

éditorial

NOUVEAU président, nouvelles ambitions

Revoilà le mois de septembre avec sa traditionnelle rentrée annonciatrice de nombreux changements. Sup de Co n'échappe pas à la règle. Une nouvelle promotion, porteuse d'espoir, est déjà là. La direction du Groupe se renforce, se restructure et développe de nouvelles actions.

Nous n'échappons pas à ce flux : outre quelques changements à la tête de l'association, de nombreux événements se profilent à l'horizon. A court terme, Renée Monzat, dont nous apprécions tous le dévouement depuis 14 ans, va prochainement pouvoir enfin profiter de ses loisirs et sera remplacée par Catherine Dedieu (présentée en page 12). Une nouvelle édition papier de l'annuaire va prochainement voir le jour. N'oubliez donc pas de mettre à jour vos coordonnées sur le site (www.anciensesct.com).

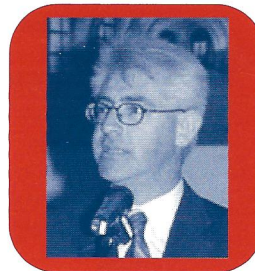
Plusieurs conférences sont en préparation, dont certaines auront lieu à la fois à Paris et à Toulouse, comme cela a été initié l'an passé. La prochaine est programmée le 6 octobre à Paris et le 11 à Toulouse, sur le thème suivant : "Comment aborder le marché chinois?". Un calendrier précis des conférences 2006 sera prochainement diffusé sur le site. Enfin, une nouvelle édition du gala de l'École est en préparation. Gastronomie, jazz et convivialité seront au rendez-vous : réservez d'ores et déjà le samedi 19 novembre 2005 sur votre agenda !

Mais nos projets ne se limitent pas au court terme. Structurer des antennes locales en France et à l'étranger, nous paraît une action essentielle. C'est déjà bien avancé sur Paris, Lyon et Bordeaux. Poursuivre et développer les efforts déjà accomplis afin de mieux fédérer notre réseau, est donc impératif. Améliorer nos moyens de fonctionnement (locaux, système d'information, communication) est une tâche de fond prioritaire. Des actions sont d'ores et déjà lancées sur différents sujets. Apporter un soutien efficace à la recherche d'emploi, tant aux jeunes diplômés qu'aux seniors en repositionnement, nous paraît primordial. Diverses propositions sont à l'étude : nous aurons l'occasion de vous les présenter de façon plus détaillée. Enfin, nous étudions la possibilité de fédérer les différentes associations de diplômés du Groupe ESC, afin de bénéficier des synergies des différents réseaux et d'être plus forts ensemble, tout en conservant les spécificités qui font la richesse de chacun.

Tels sont les principaux projets que nous vous proposons de développer. Vous en avez certainement d'autres. Venez nous en faire part et nous aider à les mettre en place.

Votre nouveau et déjà dévoué président,

Gilles Méric (promo 80)



SOMMAIRE

vie des diplômés en France

- Carnet de famille
- A l'affiche (G. Colson, F. Cormier, B. Deydier, M. Arriau)
- Vient de paraître (le livre de J. Hourli)
- Cession/acquisition d'entreprises (S. Legeleux)
- Zoom sur 2 partenaires de l'Assoc' (F. Jadas, A. Alter)

vie de l'école

- Affichades 2005
- Capitolis : toujours plus
- A l'affiche (J. Echevarria)
- Le regretté P. Vellas
- Inscriptions 2005 : hold-up de l'ESCT
- 3000 € pour l'Unicef

vie des diplômés à l'international

- News from...
...India (E. Farcette)
...Marocco (H. Dumortier)
...Spain (ESEC)

vie de l'association

- Tous au Gala 2005 le 19 novembre
- Trop forte la conf' du 16 juin
- AG du 16 juin : 7 nouveaux administrateurs
- CA du 27 juin : G. Méric new président !

vie économique

- Cohabitation culture & gestion : c'est possible !

Portrait

- R. Monzat

record à battre

- Ce n'est peut-être pas un record absolu, mais cela mérite d'être souligné. L'équipe Agora qui, il y a 6 ans, avait relevé le défi de relancer une dynamique éditoriale, vient de boucler son 21^e numéro d'affilée
- 21 numéros, ce sont environ 250 pages au compteur et 1 million de "caractères espaces compris" (pour calibrer un texte en cours de saisie sur un PC, cliquez sur "outils" puis "statistiques", et regardez la ligne "caractères espaces compris")
- 21 numéros, cela représente 42 réunions du comité de rédaction (souvent suivies d'un apéro ou repas) soit, à raison de 2h en moyenne par réunion, environ 5000 mn que chaque Agora team member a consacrées au journal depuis 6 ans...

20, bd lascrosses
31000 Toulouse

secrétariat :

Renée Monzat

Permanence de 14h à 18h

du lundi au vendredi

Tél. 05 61 21 12 50

fax 05 61 13 64 26

site web :

www.anciensesct.com

e-mail :

info@anciensesct.com

contact

- Merci aux fidèles des premières heures (Claude Souloumiac, Hervé Magon de La Giclais, Anne-Marie Laharrague, Guy Bouzigues, Francis Guïtard, Pierre Carrera, Joël Echevarria...) et aux petits nouveaux (Anne-Catherine Besques, Claudine Sournac et Thierry Li)

2 à 4

5

6 et 7

8 et 9

10 et 11

12

carnet de famille

ils se sont mariés

- 11.06.05 : Bénédicte Sorrel (promo 00) avec Olivier Huber
- 11.06.05 : Stéphanie Zamora (promo 01) avec Olivier Gorce
- 20.07.05 : Vincent Voiron (promo 94) et Virginie Barrier
- 13.08.05 : Marie Delle Castelle (promo 01) avec Laurent Maignot (promo 01)
- 09.09.05 : Alexandre rame (promo 04) avec Pauline Bitouzé

ils sont arrivés

- Anaëlle, fille de Eric Damloup (promo 98)
- 03.03.05 : Benoît, fils de Anne Nioche-Bailhache (promo 01)
- 31.03.05 : Hadrien, fils d'Alexandre Benoît (promo 98)
- 11.04.05 : Noely, fille de Rémy Muscat (promo 96)
- 26.04.05 : Julie, fille de Frédéric Cieutat (promo 94)
- 09.06.05 : Sasha, fille de Hervé Gaudin (promo 97)
- 13.06.05 : Mathieu, le 13 juin, fis de Véronique Roussel-Navarro (promo 94)
- 24.06.05 : Christopher, fils de Sébastien Graux (promo 97)
- 29.06.05 : Prielle, fille de Diane de Bigault de Cazenove-Izsak (promo 00), après la naissance en 2003 de son fils Axel

ils nous ont quittés

- 16.03.04 : Jean Espeilhac (promo 1944)
- 30.06.04 : Jean Boy (promo 27)
- 29.01.05 : Olivier Gousset (promo 96)
- 24.02.05 : René Bergès (promo 30)
- Mai 05 : Hubert Joffre (promo 41)
- 03.05.05 : Catherine Bardy-Bowman (promo 77)
- 21.06.05 : Simon Lautier (promo 45)
- Guy Chevaux Loumagne (promo 63)

vient de paraître

L'incroyable destin de Julien Houri (promo 01) :

"Je garde un souvenir impérisable de Toulouse et de l'Ecole. Mais en juin 2001, on m'a opéré et ce qui devait être banal s'est révélé tragique. J'ai perdu la respiration, la déglutition, la parole et la moitié de mon corps fut paralysée. Après plusieurs mois de combat acharné en hôpital, grâce à certains médecins, au soutien de quelques amis et à l'amour de ma famille, et surtout de ma mère, j'ai réussi à presque tout récupérer. J'ai écrit mon histoire dans un livre "Beauté de ma mère" (Editions Bénévent) disponible à la Fnac sur commande, ce qui m'a valu quelques retombées médiatiques. Ecrire ce livre m'a fait du bien. Je voudrais témoigner et transmettre un message d'espoir à tous ceux qui connaissent des situations analogues. Je suis persuadé que mon parcours atypique pourrait intéresser les anciens élèves que j'ai côtoyés pendant mes 3 années d'étude".

Contact : jhuri@acshgroup.com

A L'AFFICHE

François Cormier (promo 02) prend du galon chez Mitsubishi Motors France. Après un premier poste chez Peugeot, il intègre en octobre 02 la marque japonaise en tant que responsable publicité promotion, et le voici maintenant directeur de la communication. A 27 ans, il ne perd pas de temps ! ■

Brigitte Deydier (promo 80) nommée DTN à la fédé de Judo. On ne présente plus Brigitte la judoka : médaille d'argent aux JO de Séoul en 88, 3 fois championne du monde (82/84/86), 4 fois championne d'Europe (79, 84, 85, 86) et 9 fois championne de France. Sa fédé vient de la propulser directeur technique national, comme Aimé Jacquet pour le foot... Bravo Brigitte. ■

Georges Colson (promo 58) part en voyage. C'est ce qu'a titré récemment La Dépêche du Midi pour informer ses lecteurs du changement de cap du pdg de Fram. A 68 ans, notre ami Georges passe la main pour relever un autre défi : celui de la présidence du Syndicat National des Agents de Voyage (SNAV). Après avoir managé 4000 salariés chez Fram, il ajoute un zéro de plus : 40000 salariés au SNAV ! Meilleurs vœux de réussite. ■

Pour Marianne Arriau (promo 93), les enfants d'abord ! "J'ai aujourd'hui en charge le développement sur le Grand Sud-Ouest de la Sté Izzy - Les Enfants d'Abord ! Cette Sté est experte en création et gestion de services d'accueil pour les jeunes enfants. Nous coordonnons notamment de nombreux projets de crèches d'entreprise sur toute la France et ces initiatives ne cessent de se multiplier. C'est même devenu un thème d'actualité puisque France 2 a diffusé au printemps dernier au JT de 20h un reportage sur une de nos crèches !".

Bonne chance, Marianne. Contact : marriau@izy.fr ■

cession/acquisition d'entreprises

Accompagner le passage de témoin

Aux côtés de Françoise Maigné (avocate), Sylvie Legeleux (promo 83) a créé une structure spécialisée sur le marché de la cession/reprise d'entreprises : France Transmission. Comment en est-elle arrivée là, quelle est sa vision du marché, que propose-t-elle ?... L'enquête d'Agora.

Sylvie, quel est ton parcours ?

Sylvie Legeleux. Après avoir consacré plus de dix ans au financement des entreprises, j'ai souhaité compléter mon expérience professionnelle par un DESS marketing-communication. J'ai ensuite cherché à racheter une société dans la région. Après de nombreuses démarches compliquées, j'ai pris conscience du besoin d'accompagnement dans le domaine de la transmission d'entreprises. J'ai eu le même écho de la part d'anciens élèves de Sup de Co qui, comme moi, auraient aimé être assistés dans leurs démarches.

C'est-à-dire ?

Sylvie Legeleux. De nombreux personnes souhaitent racheter une entreprise après une première expérience professionnelle, mais c'est une aventure pleine d'embûches. D'autre part, les dirigeants qui souhaitent vendre ont du mal à rencontrer des candidats à la reprise. Nous avons donc créé France Transmission pour accompagner vendeurs et repreneurs, faciliter la rencontre entre ces personnes et les aider à concrétiser leur projet dans les meilleures conditions humaines et techniques. ➤



Pourquoi ce tandem avec une avocate ?

Françoise Maigné. *Sylvie m'a proposé cette association car le cadre juridique est indispensable à la transmission d'entreprise. En outre, nous travaillons en synergie avec tous les partenaires spécialisés : experts-comptables, avocats, notaires, sociétés d'ingénierie financière, spécialistes de l'implantation commerciale et de l'immobilier d'entreprise. Nous disposons d'un réseau, mais nous allons au-delà de la simple gestion de base de données. Nous mettons tout en œuvre pour que les projets*

de nos clients aboutissent, tout comme notre objectif... : se faire un nom sur ce marché.

Quelle est votre cible ?

Françoise Maigné. *Les TPE et PME. Nous procédons à un audit de l'entreprise (juridique, finances, environnement, potentiel...) qui aboutit à un dossier de présentation synthétique et concret aux yeux d'un repreneur, lequel a été sélectionné avec le plus grand soin.*

Contact : 05 61 23 41 15

PARTENAIRE DE L'ASSOCIATION

La crise dans le luxe ? Connais pas.



Alain Alter (promo 81) a choisi d'être partenaire de l'Association des Diplômés de l'ESCT. Pour le rencontrer, il suffit d'aller à la boutique Soulerly, haut lieu du prêt-à-porter haut de gamme à Toulouse. Mais derrière le mot boutique, c'est en fait une véritable entreprise qui en fait le succès.

10 ans qui est en CM2. Mon autre grande passion, c'est d'être au service de la communauté juive. J'ai pris des responsabilités régionales, entre autres pour combattre une précarité plus forte dans notre communauté que la moyenne nationale, contrairement aux idées reçues.

Comment multiplie-t-on un chiffre d'affaires par 5 en 20 ans ?

En capitalisant sur ce qui a fait le succès de Soulerly depuis toujours : qualité des marques et des produits (la "pièce à manches", l'habit de cérémonie...), qualité du service (la retouche ultra-pointue) et qualité de l'accueil (tapis rouge...). C'est le précieux héritage que m'ont légué mes parents : le socle de la pérennité. Et le petit plus, c'est d'anticiper les tendances, les attentes des clients, les marques qui montent ou déclinent et d'ajouter de nouvelles cordes à son arc (chaussures, jeans, sportswear...).

qu'ils se sentent bien chez nous, on doit avoir l'ambiance et le personnel adéquats, tout en sachant adopter une autre posture avec nos clients traditionnels. Autre évolution fulgurante : la mode masculine devient aussi éphémère que la mode féminine. On ne peut plus pérenniser pendant plusieurs saisons certains produits comme avant.

D'où une gestion très rigoureuse des stocks ?

Exactement. J'ai 2 profils d'acheteur : celui qui a le feeling "produit", et celui qui a la fibre "gestion". La réussite, c'est un bon équilibre entre leurs talents respectifs.

La restitution de la bande de Gaza aux Palestiniens, quelle réflexion cela t'inspire ?

D'un côté, j'applaudis ce geste historique et courageux. Mais de l'autre, je me rends compte que, au lieu de mettre juifs et arabes sur le chemin de la paix, certains continuent à attiser la violence. Ça me fait peur.

Qu'est-ce qui a changé dans ton métier par rapport aux années 80 ?

Le luxe s'est fortement démocratisé. On touche de plus en plus de jeunes très sensibles aux marques, à la mode, et donc à la valorisation que cela leur apporte. Pour

Qui est Alain Alter, côté private ?

J'ai 3 enfants qui sont ma grande fierté : un garçon à l'Essec, une fille étudiante en pharmacie (mon épouse est également pharmacienne) et un garçon de bientôt

Qui prendra la relève après toi ?

Mon petit dernier semble déjà très à l'aise dans cet univers du prêt-à-porter : il me dit des choses très pertinentes. Ce sera peut-être lui, la relève. Mais ça ne me prend pas la tête, car je n'ai que 45 ans...

soulerly en chiffres

- Date de création : 1897
- Date de cession à la famille Alter (et d'arrivée d'Alain Alter) : 1983
- Chiffre d'affaires 2004 : environ 5 millions d'€ (70% boutique Soulerly - 30% boutique Jeannine)
- Effectif : 20 personnes

Les plus grandes marques,
exclusivement pour l'homme :

Hugo Boss - Boss sport
Armani - Armani jeans
Paul Smith Jeans - Kenzo
Burberry - Ermenegildo Zegna
Santoni - Van laack - Strellson



SOULERY
depuis 1897

10, rue Lapeyrouse
31000 Toulouse
Tél. 05 61 21 14 90
www.soulerly.com

PARTENAIRE DE L'ASSOCIATION

Pour devenir vous aussi partenaire de l'association des diplômés ESCT, appelez vite Hervé au 06 80 25 55 06

Profession : **chef d'entreprise** spécialité : **l'hôtellerie de charme**

François Jadas (promo 72) gagne à être connu, car il fait partie de ces individus qui surprennent sans cesse leurs interlocuteurs. Avec lui, pas de langue de bois, et surtout, impossible d'anticiper ses réponses. Ça fuse en permanence, et jamais là où on l'attend ! Zoom sur un chef d'entreprise pas comme les autres.

Quelles sont tes passions ?

La culture de la pomme de terre. Je t'assure que j'en connais un sacré rayon ! Chez moi à Caylus (82), dès que je peux, je suis fourré dans mon jardin potager. Bien que mon métier soit en région parisienne, ma passion de la nature et du travail de la terre m'ont poussé à faire chaque semaine la navette entre Paris et le Tarn & Garonne. Là-bas, je change de rythme, j'ai ma Traction 11 CV qui m'attend, mon potager, le rugby, mes amis, etc.

Comment es-tu arrivé aux commandes de ce merveilleux hôtel-restaurant à Chantilly ?

En fait, ma famille est originaire de l'Oise où j'ai passé mon enfance. Mes parents avaient acquis cette propriété en 72 pour en faire un hôtel-restaurant et j'ai repris le flambeau en 90. En 15 ans, le chiffre d'affaires a été multiplié par 6, nous sommes passés de 14 à 41 chambres et nous employons aujourd'hui 40 salariés, contre 5 à l'époque... Mais pour en arriver là, j'ai aussi investi près de 5 millions d'€ !

Donc, une carrière dédiée à l'hôtellerie ?

Pas du tout. En sortant de Sup de Co, bien qu'ayant opté en 3^e année pour le marketing, j'ai d'abord passé 15 ans dans la sphère publique, au service de la CRCI Midi-Pyrénées, du Conseil Régional, de la Préfecture du Tarn ou encore du Conseil Général du Tarn-

et-Garonne. J'étais passionné pas la chose publique. J'ai même été à 2 doigts de devenir sous-préfet, mais hélas, le diplôme Sup de Co n'était pas reconnu par la préfectorale...

Ta vie avant Sup de Co : scolarité sans problème ?

Tu parles. J'étais un joyeux cancre. Dès la classe de seconde, je suis devenu champion de baby-foot tellement je séchais les cours. J'ai redoublé la seconde, puis la première, et j'ai été collé au bac à ma 1^{re} tentative. Sans le bac, je suis quand même rentré en prépa HEC, en me disant que j'allais le repasser en candidat libre. Et le plus drôle, c'est que, à 1 mois près, j'ai été admis à Sup de Co avant même d'être reçu au bac !

Parles-nous du Château de la Tour ?

J'ai fait récemment le compte : en 15 ans, nous avons accueilli environ 1500 réceptions de mariage, avec jusqu'à 180 convives par fête ! Notre site est très demandé, car nous sommes proches de Paris, dans un cadre bucolique à souhait, avec parc clôturé de 5 ha, vue panoramique, piscine, tennis, 41 chambres, restaurant gastronomique... Tout cela dans le cadre privilégié de Chantilly qui, rappelons-le, est la Mecque mondiale de l'entraînement des chevaux au galop. Nous avons également une grosse réputation dans le milieu du sport de haut niveau.

Mais encore ?

En raison de notre proximité du Stade de France et de Roissy, les grandes équipes de foot ou de rugby aiment bien établir leurs quartiers chez nous pendant les grandes compétitions planétaires. En 98, nous avons eu les équipes d'Italie et de Croatie. Maintenant, on prépare le casting gagnant pour la Coupe du Monde du Rugby 2007 : il faut parvenir à attirer l'équipe qui ira le plus loin possible dans la compétition, car plus le séjour est long, mieux on se porte... A force, nous avons acquis un vrai savoir faire dans ce domaine, ce qui nous vaut de figurer sur le carnet d'adresses des décideurs du sport de haut niveau.

Accueilles-tu des séminaires d'entreprise ?

Oui, et c'est même l'essentiel de notre activité, en semaine et toute l'année. Nous avons plusieurs salles de conférence, dont l'une peut accueillir jusqu'à 200 personnes. Ici, c'est vraiment le dépaysement total, tout en restant aux portes de Paris. Les diplômés Sup de Co qui ont des projets de séminaires peuvent m'appeler personnellement : je serai ravi de les accueillir et de leur proposer le meilleur rapport qualité/prix possible.

Contact : Château de la Tour
03 44 62 38 38 - www.lechateaudelatour.fr



Château de la Tour

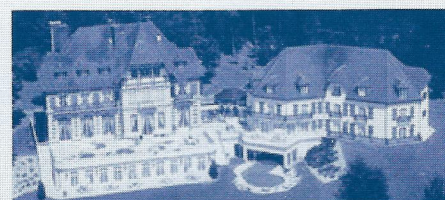
Chemin de la Chaussée

60270 Chantilly Gouvieux

tel : 03 4462 3838

contact: commercial@lechateaudelatour.fr

A 40 mn de Paris et 20 mn de Roissy CDG, le **Château de la Tour** vous propose, au cœur d'un parc arboré 41 chambres, salles de réunions, salons de réceptions, piscine chauffée, tennis, terrasse.



Hôtel - Restaurant

Réceptions - Séminaires - Evènements - Conventions

www.lechateaudelatour.fr

Les affichades 2005

Ne ratez pas le grand prix national de l'affiche !

Une date et un lieu à retenir : lundi 14 novembre 2005 (à partir de 19h30) au Théâtre du Capitole (Toulouse). C'est en effet au cours de cette soirée que seront remises les Affiches d'Or, d'Argent et de Bronze, dans une ambiance très brésilienne (année du Brésil oblige) : l'Orchestre Surdo Reyes mettra le feu, les étudiants de l'Ecole ne seront pas de reste avec une super-animation, un cocktail très brésilien... Et comme tous les ans bien sûr, les 100 affiches sélectionnées par le vote de 500 jeunes répartis dans toute la France, défileront sous vos yeux. Les Affichades, c'est un prix unique en France car d'une part, il couvre l'ensemble de la production d'affiches sur toute une année, et d'autre part, il donne la parole au public. C'est également l'un des rares prix nationaux décernés en province. **Contact** : Nicole Miquel-Belaud (05 61 29 49 49)

FORMATION CONTINUE

capitolis : cap sur le coaching !

Le groupe ESCT, à travers son département de formation continue Capitolis, lance une nouvelle formation : Cap Coaching. Ce cycle s'adresse aux personnes ayant une expérience significative du management en entreprise, des compétences en management et une bonne connaissance des organisations. Il se déroule sur une année et comprend 11 jours de cours, des mises en pratique avec tuteur et une supervision à l'issue de la formation. Plusieurs tables rondes seront proposées aux participants sur les thèmes du marketing, du coaching, du manager coach, du coaching collectif ou encore du team building.

A l'affiche

Joël Echevarria (promo 87)

vient d'être nommé " directeur Développement Marketing et Partenariats " au sein de la direction du Groupe ESCT. A ce titre, il aura plus particulièrement en charge l'animation de la campagne de développement et de partenariats, le pilotage des projets de développement et la coordination des directions communication, relations entreprises et relations extérieures. Meilleurs vœux de réussite !

Contact : j. echevarria@esc-toulouse.fr

CARNET NOIR

disparition de pierre vellas, ancien prof de l'école

Né en 1924, Pierre Vellas, jadis prof de droit à l'Université des Sciences Sociales et à l'ESCT, est décédé le 11 juillet dernier. Figure de l'Ecole, il s'est illustré par son souci d'apporter des réponses au problème du sous-développement (il a été missionné de nombreuses fois par l'ONU) et à la lutte contre le problème du vieillissement (il est à l'origine en 1973 d'une première mondiale : la création des Universités du 3^{ème} âge). Toutes nos condoléances à sa famille et à ses proches.

CONCOURS D'ENTRÉE 2005

L'ESCT en tête du hit-parade des inscriptions

C'est tout simplement énorme. En effet, au concours d'entrée 2005, l'ESCT a damé le pion à toutes les autres grandes écoles de management françaises, qu'elles s'appellent HEC, ESSEC, EM Lyon, ESCP, EDHEC, etc. Avec 5386 inscrits au concours 2005, l'Ecole a enregistré une progression insolente de 4% par rapport à 2004, alors que sur les 34 plus grandes écoles, 26 affichent un score en régression et, en cumulé, les 34 reculent de 5%... La recette du succès selon le magazine "Espace Prépas" ? Sa triple accréditation internationale, fait rarissime sur le sol français.

études & solidarité

4 étudiants ESCT remettent un chèque de 3000€ à l'Unicef

Dans le cadre de leur 1^{ère} année d'étude à l'ESCT, Pierre Falcone, Claire Pajault, Dany Inthaxoum et Alexis Hubert ont choisi de concilier leur projet scolaire et leur passion pour les produits du terroir. Le 11 avril dernier, ils ont organisé un repas gastronomique préparé par 4 chefs de la région (Garrigues, Delpech, Bach et Dussau) et rassemblant plus de 200 convives à l'Ecole Hôtelière Occitanie. Et comme promis, tous les bénéfices sont allés directement alimenter les ressources de l'Unicef. Coup de chapeau.

NEWS FROM INDIA



La vie comme elle vient

Chef de rubrique "vie des diplômés à l'international", Anne-Catherine Besques (promo 03) lance des bouteilles à la mer dans le monde entier, via son PC, ce qui lui vaut de récolter parfois des retours plus que sympas. Jugez plutôt, avec ce témoignage d'Eric Farcette (promo 95) :

"Voici ce que j'ai fait ces 10 dernières années. Après Sup de Co, je suis parti au Brésil comme coopérant pour la Mission Economique (ex PEE), à Sao Paulo. Je suis d'abord tombé amoureux du Brésil puis, après ma coopération, de Rita, avec qui je me suis marié en 2002. A la fin de ma coopération, souhaitant travailler à l'étranger, j'ai monté un bureau de conseil pour les sociétés françaises intéressées par le marché brésilien. Je travaillais depuis mon domicile, à Sao Paulo. Cela fonctionnait bien et, au bout d'un an, j'ai obtenu un gros contrat à l'export pour une PMI française : 800 km de tubes en plastique pour un réseau de fibre optique, le long d'une autoroute de l'Etat de Rio de Janeiro. Cette société m'a alors demandé de créer sa filiale commerciale au Brésil : j'ai fermé mon bureau et suis devenu directeur de cette société. L'aventure a duré quatre ans : j'ai ouvert une plate-forme de distribution avec un réseau de distributeurs sur l'ensemble du pays, j'ai obtenu l'homologation

des produits auprès des opérateurs de télécommunications et d'électricité et, finalement, quand les ventes ont eu suffisamment augmenté, j'ai monté une usine pour produire localement.

En route pour un tour du monde !

Cette expérience a été passionnante mais, fin 2001, la bulle Internet a éclaté, les opérateurs de télécoms ont suspendu tous leurs investissements en infrastructure... et la PMI française s'est rapidement retrouvée en cessation de paiements, ainsi que sa filiale brésilienne. La structure brésilienne a été vendue à une société locale et la PMI française a été rachetée par un groupe italien. Nous avons alors décidé, ma femme et moi, de mettre à profit ce changement de cap obligatoire : nous nous sommes mariés et, en mai 2002, nous sommes partis pour un an de tour du monde. Au programme : Brésil, Corse (en voilier), Egypte, Inde, Thaïlande, Laos, Cambodge, Côte ouest des Etats-Unis, Mexique... et retour au Brésil.

Cap sur un nouvel Eldorado : l'Inde.

Au milieu du périple, j'ai repris contact avec le Ministère de l'Economie et des Finances, en posant ma candidature pour l'expansion économique, en faisant valoir mon expérience de création d'une société au Brésil. Mon atout : être de bon conseil pour beaucoup de PME françaises qui se développent sur les marchés émergents. A notre retour à Toulouse, au mois de juillet 2003, une lettre m'attendait, me proposant un poste de chef de secteur à la Mission Economique de Bombay, en Inde. La décision fut vite prise : nous avons débarqué, Rita et moi, à Bombay le 13 septembre 2003. Nous y voici depuis 18 mois. Tout s'y passe fort bien. Nous sommes 3 désormais : notre petite Marina est née le 04.08.04. La vie en Inde est intéressante. Pas tous les jours facile, mais intéressante. C'est un pays où l'on ne s'ennuie pas... et où l'on se prend parfois à rêver de déserts silencieux !

Les marchés émergents à la portée des start-up.

Côté travail, c'est passionnant : j'aide des sociétés françaises à se développer en Inde sur les marchés des sciences de la vie (pharma, biotech, santé), de l'emballage et du plastique. L'Inde est aujourd'hui le marché le plus prometteur, après la Chine. Ce qui m'intéresse le plus, en fait, c'est de constater qu'aujourd'hui, même certaines start-up de 20 personnes sont capables d'aborder les marchés émergents et que le réseau d'appui au développement international peut faire énormément pour ces sociétés. Quant à l'avenir, "qui vivra verra". Mon contrat dure 3 ans (c'est à dire qu'il nous reste encore, en principe, 18 mois à passer à Bombay) puis nous verrons ce qui nous attend. Je n'exclus pas un retour au Brésil... tôt ou tard ! Ni de monter quelque chose en Provence... ou de prendre du temps pour faire en voilier le tour de la Méditerranée. Nous avons ouvert un site : www.msnumbers.com/giramundo. On y trouve des photos et des textes sur ce tour du monde. Nous continuons à y mettre de nouvelles photos de notre vie quotidienne, ainsi que quelques textes".

NEWS FROM MOROCCO

3 questions à... ... HÉLÈNE DUMORTIER

(promo 99), co-fondatrice
de call marketing

Comment es-tu arrivée dans ce secteur des centres d'appels ?

En sortant de l'École, j'ai d'abord été chef de secteur dans l'agroalimentaire et, après une petite expérience en SSII, j'ai intégré un centre d'appel, recrutée par mon associé actuel (Nicolas Moinet) qui y était directeur développement marketing. On a ensuite franchi le pas en créant notre propre centre.

Pourquoi avoir délocalisé ton activité au Maroc ?

Le marché français est arrivé à maturité alors qu'en off shore (à l'étranger), il est en plein développement : en France, il y a environ 200 000 salariés, alors qu'au Maroc, il n'y en a encore que 10 à 20 000.

Les missions sont les mêmes : émission et transmission d'appels, télévente, prospection, services clients, etc. Il faut savoir qu'aujourd'hui, les 3/4 des centres d'appel sont au service du domaine des télécoms.

Cette filière métier a-t-elle toujours une mauvaise image ?

Malheureusement, on a une image négative de ce métier qui est pourtant à forte évolution : d'opérateur, on devient rapidement superviseur, puis assistant, pour accéder enfin à des postes de direction. Au Maroc, ce problème n'existe pas. La main d'œuvre est abondante, disponible, motivée et quatre fois moins chère qu'en France. Grâce à ces faibles coûts, les entreprises qui ne peuvent pas s'offrir du télémarketing en France peuvent se développer via l'off shore. C'est l'opportunité que propose Call Marketing (dont le siège reste basé en France), outre le fait que nous sommes capables d'intervenir dans des secteurs très variés (agroalimentaire, informatique, assurances, santé, etc.). Créée fin 2004, notre structure passera de 30 à 60 salariés fin 2005, avec un double challenge à la clé : rentabiliser nos investissements et fidéliser nos clients.

Contact : Call Marketing (05 61 31 62 94)

NEWS FROM SPAIN

Barcelone : une école et des projets

Depuis 1995, le Groupe ESCT a un pied dans la capitale catalane, à travers la "Escuela Superior Europea de Comercio" (ESEC). Initialement partenaire pédagogique de cette école appartenant à la CCI française de Barcelone, le Groupe ESCT en est devenu l'actionnaire majoritaire il y a près de 2 ans. Zoom sur l'ESEC.

Proposant les programmes IEDN (en version espagnole et anglaise) et ESC (en version franco-espagnole), l'ESEC attire à la fois de jeunes Catalans en quête de formations internationales et de jeunes Français issus du GESCT. Une association des élèves de l'ESEC vient de se créer. Baptisée ESEnCial, elle vise à resserrer les liens entre étudiants et diplômés de l'ESEC et à lancer des ponts, pourquoi pas, avec notre association.

Philippe Sadron, président-fondateur d'ESEnCial, jeune Parisien âgé de 26 ans, a "roulé sa bosse" (fac et job dans les ressources humaines) avant de reprendre ses études en 2004 à l'ESEC. Il nous parle de son projet : "Esencial, cela veut dire essentiel en espagnol. Un mot fort, dynamique, à l'image de l'association. Ce mot comporte également les lettres E S E C, ce qui permet une forte identification à l'école et au Groupe ESCT. Il n'y avait pas d'association de ce type : j'avais quelques idées derrière la tête,

j'en ai parlé autour de moi et avec deux autres élèves, Clémence Giraud dans le rôle de secrétaire, et Antoine Galouzeau de Villepin en tant que trésorier, nous avons créé Esencial."

Pour cette jeune et dynamique équipe, la notion de réseau est primordiale : "Je vois un réseau comme une source d'entraide, de conseils, d'exemples, bref d'opportunités futures. L'objectif premier est donc de dynamiser les liens qui se tissent durant les études. Au programme : fêtes, sports d'hiver, rencontres avec des professionnels, contribution à la bourse de travail existante, etc. En d'autres termes, tout ce qui peut aider les élèves à nouer des contacts aussi bien au sein de l'école qu'à l'extérieur. Je souhaite aussi pour cela que nos deux campus aient le plus de liens possibles."

À l'actif de l'association, quatre soirées déjà organisées, dont certaines en collaboration avec d'autres BDE d'écoles de commerce locales, dont certaines prestigieuses (EADA, IESE, ESADE), et une inscription sur la guest list des soirées "le Rendez-vous" au City Hall (un des endroits branchés de Barcelone où officie le DJ toulousain Peter Brown). Et pour la fin de l'année, les idées ne manquent pas : création d'un trombinoscope, organisation d'une soirée de gala, et mise sur pied d'une journée d'intégration pour tous les étudiants.

Agora salue cette initiative et invite les diplômés ESCT présents en Catalogne à soutenir ces jeunes créatifs !

Joël Echevarria (promo 87)

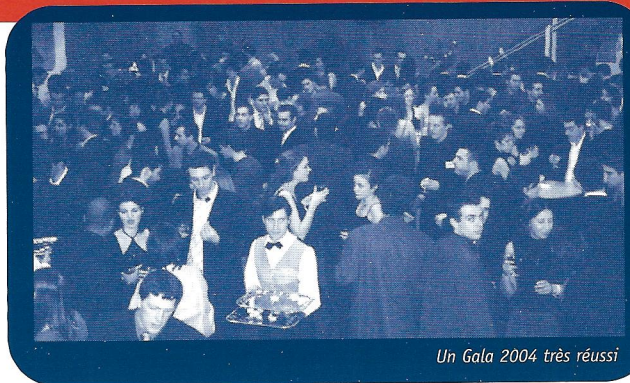
Une méga-teuf, sinon rien !

Après les succès du Centenaire 2003 du Gala 2004, la direction du Groupe ESCT, l'Association des Diplômés et le BDE reconduisent conjointement l'organisation d'une soirée, en l'honneur de la remise des diplômes de la promo 2004. Vous êtes tous cordialement invités à participer à l'événement le 19 novembre 2005, au Centre des Congrès Pierre Baudis.

Deux formules sont proposées :

- **20h30 : Formule Gourmande à 45€** (dîner-spectacle sur le thème "St-Germain des Prés- Dixieland", vin & champagne compris, puis soirée dansante avec 1 conso offerte) ;
- **à partir de minuit : Formule DJ à 20€** (entrée avec 1 conso offerte).

Côté programme, à l'heure où nous mettons sous presse, il n'est pas possible de tout dévoiler, mais une surprise se prépare... Les inscriptions sont ouvertes. Vous trouverez toutes les infos sur le site : www.anciensesct.com ou en téléphonant au secrétariat de l'association des diplômés ESCT (05 61 21 12 50). Une nouveauté cette année : la réservation de tables pour vos familles, amis ou clients, est possible. Ne ratez pas l'occasion de retrouver étudiants, jeunes et moins jeunes diplômés pour une soirée conviviale qui fera date !



Un Gala 2004 très réussi

AG du 16 juin

Place aux rapports d'activité !

En tant que **Président sortant**, Patrick Igon (promo 80) rappelle les nouveaux enjeux de l'Association :

- créer une fédération des associations de diplômés du Groupe ESCT pour être plus forts et mutualiser les moyens
- recruter un délégué général pour permettre à l'association de franchir un nouveau palier (limites du bénévolat)
- avec la direction de l'école, mettre en place une cotisation forfaitaire des étudiants (ex : forfait 150 € pour les 3 ans), en contrepartie de laquelle un effort sur l'aide à l'emploi serait développé
- améliorer les locaux de l'Association

Commission finances

- les comptes 2004 font apparaître un excédent de 7788 €. Donc RAS.

Commission développement

- priorités : construire la fédération des associations, développer ses ressources financières (merci Atale) et établir un projet moyen terme

Commission relations diplômés-étudiants

- les antennes fonctionnent enfin (1 réunion à Lyon, 2 conférences + 1 soirée à Paris...)
- à Toulouse : 350 personnes au cocktail du pot des 3^{ème} années (800 au Gala 2004)

Commission Agora

- toujours 3 numéros par an

Commission carrières-emploi

- 23 juin à Toulouse : organisation d'une rencontre avec les jeunes diplômés

- envoi d'un questionnaire aux jeunes diplômés pour sonder leurs attentes
- en projet : organiser aussi des rencontres avec les anciens diplômés

Commission Annuaire

- pour financer l'édition « papier » 2005-06; une vaste action de prospection publicitaire est en cours (le soutien des diplômés sera essentiel)

Commission Internet

- les progrès accomplis : ouverture de l'annuaire des diplômés aux étudiants, création de l'annuaire des étudiants, amélioration de l'outil de recherche

Vote du quitus & élection du CA

- quitus est donné à tous les rapports d'activité
- 7 nouveaux membres sont élus ou réélus (les portraits des têtes nouvelles seront publiés dans le prochain numéro d'Agora) : Frédéric Beauvais (promo 01), Gérard Pucheux (promo 00), Jean-Marc Bels (promo 88), Françoise Tardivel (promo 95), Benoît Fargeot (promo 00), Vincent Turquand d'Auzay (promo 87) et Thierry Li (promo 2002)

CA DU 27 JUIN

Election du NOUVEAU BUREAU de l'Association

Président : Gilles Méric

Trésorier : Patrick Igon

Vice-Présidents : Geneviève Cazes-Valette (resp. commission "animation du réseau"), Jean-François Battesti (resp. commission "carrière-emploi"), Joël Echevarria (resp. commission "développement"), Benoît Fargeot (resp. technique site/annuaire en ligne), Claude Souloumiac (resp. commission "communication")

conférence du 16 juin — savoir passer de la culture du volume à celle de la marge

Alors que le sujet s'annonçait très technique, voire aride, nous avons assisté à une démonstration époustouflante du conférencier, Emmanuel Zilberberg. Certes, il y avait beaucoup de chiffres et de courbes, mais c'est surtout la portée stratégique du discours qui a séduit l'assistance.

"Mon credo, annonce Emmanuel Zilberberg, c'est d'amener les entreprises à adopter une approche pluridisciplinaire quand elles travaillent sur leur politique de prix. D'ailleurs, dans certaines entreprises, on voit émerger des managers prix qui abordent la question avec un œil transverse". L'autre titre que son livre aurait pu avoir, plutôt que "Le levier prix pour concilier rentabilité et croissance" : "Pourquoi défendre le prix ?".*

Son constat : globalement, la tendance est plutôt à baisser les prix, sous prétexte d'être plus compétitif par rapport à la concurrence. Mais si cela doit conduire à développer de la croissance non rentable, à quoi bon ? Historiquement, la politique prix est sous tutelle du marketing. Mais le commercial dégrade souvent les théories finement mises au point, car si la force de vente est rémunérée sur le CA et non sur la marge, comment prétendre garder sur la durée le cap de la rentabilité ? Quant au discours comptable, ses simulations portent sur le seuil de rentabilité, en jouant sur la variable "volume de vente réalisé", et non sur la variable "évolution du prix". Moralité : l'entreprise détruit de la valeur, au lieu d'en créer.

"Tout ce qu'on enlève au prix, on le prélève directement sur la marge", martèle inlassablement notre conférencier de choc. Des exemples ? Il n'hésite pas à les choisir parmi les plus grosses boîtes au monde, comme General Motors : *"Pendant des années, ils ont été obnubilés par leurs parts de marché et leurs volumes de vente, en négligeant sciemment les taux de marge. La sanction a fini par tomber, car ils n'ont pas du tout réussi à faire les volumes de vente susceptibles de compenser les baisses de prix consenties. En effet, les clients américains se sont tournés vers des japonaises certes un peu plus chères à l'achat, mais bien moins chères à l'utilisation..."*. Passer d'une culture de volume à une culture de marge, c'est cela l'enjeu majeur.

Autre exemple frappant : la dégradation des marges chez Marionnaud, juste avant que l'entreprise ne soit vendue aux Chinois. En 2001/02, Marionnaud a fait plus de

promos (et donc des baisses de prix), donc plus de ventes. Ils sont restés dans une croissance rentable, mais un petit clignotant a commencé à s'allumer : les résultats ont progressé moins vite que le CA. En 2004, Marionnaud enfonce le clou en baissant tous ses prix de 20%. Mais avec une telle stratégie, pour maintenir le CA, il faut augmenter de +25% le volume de vente, et, pire encore, pour maintenir la marge, il faut mathématiquement augmenter le volume de vente de +50% ! Or, pour baisser ses prix, Marionnaud a acheté moins cher en stockant des volumes plus gros de matières premières, et comme les ventes n'ont pas suivi, le BFR a quadruplé en 2 ans ! Moralité : même dans les plus grandes entreprises, on peut se ramasser complètement en matière de logique de prix.

"Le prix est un puissant levier de rentabilité opérationnelle, mais aussi de création de valeur. Il doit donc être pensé au-delà de sa dimension opérationnelle, de façon stratégique et pluridisciplinaire", estime Emmanuel Zilberberg. Il faut parvenir à modéliser la logique de prix, pour l'objectiver une bonne fois pour toutes. Et surtout, restaurer du bon sens. Comme celui de mieux considérer la force de vente (au lieu de n'en avoir que pour les acheteurs), de lui apprendre à défendre un prix, en lui donnant des armes pour se battre sur le terrain, au lieu de se cantonner à une course au CA qui prend parfois des allures de fuite en avant, tel un navire en perdition qui, certes, avance à vive allure, mais droit vers les brisants.

Hervé Magon de La Giclais (promo 82)



De gauche à droite, le représentant de la CIC Société Bordelaise (partenaire des conférences), Hervé Passeron, Patrick Igon et Emmanuel Zilberberg

Le domaine culturel : un environnement en pleine mutation

Il n'y a pas si longtemps, parler coûts, équilibre budgétaire ou encore fonds de roulement relevait de l'incongruité aux yeux de nombreux professionnels de la culture. Aujourd'hui, parler gestion et argent est beaucoup moins tabou : petit résumé d'une évolution majeure...

Clavix.fr



Le piano
à votre
portée.

L'argent et la culture : frères ennemis ?

La politique culturelle de la France (subventions d'Etat) débute sous la monarchie Capétienne. C'est en effet par le mécénat qu'elle se développe fortement, à partir de la Renaissance. Elle sera ensuite patrimoniale quand la monarchie -Louis XIV notamment- s'impliquera dans l'entretien et la conservation de ses bâtiments. A partir de la Troisième République, elle prendra, à côté de la conservation du patrimoine, une nouvelle dimension : le soutien à la création. En 1959, le 1er ministère autonome dirigé par André Malraux, ne gère plus seulement une politique des « Beaux-Arts », mais doit assumer une nouvelle mission : rendre accessibles les œuvres capitales de l'humanité (et de la France) à tous les Français. Plus tard (1970), la politique culturelle sera tournée vers l'offre, afin de séduire de nouveaux publics. Les professionnels français d'alors, sensibles aux dimensions historiques et sociales, en feront une offre socioculturelle loin du modèle économique classique. Dès 1980, l'Etat intervient à travers une politique de subvention sans précédent.

La réconciliation de la fratrie...

Aujourd'hui, le champ culturel est profondément transformé. Les pratiques culturelles s'intensifient, les métiers se professionnalisent : des secteurs entiers (audiovisuel, édition, cinéma) deviennent des industries culturelles. Démontrée dans de nombreux ouvrages, cette analyse souligne que, désormais, tout projet doit avoir une viabilité finan-

cière étudiée : en effet, les subventions ne sont pas extensibles. Les techniques de marketing et de communication sont nécessaires, car le niveau d'exigence croît sans cesse : qualité de l'offre, renouvellement des contenus, confort, etc. D'où la recherche de nouvelles organisations pour gérer la branche culturelle et son financement : établissements publics de coopération culturelle (EPCC), gestion intercommunale, recherche de mécènes, vente de produits dérivés, etc.

Sup de Co Toulouse : une grande sœur à l'initiative heureuse.

Sous la houlette d'Isabelle Assassi (promo 84), un panorama du monde culturel est présenté via une nouvelle option disponible en 3^{ème} année du cursus ESC : « management des entreprises culturelles ». Les thèmes abordés tels que la gestion d'établissements publics ou de collectivités territoriales, la gestion de structures privées (festivals, événements...) et l'environnement juridique et fiscal de la culture en France, le sont par des intervenants extérieurs. Cette formation concrétise cet univers professionnel méconnu au niveau managérial et suscitera peut-être des choix professionnels pour des étudiants qui n'osaient pas se lancer (crédibilité du CV). Enfin, elle prouve qu'il existe un réel besoin de la part des structures culturelles pour des profils « managers généralistes ». Dans le cadre de cette option, je présente aux étudiants le secteur culturel en France,

la mise en place et la gestion d'une politique culturelle, grâce à mon expérience de la délégation culturelle d'Albi (80 000 hab.), véritable PME d'environ 100 personnes et qui brasse un budget de 5 millions d'€. Avec les étudiants, nous analysons concrètement la gestion des principales structures culturelles et événementielles de la ville, ainsi que les subventions pour les associations et les festivals. Pour répondre à ses nouvelles exigences, le secteur culturel a donc besoin d'outils de gestion et de management issus du monde de l'entreprise, sans oublier que tout n'est pas transposable, car les disciplines culturelles ne sont pas des marchandises.

Dominique Billet (promo 84)

- Créateur et gérant de la Sarl Clavix [formation artistique en ligne (www.clavix.fr)] primée par l'Anvar
- Adjoint au maire d'Albi aux affaires culturelles (depuis 1995)

agora

■ Journal de l'Association
des diplômés de Sup de Co Toulouse
20 boulevard Lascrosses - 31000 Toulouse

■ Directeur de la publication

Claude Souloumiac (promo 61)

■ Rédacteur en chef délégué

Hervé Magon de la Giclais (promo 82)

■ Comité de rédaction

Guy Bouzigues (promo 51), Anne-Marie Laharrague (promo 63), Claudine Sournac (promo 92), Anne-Catherine Besques (promo 03), Pierre Carrera (promo 64), Joël Echevarria (promo 87), Francis Guitard (promo 67) et Thierry Li (promo 02)

■ Mise en page et impression

Pôle Impression - Castanet

N° ISSN : 0-991-3424

Le management des entreprises culturelles fait son entrée à l'ESCT

Mais que fait donc l'ESCT dans le bain culturel ? La réponse nous vient d'Isabelle Assassi (promo 84) qui nous présente la toute nouvelle option proposée aux troisièmes années, et dont elle assure la responsabilité... Moteur !

En 2002, Vincent Baudriller est nommé à la tête du festival d'Avignon. Or, bien que faisant partie depuis une dizaine d'années du secteur culturel, il n'est pas issu du sérail et pour cause, c'est un diplômé ESC (mais pas de Toulouse...) ! La nomination d'un gestionnaire provoque la controverse et met en exergue, une fois de plus, les *a priori* négatifs de la profession vis-à-vis d'un profil ESC, considérant que les institutions culturelles doivent être dirigées par des artistes, voire des énarques, pour ne pas être la proie de marchands et de financiers...

Finalement, le bilan du 58^{ème} festival a montré, à travers des querelles dans les choix artistiques ou esthétiques, qu'un diplômé ESC peut se mettre au service de l'art (tout en maîtrisant les contraintes techniques, administratives ou budgétaires).

Zoom avant sur l'option

Cet équilibre, délicat mais atteint par Vincent Baudriller, est l'objectif de tous les diplômés ESC de ce secteur. L'ESC Toulouse va plus loin en proposant à des établissements culturels de plus en plus nombreux à reconnaître les qualités de cette formation, un profil mieux adapté encore grâce à la création de l'option de dernière année « Management des entreprises culturelles ». L'option a pour but majeur de montrer que des techniques issues de la gestion (marketing, analyse commerciale, gestion de projets, suivi budgétaire etc.) peuvent servir la culture avec succès. Chaque année y entrent 25 à 30 étudiants qui souhaitent travailler sans avoir nécessairement pour objectif des impératifs de rentabilité immédiate. Au final, les étudiants choisissant cette option ont un projet professionnel qui n'est autre qu'une véritable vocation.

Casting final

Les métiers auxquels conduit cette option sont extrêmement variés, car le secteur culturel offre une très grande diversité. Ils sont en général liés au marketing/commercial ou à la communication, ou encore à la direction et l'administration de projets culturels et artistiques. Cela va de métiers "classiques" (chef de produit) à d'autres plus originaux (tourneur, responsable de production). Depuis la première promotion (2000), de jeunes diplômés, qui mériteraient un portrait dans Agora, ont entamé une carrière pleine de promesses. Diriger un Zénith, produire les créations d'un Centre Dramatique National ou celles de documentaires télévisés, organi-

ser des tournées, vendre des films d'art et d'essai, valoriser des DVD ou des livres de grands auteurs, sont des missions accomplies avec brio et passion par nos jeunes diplômés malgré les réticences marquées de ce secteur. N'est-ce pas là une belle réussite pour notre école et notre diplôme ?

Isabelle Assassi (promo 84)

- Prof. de mkg au Groupe ESCT et resp. de l'option "Management des entreprises culturelles"
- Présidente du chœur professionnel "Les Eléments" dirigé par Joël Suhubiette
- Auteur d'une thèse sur les relations entre producteurs et distributeurs dans le secteur culturel

Management des entreprises culturelles : mode d'emploi

■ Le scénario...

Les services culturels (atypiques pour un ESC) et les industries culturelles (déjà ouvertes au recrutement ESC) sont développés en 5 modules :

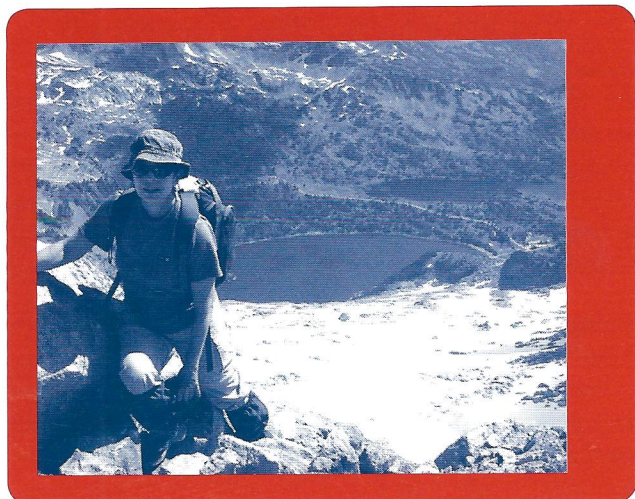
- les grandes problématiques économiques et sociologiques du secteur,
- le cadre juridique et fiscal des entreprises culturelles,
- le financement de la culture et les politiques publiques,
- le management des arts du spectacle et des arts visuels,
- les métiers des industries culturelles.

■ Les bonus...

Les cours et interventions sont assurés par des professionnels, dont des jeunes ou moins jeunes diplômés : Dominique Billet (promo 84), Nathalie Cordier (promo 89), Antoine Roux (promo 99), Sylvain Baudriller (promo 00), Jean-Emmanuel Papagno (promo 00), Mathieu Pesty (promo 00), L. Kalmar (promo 02)... et la liste devrait s'allonger dès l'année prochaine.

Renée Monzat

Elle est libre, Renée !



Elle est au service de l'Asso depuis bientôt 15 ans, mais son départ à la retraite est imminent. Engagée par Pierre Bonald, elle a travaillé ensuite avec 5 autres présidents : Philippe Riu, Francis Toulouse, Jean-Marc Bels, Patrick Igon et, depuis peu, Gilles Méric. Il nous a paru évident de lui consacrer cette page pour mieux découvrir qui se cache derrière cette collaboratrice aussi dévouée que modeste et efficace.

C'est une Auvergnate ! Renée est née en octobre 1940 à Royat, station thermale réputée du Puy de Dôme. Ses études à l'ESC Clermont sont à l'origine de son union, en 62, avec un Sup de Co qui lui a donné trois filles. L'une est en Allemagne dans l'import-export, une autre (la sportive de la famille) habite Grenoble et œuvre dans le tourisme. La troisième, docteur en biologie, réside à Toulouse, comme la maman de Renée, ainsi que sa sœur.

Les voyages forment la jeunesse ... et le caractère ! A travers les nominations du papa, Renée a aussi vécu à Paris, Dakar, au Mans puis à Saint-Etienne (où elle a passé son bac), avant de revenir momentanément dans son Auvergne natale, à Clermont-Ferrand,

plus précisément : « *Je crois pouvoir dire que ces voyages successifs ont contribué à me donner une certaine ouverture d'esprit* ». Les hasards de la vie lui feront connaître Lille, Nancy, Metz, et enfin Nantes où elle oeuvre pour la sauvegarde de l'enfance, puis à la Chambre d'Agriculture, avant sa venue à Toulouse en 90, pour retrouver une partie de la famille. Elle a beaucoup travaillé dans le milieu associatif (club de tennis, bibliothèque), mais aussi dans une PME à Lille. Renée fut même conseillère municipale dans la commune de Sainte-Luce-sur-Loire : « *C'est très enrichissant !* ».

Elle entre au service de l'ASO en juillet 90. Loïc de Rochebrune (promo 53, décédé récemment) a animé le secrétariat de l'Association bénévolement pendant plusieurs années. Mais le nombre d'adhérents va croissant et le niveau des cotisations autorise enfin l'embauche d'une collaboratrice salariée. En juillet 90, Renée est donc recrutée. Ce travail, à temps partiel, lui convient bien car, outre son intérêt pour ce type de mission, cela lui laisse du temps pour s'occuper de sa mère : « *J'avais eu l'occasion de connaître l'ancienne Ecole, rue de la Dalbade, lors d'une rencontre sportive pendant mes études à Sup de Co Clermont. J'ai gardé le souvenir de la Cave !* ». Dans l'exercice de sa fonction, Renée a eu beaucoup de bons moments, mais elle a connu aussi l'angoisse et le stress comme lors de la préparation du Centenaire, un exemple parmi tant d'autres. Rien d'étonnant à cela. Les présidents

et les membres du bureau ont chacun leurs occupations et ne sont pas toujours disponibles. Il faut donc faire avec ou plutôt sans, quelquefois : « *J'ai eu souvent l'impression de dépasser les limites de ma responsabilité, mais j'ai cru bien faire* ». Elle ne retient que les moments agréables faits de rapports humains très variés et conviviaux, aussi bien avec la structure de l'Asso qu'avec les diplômés, les interlocuteurs divers (personnel de l'Ecole ou autres), et enfin les élèves avec lesquels elle pense qu'il faudrait avoir plus de contacts : « *N'oubliez pas que ce sont vos futurs clients* ».

La partie cachée de l'iceberg !

Qui est Renée en dehors de son travail ? Une grand-mère attentionnée pour ses six petits-enfants. Une fille dévouée pour sa mère, dont elle s'occupe avec sa sœur. Et enfin, c'est une sportive aguerrie. Montagnarde passionnée, elle fait aussi souvent que possible de longues randonnées de moyenne et haute montagne avec un Club (Blagnac) dans lequel elle exerce des responsabilités d'encadrement. Elle pratique aussi le vélo en individuel. Elle nous quitte en principe le 31 octobre de l'année en cours. Bonne et heureuse retraite, Renée, et un grand merci pour votre implication, jamais prise en défaut, dans ce poste difficile et parfois méconnu !

Claude Souloumiac (promo 61)

Catherine Dedieu

remplace Renée Monzat



La remplaçante de Renée, Catherine Dedieu, est recrutée et a commencé à travailler en binôme depuis le 1^{er} septembre 2005. A 31 ans, elle est juriste diplômée et s'appuie sur 8 ans d'expérience dans le milieu associatif. Nous aurons l'occasion de la présenter plus longuement dans un prochain numéro. En attendant, bienvenue Catherine et tous nos vœux de réussite dans votre nouveau poste !