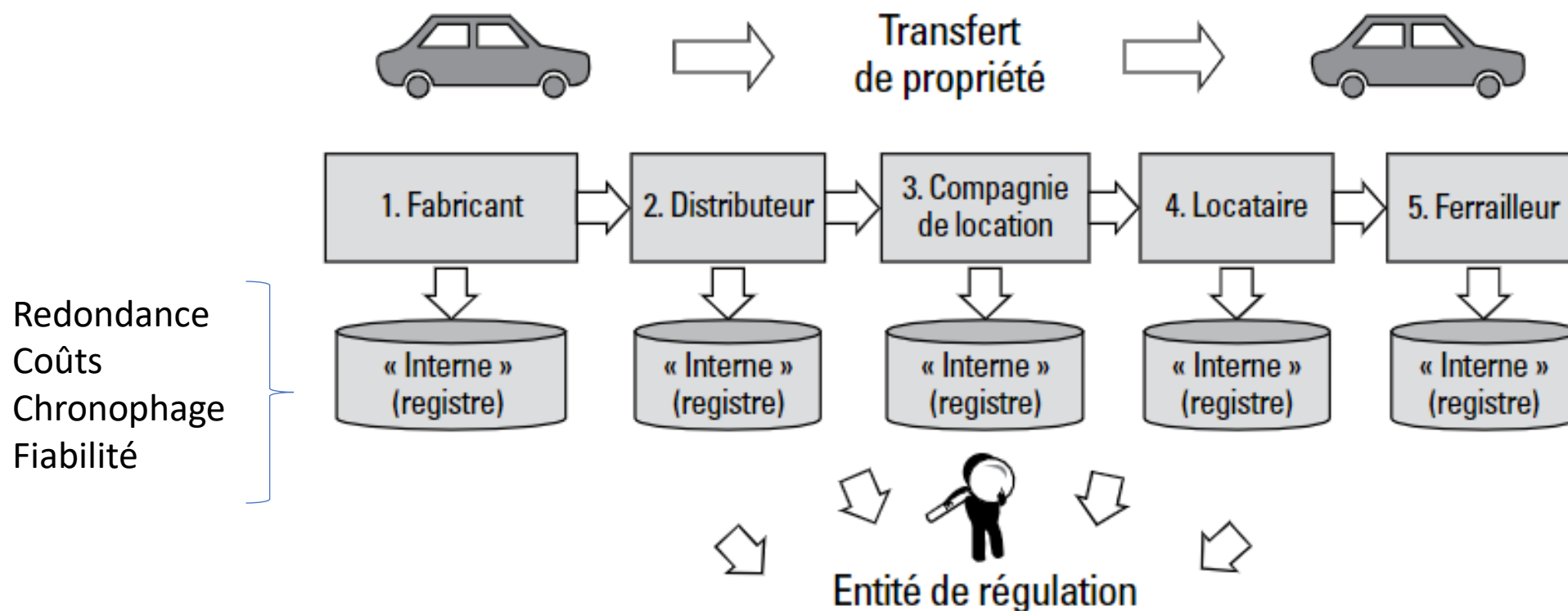
interopérabilités des systèmes

# « Tech for change » la blockchain accélérateur du changement



## Cas d'usage : automobile

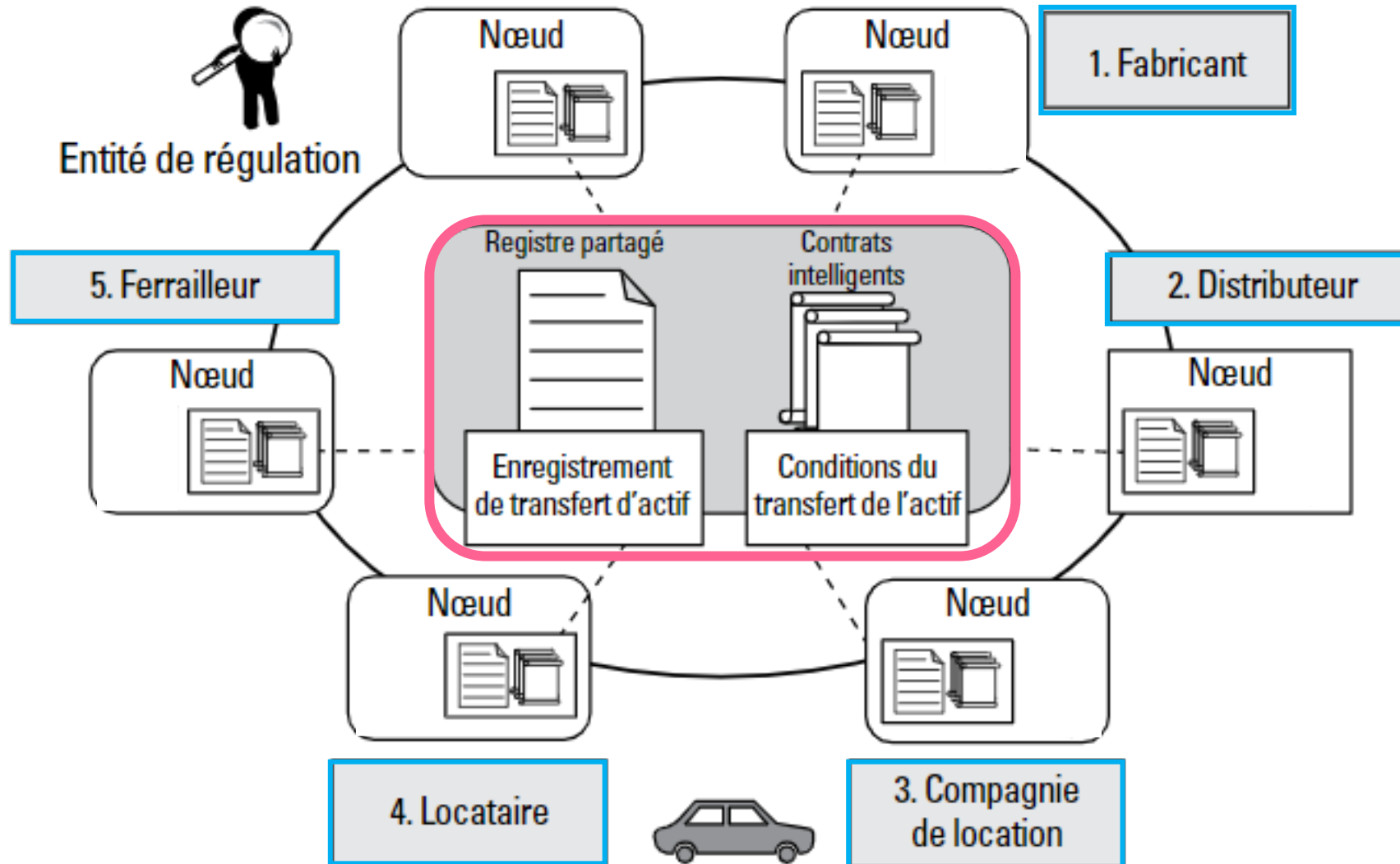
### Sans blockchain





## Cas d'usage : automobile

### Avec blockchain



## Notre positionnement

Nous ne sommes pas un acteur généraliste des technologies Blockchain

- nous utilisons ces technologies pour digitaliser et modéliser les **best practices**

pour les valoriser et **faciliter le changement** au sein des organisations

## L'accélérateur virtuel....



... mais pour réinventer  
Le monde de demain

## Une accélération des mutations par la diffusion et la valorisation de best practices sur le terrain

Avec quelles fonctionnalités ?

- Faire **évoluer** les modèles économiques,
- la **pédagogie** et l'encouragement à des meilleures pratiques,
- la **gouvernance** participative et le fonctionnement en consortium,
- la **motivation** à évoluer : la bonification des rémunérations, la distribution d'incentives, de points de récompenses...
- la **certification** : de passeport de compétences par exemple
- la **valorisation patrimoniale** (des assets financiers, des savoirs...)
- Le **monitoring et le benchmarking** et l'intégration dans des SI (data analyse/visualisation)





## L'enjeu des valeurs immatérielles

## L'enjeu des valeurs immatérielles expliqué

le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables a publié un mémorandum consacré aux **actifs immatériels** qui constituent **85% de la richesse nationale créée**

Partant du constat que les **facteurs de croissance et de compétitivité** se déplacent désormais du capital technique et financier vers le **capital immatériel et le partage des connaissances**, l'Ordre recommande d'identifier une douzaine de valeurs immatérielles :

- La **marque** (notoriété, image, visibilité ...)
- La **R&D et l'innovation** (politique d'innovation, lancements, ROI ...)
- l'**intelligence** économique (veille concurrence, veille technologique ...)
- Le **capital** client (relation clients, fidélité, lifetime value, ...)
- Les **services** (SAV, enquêtes satisfaction ...)
- Les **réseaux et partenariats** (fournisseurs, distribution, coopération ...) etc

« les facteurs de croissance et de compétitivité se déplacent désormais du capital technique et financier vers le capital immatériel et le partage des connaissances »



« Tech for change » la blockchain accélérateur du changement



## L'enjeu des valeurs immatérielles expliqué

Les blockchains Tharany's ont pour objectif d'identifier les valeurs immatérielles en jeu dans les écosystèmes car ce sont ces valeurs qui permettent de **monitorer le progrès, les efforts d'adaptation et de mutation de modèles.**

Ce sont des **valeurs partagées** (liées aux savoir-faire, aux meilleures pratiques, à un objectif de progrès...) qui vont permettre de  **fédérer**  l'ensemble des acteurs vers un objectif commun.

**Ces valeurs ont traduites en KPI (scoring) et agrégées dans des smart contracts**

« des valeurs partagées...  
pour fédérer l'ensemble des  
acteurs vers un objectif »



« Tech for change » la blockchain accélérateur du changement



La technologie n'est plus un but en soi  
Un projet centré sur l'humain

La mobilisation d'experts, la mise en avant de cas exemplaires dans la communauté visée :

- **Advisory board** pour la gouvernance du projet
- **Mentors** ou **ambassadeurs** pour la transmission des savoirs et la fédération des acteurs

« des valeurs partagées...  
pour fédérer l'ensemble des  
acteurs vers un objectif »



« Tech for change » la blockchain accélérateur du changement

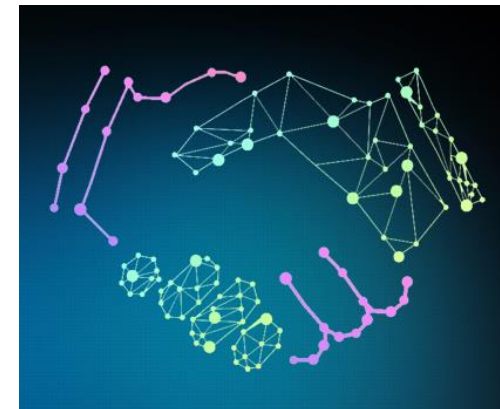


Pourquoi choisir la technologie Blockchain ?

**Le smart contract c'est la révolution annoncée**

Notre ADN repose sur une logique de  
« **best practices as smart contract** »

« ... des contrats intelligents qui régissent les relations avec son écosystème... »





Le contrat du futur : un smart contract et une transaction circonstanciée

Vérifier le cours  
de la matière 1ere  
avant de calculer  
le prix à payer,  
vérifie la solvabilité  
du client, lancer  
le paiement

```
1 import "dev.oraclize.it/api.sol";
2
3 contract DieselPricePeg is usingOraclize {
4
5     uint public DieselPriceUSD;
6
7
8     function DieselPricePeg() {
9         oraclize_setNetwork(networkID_testnet);
10        oraclize_setProof(proofType_TLSNotary | proofStorage_IPFS);
11        update(0); // first check at contract creation
12    }
13
14    function __callback(bytes32 myid, string result, bytes proof) {
15        if (msg.sender != oraclize_cbAddress()) throw;
16        DieselPriceUSD = parseInt(result, 2); // let's save it as $ cents
17        // do something with the USD Diesel price
18        update(60*10); // schedule another check in 10 minutes
19    }
20
21    function update(uint delay) {
22        oraclize_query(delay, "URL", "xml(https://www.fueleconomy.gov/ws
23/rest/fuelprices).fuelPrices.diesel");
24    }
25 }
```

# « Tech for change » la blockchain accélérateur du changement

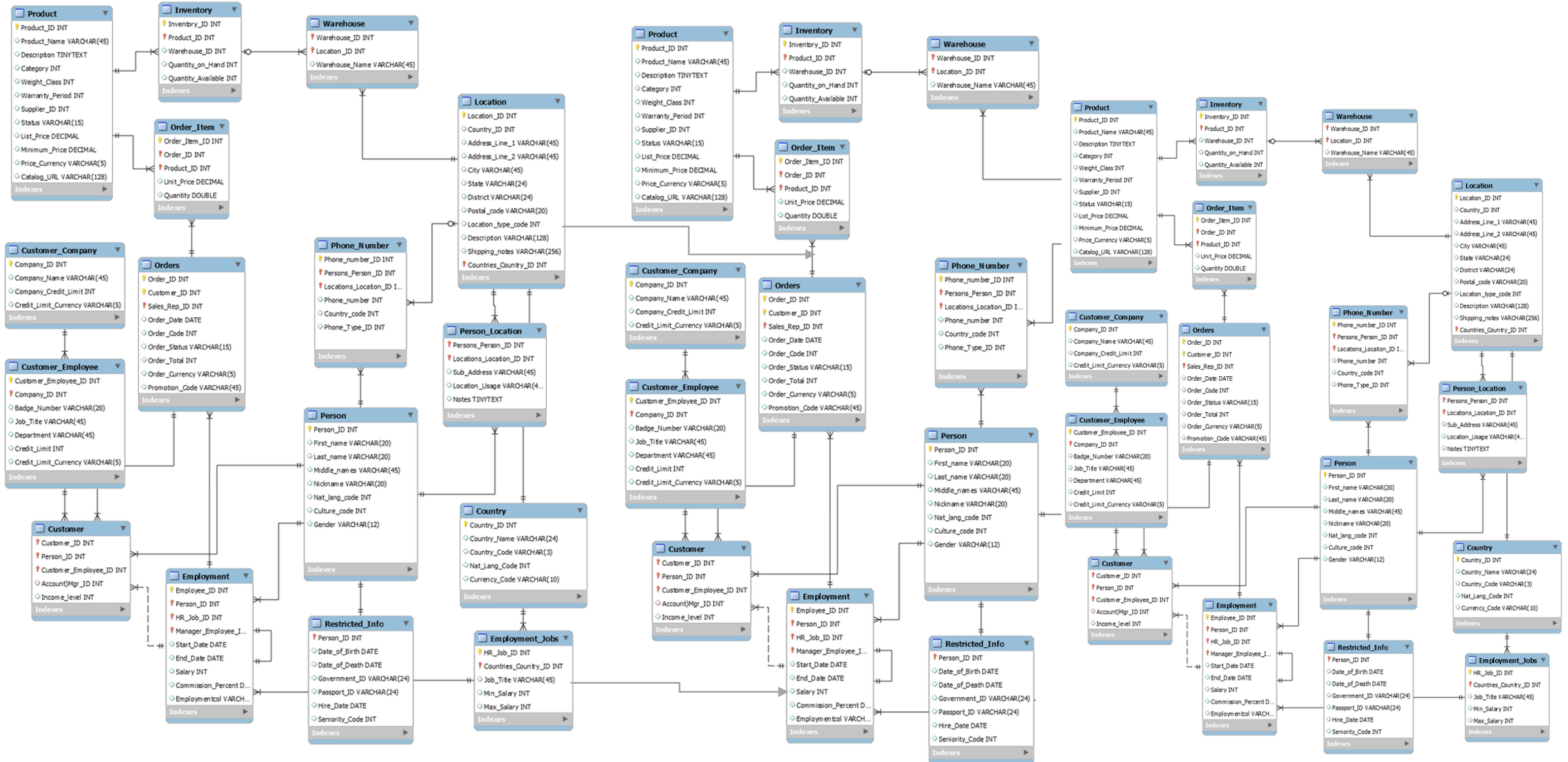
Le contrat du futur : best practice EXTRAIT

10.0 UNDERSTANDING THE CUSTOMER			
EVALUATION SCALE			
Traditional (0)	Developing (3)	Committed (7)	Best Practice (10)
Products are developed based on management's and engineering's perceptions of what the marketplace/customer needs. Customer contact is limited to the marketing or program office. There are no formal mechanisms to identify customer needs or obtain feedback from the marketplace.	Marketing/program management is responsible for identifying customer needs. Other functions have limited customer contact. Meetings, surveys or other data collection methods help identify customer needs. Feedback on significant customer problems is eventually considered in developing new products.	There is a significant focus on understanding the needs of current and potential customers. Significant effort invested in meetings, focus groups, market research and other mechanisms to determine needs. Customer feedback is actively considered. Some early customer involvement on programs.	Satisfying customer needs is one of the primary missions of the organization. There are numerous mechanisms to determine the "voice of the customer". Company personnel regularly visit customers to gain insights. There is active early customer involvement to resolve questions/issues or provide feedback to improve new products.
		Importance	Performance
10.1	<b>Understand customer needs.</b> Are the company processes, policies, and culture truly oriented toward understanding customer needs and satisfying those needs (versus, for example, developing the latest technology or providing the most features)? Is the company oriented toward understanding and satisfying the needs of both intermediate customers (subcontractors, prime contractors/OEM's, distributors, retailers) as well as the end-user? Does the company focus on understanding the needs of both current customers as well as potential customers?	10	5
10.2	<b>Promote customer understanding.</b> Is contact and communication with the customer emphasized? Does the company avoid limiting contact to just the marketing/sales or program office functions? Do development personnel in most functions have contact or exposure to customers? Does the company promote customer contact through programs such as rotation through sales/marketing or customer support functions or by visiting customers or going out to the field and observing how products are actually used and maintained by customers?	5	4
10.3	<b>Formalize gathering of customer needs.</b> Are formal mechanisms such as market research, customer meetings, focus groups, surveys, or customer requirements documents used to capture customer needs or requirements? Is the relative importance of customer needs assessed? Is sufficient information captured to define customer needs? Is this information openly shared with development personnel rather than guarded by sales/marketing or the program office?	10	3
10.4	<b>Consider customer feedback.</b> Does the company emphasize the value of post-sales feedback from customers for product development? This can be through warranty/survey cards, warranty hotlines or customer complaint numbers, post-sale surveys, customer support feedback, and feedback solicited by sales/marketing personnel. Is this data formally accumulated and summarized into useful information? Is this information made available to and considered by development personnel?	5	6
10.5	<b>Involve customer in development.</b> Are customers involved in the development process to provide input, guidance and feedback either through focus groups, customer reviews, customer panels, or direct participation? Are customers involved throughout the development cycle to provide input and feedback rather than only providing initial input? If customer representatives are directly involved in contracted development, are they considered part of the product development team? Is information openly shared with them? Is their input actively considered?	5	5
<b>Understanding the Customer Effectiveness Rating</b>			4

Data connectors (11)
crm
Mobile app
Online surveys
Web forms, after-sale
Tweeter Blog

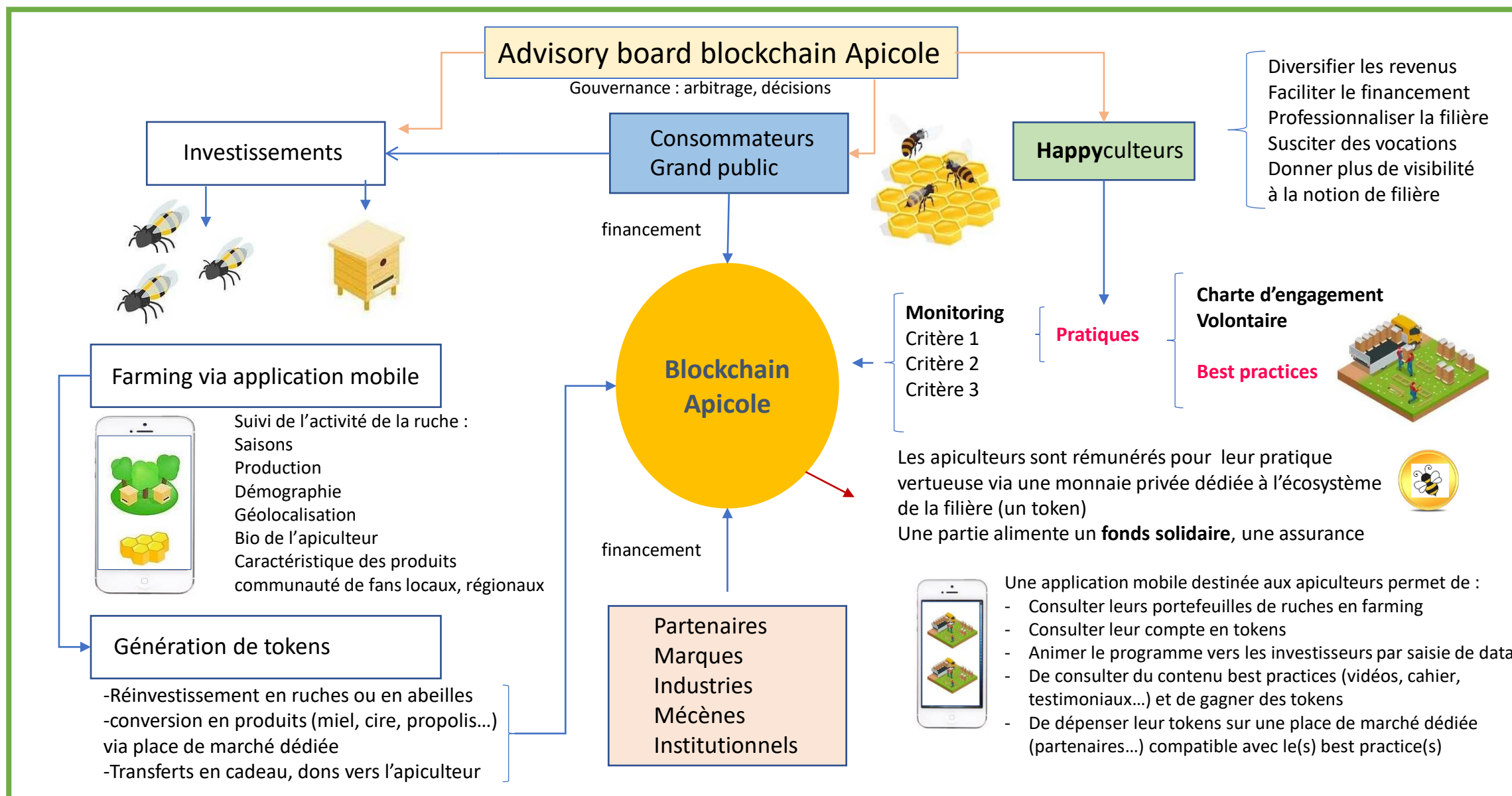
# « Tech for change » la blockchain accélérateur du changement

Le contrat du futur : best practice transposition en smart contracts



# La blockchain filière Apicole, ex. d'un écosystème étendu

E  
C  
O  
S  
Y  
S  
T  
E  
M  
E  
  
B  
L  
O  
C  
K  
C  
H  
A  
I  
N



## Accélérateur virtuel sur quels écosystèmes ?

- Les filières et les secteurs d'activité en mutation : agriculture, industries, distribution...
- Les tendances sociétales en évolution : mixité, télétravail, parentalité, innovation...

## Nos projets avec nos partenaires - 6 écosystèmes



- dans les domaines de l'**agriculture** (certification point carbone) / formation blockchain pour Planet A
- du **tourisme** : plateforme de « fans engagement » ... de fans à ambassadeurs des territoires
- d'un **réseau de proximité** de 26 000 points de vente en France, (Fédération Françaises des buralistes)
- une blockchain dédiée à l'empowerment et au financement des **startups** grâce au mentorat (Coachme-up)
- un écosystème destiné à améliorer l'**égalité homme/femme** dans le milieu professionnel
- Une blockchain de **certification des CV, diplômes et des compétences** pour des alumni



**THARANYΣ**  
blockchain intelligence

[www.tharany.com](http://www.tharany.com)