

éditorial

une conquête efficace pour un jeu au large ambitieux

Les fondamentaux du rugby peuvent bien s'appliquer aux défis qui attendent le Groupe ESC Toulouse : après avoir livré un combat "viril mais correct" durant ces dernières années, qui nous a permis de marquer les esprits au niveau de la conquête, nous devons désormais nous donner les moyens d'améliorer notre jeu au large.

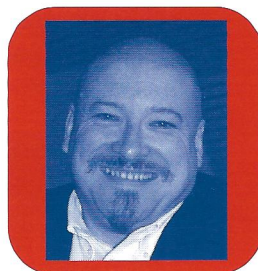
Les Grandes Ecoles de Commerce viennent de vivre des années d'intenses mutations : modifications des politiques nationales et européennes (réforme des Visas, création du Grade de Master, déclaration de Bologne, Licence Mastère Doctorat), développement de nouvelles normes de qualité internationales (accréditations EQUIS, AACSB et AMBA) et évolution de nos principaux marchés (concurrences nationale, internationale et universitaire accrues).

Le Groupe ESC Toulouse est sorti en bonne position de cette zone de turbulence. Bonne poussée en mêlée, bon timing en touche, et nous voilà vainqueurs du Grand Chelem (les trois accréditations), tout en décrochant au passage un grade de Master (ESC), deux Visas (ESC et Bachelor) et de nombreux podiums (Mastères spécialisés).

Les prochains défis à relever vont être tout aussi intenses, mais d'une autre nature. Améliorer encore le placement de nos diplômés (probablement le prochain critère de différenciation au sein des écoles triplement accréditées). Diversifier nos sources de financement, pour attirer les meilleurs étudiants et les meilleurs professeurs-chercheurs. Améliorer notre image vis-à-vis des entreprises et des institutions, en nouant des partenariats de haut niveau avec de grands groupes nationaux et internationaux, mais aussi en devenant un acteur incontournable et proactif du développement économique régional (en nous rapprochant notamment des PME-PMI). Faire évoluer notre gouvernance pour tenir compte de notre nouvelle envergure et, enfin, se doter d'infrastructures (m² et équipements) adaptées à notre taille et aux évolutions de nos enseignements.

Pour intervenir plus efficacement sur les 3 premiers points, le Groupe vient de créer une nouvelle Direction, chargée du Développement, du Marketing et des Partenariats. Plus particulièrement tournée vers l'extérieur (candidats, entreprises, partenaires et institutionnels), cette Direction a aussi un rôle à jouer dans le rapprochement entre l'Association des Diplômés et le Groupe. Car ici comme sous les poteaux, sans poussée collective et coordonnée, aucune chance de porter la "bechigue" dans l'en-but!

Joël Echevarria (promo 87)
Directeur Développement Marketing et Partenariats du Groupe ESCT



sommaire

vie des diplômés en France

- Carnet de famille
- A l'affiche (J. Bignalet)
- Original (J-Y. Guérin)
- Anniversaire promo 58
- A qui le coup de pouce ? (G. Bouzigues)
- Zoom sur RH Partners (J.F. Battesti)
- Solidarité (V. Améhamé)
- Zoom sur maison-facile.com (B. Fargeot)

vie de l'école

- Partenariat Groupe ESCT / La Méele
- Un Mastère ESCT à Paris
- Hommage à J.J. Laffont
- Hervé Gasiglia nouveau directeur-adjoint

vie des diplômés à l'international

- DOSSIER SPECIAL CHINE
 - ◆ Témoignages (H. Magon de la Giclais, L. Adnet, Th. Li)
 - ◆ Conférence (P. Dhomps)

vie de l'association

- Les vœux du président
- Départ dans l'équipe Agora
- Portrait des nouveaux administrateurs
- 1100 participants au Gala ESCT 2005
- Départ de R. Monzat
- CA du 25.10.05

Portrait

- P. Igon

2 et 3

4

5 à 11

12

20, bd lascrosses
31000 Toulouse

secrétariat :

Catherine Dedieu
Permanence de 9h à 12h
et de 14h à 18h
du lundi au vendredi
Tél. 05 61 21 12 50
fax 05 61 13 64 26
site web :
www.anciensect.com
e-mail :
info@anciensect.com

Toute l'équipe Agora vous présente
ses meilleurs vœux pour l'année 2006 !

CARNET DE FAMILLE

ils se sont mariés

- 30.07.03 : Cécile Carette (promo 99) avec Patrick Lassalle
- 24.07.04 : Céline Lasnier (promo 98) avec Eric Van der Vliet
- 18.06.05 : Thierry Charon (promo 98) avec Sabine Larronde
- 06.08.05 : Claire Tobie (promo 03) avec Arnaud Chaleac (promo 03)
- 20.08.05 : Véronique Richard (promo 99) avec Pierre-Loïc Dubois (promo 98)

ils sont arrivés

- 04.04.05 : Lillie, fille de Cécile Lassalle Carette (promo 99)
- 25.05.05 : Manon, fille de Stéphane Adnet (promo 97)
- 01.06.05 : Clément, fils de Céline Lasnier-Van der Vliet (promo 98)
- 07.07.05 : Alix, fille de Marie-Laure Dufour (promo 97)
- 23.07.05 : Anaïs, fille de Anthony Deal (promo 99)
- 28.07.05 : Andrea, fille de Mylène Rosello (promo 97)
- 13.08.05 : Elouan, fils de Géraldine Monsallier-Prioult (promo 96)
- 04.09.05 : Enguerrand, fils de Anne et Pierre-Olivier Pulveric (tous 2 de la promo 91)
- 21.09.05 : Raoule, fille de Vinciane Servantie de Castro (promo 99)
- 23.11.05 : Abel Rey, fils de Swan Pechadre (promo 03)

ils nous ont quittés

- 13.10.04 : Jean Lassalle (promo 1941)
- 07.07.04 : René Oriach (promo 1920)
- Claude Sirven (promo 1946)
- Guy Grezel (promo 1939)
- Alain Miger (promo 1970)

NOMINATION

- JO du 01.11.05 : Pierre Enclos (promo 69) a été promu au grade d'officier de l'Ordre National du Mérite, à titre militaire.

SOLIDARITE

Une carte postale de Virginie Améhamé

(promo 94) : « Je suis impardonnable d'avoir mis tant de temps à remercier l'équipe Agora pour l'article sur Handicap International (HI) publié dans le journal. Après une année passionnante à Handicap International, le bilan est plutôt bon, mais les firmes restent timides à s'engager. Le Pakistan est aussi une terrible catastrophe et les dons n'ont pas suivi. HI a d'ailleurs été identifié par l'OMS comme l'acteur majeur et l'organisation de référence sur toutes les questions touchant au handicap (beaucoup d'amputés et de paralysés). Avec mon collègue français, on a lancé en septembre le Club 1000, réservé aux PME, et j'avoue que le dynamisme et la spontanéité des petites boîtes nous donnent du cœur à l'ouvrage (www.club1000.org). À bientôt et merci encore ». Encore une fois Virginie, reçois tous nos encouragements. **Contact:** vanehame@handicap-international.de

A L'AFFICHE

Un Sup de Co Toulouse Ambassadeur de France.

Depuis septembre dernier, Jacques Bignalet (promo 70) est l'ambassadeur de la France en Azerbaïdjan (en poste à Bakou). **Contact:** jacques.bignalet@dree.org

ORIGINAL

Métier : écrivain public! Jean-Yves Guérin (promo 95 & titulaire d'une maîtrise en droit) s'installe comme écrivain public à Toulouse au 11 rue des Lois. Il assiste les petites entreprises, associations, collectivités et particuliers dans la réalisation de leurs courriers administratifs, documents commerciaux, lettres de motivation, etc. Tous nos vœux de réussite. **Contact:** jyguerin@yahoo.fr

SOUVENIR

FIDÈLES AU RENDEZ-VOUS de la promo 58



Ils étaient 21 de la promo 58 à s'être retrouvés pour un week-end, les 24 et 25 septembre derniers. Les organisateurs : Duong le Huynh et Nicole Brusset. Ils ont visité Bages, Gruissan, l'Abbaye de Fonfroide et le château de Villerouge-Termenès. Rendez-vous sans faute l'année prochaine !

COUP DE POUCE A ?...

Et ce n'est pas faute de vous le répéter... Dans un passé récent, Agora a publié les CV de plusieurs diplômés en recherche d'emploi. Nos colonnes sont toujours ouvertes à ceux qui se trouvent actuellement dans cette situation. Il suffit de contacter le secrétariat de l'Association. Pensez-y. S'agissant de l'emploi, un Quotidien recommandait récemment de faire appel à ses relations, ce qui serait, semble-t-il, le meilleur moyen de décrocher un poste. Adhérer à l'Association des Diplômés de l'Ecole permet, au prix d'une cotisation modique, l'accès à l'annuaire des diplômés qui répertorie leurs coordonnées et fonctions. C'est en fait une authentique mine d'or, car il devient alors possible d'adresser son CV à divers camarades de promotions voisines maintenant installés, afin qu'ils puissent jouer les intermédiaires entre vous et le recruteur éventuel. Ne perdez pas non plus de vue que les annuaires de diplômés sont envoyés aux cabinets de recrutement et autres chasseurs de tête. L'Association des Diplômés ESCT, outre l'annuaire Internet, va publier en 2006 un nouvel annuaire papier. Si, depuis le précédent ouvrage (2003), vous avez changé d'adresse ou d'emploi, merci de le signaler de toute urgence sur le site ou par un simple coup de fil.

Guy Bouzigues (promo 51)



PARTENAIRES DE L'ASSOCIATION

maison-facile.com : des prix canon, service compris !

"Toute la maison à domicile" : telle est la promesse de la Sté maison-facile.com créée par 2 diplômés de la promo 2000: Benoît Fargeot et Frédéric Caffin. Basé sur la vente en ligne, leur concept et génère pas moins de 600 000 visiteurs par mois, après 4 ans seulement d'existence. Ça mérite le détour, non ?

1 500 K€ de CA en 2005, contre 400 en 2004 et 100 en 2003 : c'est quoi, la recette du succès ?

Benoît Fargeot. C'est d'avoir enfin trouvé un modèle économique viable, dans un environnement très concurrentiel. En gros, nous avons aujourd'hui 3 centres de profit: 1 magazine en ligne - rédactionnel axé sur la maison - qui génère 2 sources de revenus. D'une part, il nous remonte des contacts qualifiés que nous revendons à des prestataires (ex.: un internaute intéressé par la pose de fenêtres peut accepter qu'on communique ses coordonnées à un professionnel de la pose de fenêtres). Et d'autre part, nous commercialisons des espaces pubs dans le magazine. Enfin, 3^e centre de profit: la boutique en ligne de maison-facile.com qui génère environ 50 commandes par jour.

Qu'est-ce qui motive les particuliers à passer des commandes ?

D'abord, les prix. Grâce aux quantités que nous achetons et à la vente directe en ligne, les prix que nous pratiquons sont souvent meilleurs que ceux des grandes surfaces. En plus, les clients n'ont pas à se déplacer, ils sont livrés en 72 h maxi. Et côté SAV, nous le gérons directement, plutôt que de faire subir au client le chemin de croix des fabricants.

Un exemple de prix canon ?

À partir du 1^{er} janvier 2006, la loi impose aux propriétaires de piscines de les équiper d'un système de sécurité homologué. Dans le commerce, cela coûte entre 590 et 690€. Pour les diplômés de l'École, on a tiré un prix vraiment canon: 479€ livraison comprise! (cf. publicité ci-dessous)

Où en est le développement de maison-facile.com ?

Avec 8 salariés aujourd'hui, nous sommes trop à l'étroit dans nos locaux. D'où un déménagement programmé en février 2006. Mais nous resterons en zone franche pour bénéficier des exonérations de taxe qui facilitent notre développement. Côté stratégie, nous allons peut-être bientôt faire nos achats nous-mêmes directement en Chine, pour bénéficier de prix encore plus avantageux. Et nous réfléchissons aussi à une stratégie de fidélisation des clients, pour récompenser ceux qui reviennent régulièrement. Etc., etc. Ce ne sont pas les projets qui manquent !

Propos recueillis par **Hervé Magon de La Giclais** (promo 82)

NB : pour mémoire, c'est Benoît qui est également l'artisan (bénévole) du développement du site Internet de l'Association des Diplômés Sup de Co.

3 questions à...

Jean-François Battesti (promo 76), fondateur du Groupe RH Partners...

Dans un contexte de marché de l'emploi surmédiatisé, Jean-François Battesti poursuit le développement du Groupe RH Partners qu'il a créé et qu'il dirige depuis 20 ans maintenant. Sa philosophie ? Elle tient en quelques mots : pragmatisme, proximité géographique et réactivité.

Quels sont les métiers du Groupe RH Partners ?

Jean-François Battesti. Le conseil en recrutement bien sûr, mais également une 2^{ème} activité qui se développe bien en ce moment : la mobilité compétentielle dans les grandes entreprises. Nous les aidons à réussir les grands défis qu'ils affrontent en termes de repositionnement des métiers prioritaires dans l'entreprise, avec par exemple la reconversion de cadres sur le marché régional et national.

Qu'est-ce qui caractérise l'enseigne RH Partners ?

Nous avons une croissance régulière, en capitalisant sur la même philosophie depuis 20 ans : la connaissance du terrain local, des métiers qui y sont exercés, du marché local de l'emploi, etc. Notre force, ce sont nos 18 agences qui couvrent l'Hexagone et qui nous permettent de rester constamment à l'écoute des réalités de chaque parcelle du territoire national. Et la bonne stabilité de nos effectifs contribue à cultiver cet ancrage régional auquel nous sommes attachés.

Dans ce marché très concurrentiel du recrutement, la réactivité est sans doute une des clés du succès ?

Nous sommes effectivement très vigilants sur ce critère. Par exemple, pour dénicher les perles rares que recherchent nos clients, nous avons mis en place une "cellule de chasse" dont l'objectif est de débusquer et de séduire en 8 jours maxi des candidats répondant au cahier des charges !

Propos recueillis par **Hervé Magon de La Giclais** (promo 82)

carte d'identité

Groupe RH Partners :

- SA au capital de 130 000 €
- 120 salariés
- 70 consultants
- 2000 missions par an (dont 400 sur la région toulousaine)
- 18 agences en France
- 2 agences à l'étranger (Luxembourg, Russie)
- Seul réseau national indépendant et Français
- Fait partie du Top Ten des cabinets de recrutement en France

Maison-facile.com

La Sécurité-Piscine à PRIX EXCEPTIONNEL !

Offre réservée aux anciens élèves de l'ESC Toulouse

Code PROMO:
ANCIENS-ESCT

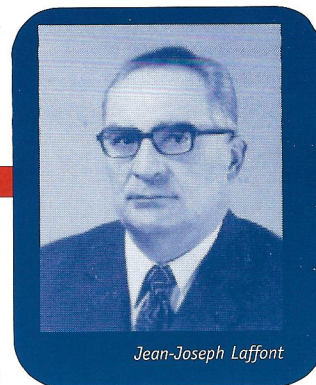
Alarme Sensor Premium

~~549€~~
479 €

<http://www.maison-facile.com>

CARNET NOIR

Hommage à Jean-Joseph Laffont, ancien prof. de l'école



Jean-Joseph Laffont

Professeur de comptabilité et de gestion financière de la fin des années cinquante jusqu'en 1980, Jean-Joseph Laffont était très estimé des étudiants. Ils appréciaient chez ce talentueux pédagogue la clarté des exposés, la richesse des cours et la pertinence des propos. Hélas, Jean-Jacques est décédé le 23 octobre 2005 à l'âge de 82 ans.

Son accent rocailleux et son expression réservée provenaient de son origine ariégeoise. D'aucuns se souviendront de la question maintes fois posée « *Parrdon Monsieur, vous avez dit trrente ou quarrante ?* ». Jean-Joseph Laffont était un grand amateur de rugby qu'il avait pratiqué au plus haut niveau dans le Jeu à XIII. Dans les années 60, tous les ans, avait lieu une rencontre professeurs contre élèves. Une année, lors de la 3^e mi-temps, Paul Logeais (promo 69) lui avait reproché « *Monsieur, lors d'une touche, vous m'avez balancé un coup de coude alors que je ne faisais pas action de jeu !* ». Jean-Jacques Laffont s'est contenté de lui répondre : « *Un vieux réflexe* » (prononcer réflétse). Il était très attaché à la terre. Pendant sa vie active et surtout à la retraite, il aimait cultiver la vigne de Colomiers et les pommiers de Bordes-sur-Lez. Il y distillait une excellente eau-de-vie de prune, d'après Michel Lebon (promo 63).

Après une vie professionnelle intense, journaliste puis professeur à Ozenne, Sup de Co (il fut à l'origine du 1^{er} mastère "Audit & Contrôle Interne" labellisé par la Conférence des Grandes Ecoles), INSA, membre du jury du diplôme d'Expert-comptable, Jean-Jacques Laffont avait retrouvé sa terre natale à Bordes-sur-Lez. L'Association des Diplômés ESCT adresse à sa famille et à ses proches ses plus vives condoléances.

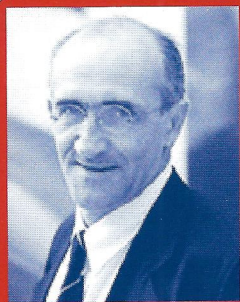
Jean Belou (promo 53)

NOMINATION

Hervé Gasiglia rejoint la direction du groupe ESCT.

Actuellement directeur du Groupe ESC Dijon, il rejoindra le 15 janvier le Groupe ESCT en qualité de directeur-adjoint du Groupe et de directeur du programme Grande Ecole. Son parcours ? HEC, Docteur en Sciences Eco, il débute chez Texas Instruments avant de rejoindre la DG d'Air Inter, puis de consacrer 10 ans au conseil stratégique en innovation pour les PME. En 1994, il intègre le Groupe CERAM Nice Sophia-Antipolis en qualité de professeur de marketing stratégique,

responsable de l'enseignement Entrepreneurat, marketing B to B, PGE et création d'entreprises. Il prend ensuite la direction de CERAM Entreprises, division formation continue du Groupe. En 2002, il prend la tête du Groupe ESC Dijon, qu'il fait progresser fortement. Hervé Gasiglia enseigne par ailleurs à HEC Management, à New York University, au CPA, à l'Ecole des Mines, au Collège Polytechnique et l'Ecole Centrale de Paris.



Hervé Gasiglia

TIC

Le groupe ESCT joue la Mêlée

Pour quoi faire ? Pour proposer le TIC TIME, où comment aborder concrètement les questions liées à l'utilisation professionnelle des TIC (Technologies de l'information et de la communication), à l'heure du thé ! 1^{ère} édition le jeudi 8 décembre à 17 h à Sup de Co, avec au programme "les TIC & les Ressources humaines". Rappelons que La Mêle est l'Association des acteurs de l'économie numérique de la région et qu'elle est présidée par Edouard Forzy (diplômé IEDN).

Pour en savoir plus : j.echevarria@esc-toulouse.fr

MASTERS

L'ESCT ouvre un mastère à Paris

Dans le cadre d'un partenariat avec l'Ecole Nationale Supérieure de Techniques Avancées (ENSTA), le mastère spécialisé en marketing, management et communication d'entreprise (créé en 1988 par l'ESCT) a également ouvert, depuis le mois d'octobre dernier, une session à Paris.

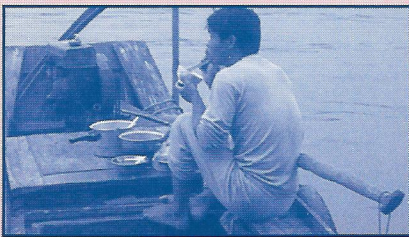
DOSSIER SPÉCIAL CHINE



La chine comme si vous y étiez

Il y a 2 mois, j'ai passé 15 jours en Chine, destination très à la mode ces temps-ci. Je n'y allais pas pour vendre, ni pour faire du tourisme, mais tout simplement pour y faire mon marché... En résumé, 15 jours de folie furieuse.

Ceux qui me connaissent un peu vont se demander ce que je faisais en Chine, vu que je sévis depuis 20 ans dans la communication... En fait, je viens de racheter une PME de 20 personnes, basée à Toulouse et spécialisée dans la fleur artificielle (fabricant-grossiste national). Or, chacun sait que la fleur artificielle est une grosse tradition asiatique, et que c'est l'un des rares endroits au monde où elles sont encore fabriquées. Ailleurs, c'est surtout un travail d'assemblage de composition florale que l'on trouve, et non de fabrication pure. Alors, comme les copains, coût de la main d'œuvre française oblige, je suis en train de délocaliser une partie de ma production d'assemblage. Il faut dire que j'en assemble 200000/an... Or, le coût global d'un smicar chinois est... 40 fois inférieur à celui du smicar français (calculs vérifiés sur place avec les directeurs des usines que je visitais). Pour autant, mon but n'est pas de licencier du personnel à Toulouse, mais plutôt de réduire le recours au travail temporaire, puisque pendant 4 mois/an jusqu'à présent, notre effectif passait de 20 à 50 personnes.



Petit déjeuner servi sur le pont

Qu'est-ce qui m'a marqué en Chine ?

Au plan professionnel d'abord. Un ouvrier moyen bosse 10 heures/jour pendant 30 jours d'affilée (1 jour de congé/mois). Le calcul est vite fait: 290 heures/mois, pour 80€ de salaire. Et ils travaillent comme ça 11,5 mois par an, sans jours fériés ni pont, etc. Seul répit: le nouvel an chinois, où la Chine marque une pause générale du 15 au 31 janvier. En fait, pénurie de main d'œuvre oblige, les usines vont récupérer dans les campagnes les pères et/ou mères de famille qui sont logés, nourris et blanchis dans l'usine même. Mais quand je dis logés, ce n'est pas le petit pavillon individuel Sam Suffit, c'est une bannette dans un dortoir collectif. Et ce ne sont pas les 3 bols de riz servis

chaque jour qui doivent ruiner l'usine... Comme ces ouvriers sont considérés comme des travailleurs saisonniers (car ils rentrent 15 jours / an dans leur province lointaine), pas besoin de les déclarer. Donc, le patron de l'usine ne paye aucune charge sur les 80€ et l'ouvrier n'a aucune retenue sur les 80€ qu'il perçoit. L'ouvrier comme l'employeur peuvent mettre un terme sans préavis ni justification à leur collaboration: flexibilité maximale. Et surtout, docilité et obéissance maximales, car là-bas, le respect de la hiérarchie est sacro-saint. Côté business, il y a d'un côté les usines où personne ne parle Anglais et où l'informatisation est balbutiante, et de l'autre les traders chinois qui parlent Anglais et font office de force de vente pour ces usines. Donc, il faut souvent trouver des traders de confiance, qui vous servent de guides par la même occasion, car dès que vous sortez des grandes villes, plus rien n'est écrit en Anglais, et en plus les petites villes n'ont pas de noms de rue, et encore moins de numéros d'immeuble... Seule la tradition orale permet de se diriger. J'ai passé 24 heures à Hong-Kong: changement de décor. Tout est hyper-occidentalisé, et là-bas, une secrétaire chinoise touche 2000€/mois... Beaucoup de traders ont leur bureau à Hong-Kong à partir duquel ils représentent plusieurs usines basées en Chine continentale.

Côté privée

Le revers de la médaille de cette locomotive chinoise lancée dans une course folle, est criant: le soleil est toujours voilé (bonjour la pollution) et les quartiers historiques sont souvent soit laissés à l'abandon, soit



Un dieu du commerce dans le hall d'accueil d'une usine

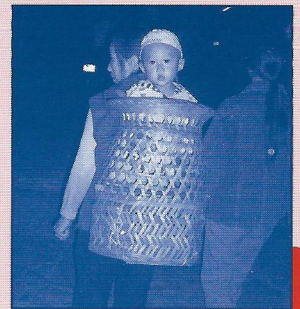
rasés pour faire place à de rutilants buildings de verre. La circulation est extraordinaire: il n'y a presque pas de code de la route (les feux rouges n'ont été implantés que récemment), donc c'est le rodéo permanent. Tous les coups sont permis. Mais là où l'Européen prend une bonne leçon de conduite, c'est sur le respect de l'autre: jamais un geste d'énervement, ni le moindre écart de langage. Car pas question de faire perdre la face aux autres conducteurs. Très, très fort. À part ça, ils sont très gentils et serviables, même si ce ne sont pas de gros rigolos. Dans les palaces 5 étoiles dignes de ceux de Las Vegas (à 40€ la nuit breakfast included), la main d'œuvre est pléthorique, mais souvent peu compétente, car ils n'ont pas le temps de la former. Dans un palace par exemple, une serveuse du restaurant pourtant très chics ne savait pas se servir d'un tire-bouchon, tout simplement parce que personne ne le lui avait appris. Dans les toilettes du hall d'accueil d'un palace, j'ai vu un employé dont le seul rôle était de vous tendre une serviette une fois que vous aviez fini de vous laver les paluches.

Je pourrais en écrire encore 10 pages, mais il est temps que je m'arrête pour laisser la place aux autres articles. Mais comme je suis appelé à y retourner 2 à 3 fois par an, suite au prochain numéro...

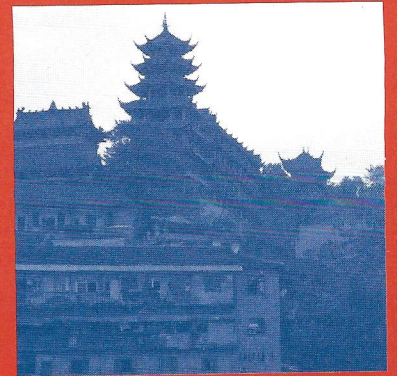
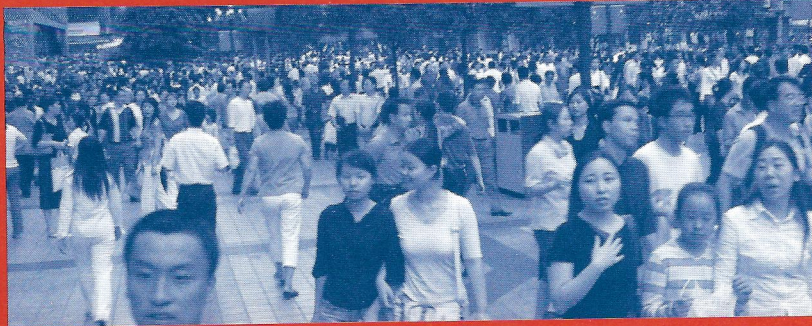
Je pourrais en écrire encore 10 pages, mais il est temps que je m'arrête pour laisser la place aux autres articles. Mais comme je suis appelé à y retourner 2 à 3 fois par an, suite au prochain numéro...

Hervé Magon de la Giclais (promo 82)

PS : J'en profite pour annoncer aux lecteurs d'Agora que c'est mon dernier numéro en tant que rédac'chef du journal, rôle que j'assumais depuis 6 ans. En effet, mon nouveau challenge professionnel sera trop prenant pour que je puisse continuer. Entre ma famille, mon boulot et mes 30 compétitions de course à pied par an, la cour est pleine. Je crois qu'on a réussi à faire franchir au journal un joli palier de progression. Il faut maintenant du sang frais pour en franchir d'autres. Pour ma part, j'ai assez donné. Un grand merci aux lecteurs et surtout, longue vie à la fabuleuse Agora dream-team !



Une nouvelle mode à lancer en Europe



Ne jamais perdre la face

Depuis 24 ans, les villes de Toulouse et de Chongqing entretiennent des relations plus qu'amicales. D'ailleurs, La ville rose fait partie des premières villes françaises ayant noué des liens avec une ville chinoise. Mais Chongqing est-elle vraiment une ville pour des yeux occidentaux ?

Chongqing : 80 000 km² (544 535 pour la France), 32 millions d'habitants dans la municipalité et près de 5 millions intra muros, quelques-unes des plus grandes entreprises chinoises des secteurs automobile, agroalimentaire ou encore électronique, mais surtout le barrage des trois gorges, le plus grand barrage hydro-électrique du monde. À mon retour de Chine il y a un mois, certains entrepreneurs me disaient encore : « *Mais que pouvons-nous faire face à une telle économie ?* ». Il est vrai que la Chine fascine, qu'elle effraie, qu'elle soulève bien des questions. Son économie est certes largement soutenue par un marché interne conséquent et des investissements étrangers ininterrompus, mais aussi par un droit du travail velléitaire ("smic" à 600 yuans/mois soit 60€, bien que le revenu moyen en Chine soit de 2000 yuans/habi-

tant). « *Il n'est de richesse que d'homme* » disait Jean Bodin. Pour la Chine, cette formule est on ne peut plus vérifiée. En Chine, on ne perd pas son temps, son énergie ou son argent. Mais on gaspille des hommes. Au moment où j'écris ces quelques lignes, 68 mineurs ont perdu la vie dans une mine du nord-est. Qu'aurait dit Zola de tout cela ?

À Chongqing ou ailleurs, accroupis sur un trottoir, entassés sous les immenses routes suspendues qui entaillent les villes nouvelles, où déambulant dans les rues à la recherche d'un emploi précaire et âpre, ils sont certainement des millions, ces chinois bercés dans leur enfance par des chants communistes et cherchant aujourd'hui à trouver leur place dans une économie ultra-libérale. On pourrait craindre une crise sociale imminente, mais il semblerait que tout fonctionne, que le système

tienne bon. Certainement parce que les Chinois ont un code de vie immuable : ne jamais perdre la face. Aussi, le travail est d'or dans l'empire du milieu. Pas de plaintes à la moindre difficulté, peu ou prou de mendiants dans les rues. La plus petite activité lucrative est bonne à prendre, tant que l'on n'obtient pas un billet en tendant la main.

En errant moi-même dans les quartiers populaires et commerciaux de Chongqing, j'ai aperçu une femme d'une soixantaine d'années. Elle allait de poubelle en poubelle sur la place de la Libération (Jie Fang Bei) et en remuait les entrailles pour en sortir des bouteilles en plastique. Elle avait un sac presque rempli à la main qui représentait une bonne matinée de labeur mais seulement quelques yuans. Je souffrais de voir une personne de cet âge qui semblait passer inaperçue aux yeux des passants. Je me suis approché et lui ai tendu un billet de 5 yuans, l'équivalent de deux ou trois heures de travail. Elle posa son regard sur moi et le billet, eut un sourire et d'un geste furtif de la main, m'indiqua qu'elle refusait de prendre l'argent. J'en suis resté coi, honteux et mal à l'aise d'avoir peut-être été insultant, tandis qu'elle s'éloignait sereinement vers une autre poubelle.

Thierry Li (promo 02)



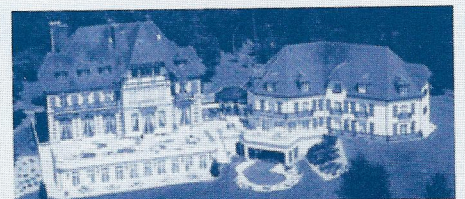
Château de la Tour

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 – Evénements – Conventions
www.lechateaudelatour.fr



["Nous avons conçu une offre particulière pour tous les diplômés ESCT" (Jean-François Jadas (promo 72))

CONFERENCE SUR LA CHINE

Bienvenue au pays de l'économie socialiste de marché

Encore une conférence réussie ! On ne change pas une équipe qui gagne : Direction de l'Ecole + Association des Diplômés + Société Bordelaise de CIC. Cette fois-ci, le thème était celui de la Chine. La date avait été bien choisie, puisque le représentant du CIC à Hong-Kong était justement de passage à Toulouse !

« La Chine a le potentiel pour devenir la plus grande puissance économique mondiale dès 2039 », annonce d'emblée le conférencier de circonstance Pierre Dhomps (promo 67), pdg du cabinet Energie7 International. Il démarre fort, l'ami Pierrot ! Mais toujours d'après lui, les entreprises françaises lorgnant sur la Chine, plus grand atelier industriel du monde, ne se soucient pas assez du volet interculturel, car ce pays conjugue en permanence une modernité très avancée et des traditions ancestrales. Comment vendre en Chine ? D'abord, faire un audit des points forts de votre Sté, car la concurrence est féroce sur place. Ne pas aller en Chine pour céder à la mode, mais plutôt avec un solide plan de prospection : que veut-on y faire exactement ? Partez là-bas avec sous le bras votre plaquette rédigée en Anglais, et si possible en Chinois, une brouette de cartes de visite (les Chinois en raffolent) et un site Internet bien fait (les Chinois aiment aussi). Attention à bien choisir vos partenaires sur place (qu'ils ne soient pas des concurrents déguisés), à border votre SAV, à bien cibler les circuits de distribution (une couverture nationale est quasi-utopique) et, si possible, ayez sur place des appuis économique-politiques (« pour faire de bonnes affaires, il faut d'abord être amis,

et ça prend du temps »). La clé du succès ? Le partenariat gagnant/gagnant : trouver un partenaire local qui vende vos produits et dont vous allez vendre les produits en France. D'autre part, si vos produits sont haut de gamme ou à haute valeur ajoutée, vous aurez plus de chance de percer durablement.

Quant au volet interculturel, mieux vaut s'armer d'un décodeur Canal+ Morceaux choisis (et présentés en vrac). Dans la négo, le Chinois applique souvent le principe du Jeu de Go : taper à côté pour ne pas dévoiler son jeu. Autre source d'inspiration à méditer, le taoïsme : « *On façonne l'argile pour faire des vases, mais ce qui est important, c'est le vide* ». Les Chinois préfèrent la conciliation au défi. Respect de l'autre, ne pas perdre la face, sagesse : « *Les Chinois réquisitionnent les personnes âgées pour faire des sit-in dans la rue, car les autorités n'oseraient jamais s'y attaquer (respect des anciens)* ». Attention à choisir un interprète qui sache traduire



de gauche à droite, le représentant du CIC à Hong-Kong et le conférencier Pierre Dhomps (Promo 67)

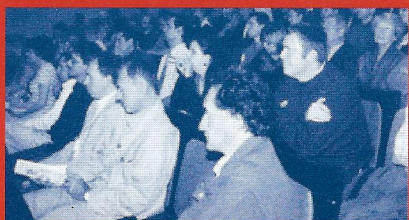
vos propos autrement qu'en mot à mot, car une traduction trop factuelle de propos occidentaux aurait de fortes chances d'offenser votre interlocuteur chinois. Et là, vous êtes dans de sales draps. Dans la négo, le Chinois calcule sa marge bénéficiaire, mais aussi la vôtre : tant qu'il jugera qu'elle est trop élevée, la négo n'est pas finie...

Et surtout, surtout, ne cherchez pas à brûler les étapes en allant trop vite, sous peine d'aller droit dans le mur. Etc., etc. Un grand merci à Pierre Dhomps.

Hervé Magon de la Giclais (promo 82)

Repères en vrac

- Un taux de croissance entre 9 et 10% (18% de la croissance mondiale)
- Le pays le plus peuplé au monde
- Balance commerciale France-Chine : fortement déficitaire (devinez pour qui)
- La Chine a une réputation de bon payeur
- L'Etat est très push (« peu importe que le chat soit noir ou blanc, pourvu qu'il sache attraper la souris »)
- 3^e exportateur mondial (1^{er} d'ici 5 ans)
- 250 millions de tél. portables vendus par an sur le marché intérieur (1^{er} acheteur mondial)
- 850 \$ de revenus annuels/habitant en 2005, mais 3500 \$ en ligne de mire pour 2020
- 60 hypermarchés Carrefour, etc.



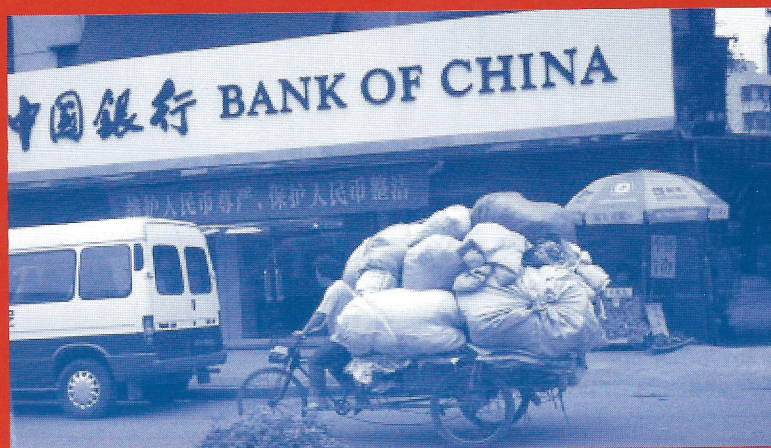
La foule des grands jours

DOSSIER SPÉCIAL CHINE



PIANO AUX JACOBINS à l'affiche à la cité impériale

Vendre de la musique aux Chinois, c'est possible ! Laurent Adnet (promo 98) l'a démontré récemment puisqu'il a exporté à Pékin le kit toulousain "Piano aux Jacobins" les 8, 9 et 10 décembre dernier. Il fallait quand même le faire, non ?



Chine d'en haut et Chine d'en bas

■ Comment le contact s'est-il établi avec Pékin ?

En septembre 2004, en plein festival, on a reçu un appel téléphonique du Consulat de Chine nous informant que des administrateurs du Théâtre de la Cité Impériale à Pékin, de passage en France, étaient intéressés pour passer 2 jours au Festival. Il faut se rappeler que 2004 était l'année de la Chine en France. Ils ont d'emblée été impressionnés par l'ancienneté de notre Festival: 26 ans. De fil en aiguille, ils nous ont invités à Pékin pour voir comment on pourrait exporter la formule.

■ Quel contexte as-tu découvert sur place ?

Nous avons rencontré des gens très professionnels, qui voyagent beaucoup dans le monde pour s'inspirer de ce qui se fait de mieux sur la planète terre. Leur théâtre contient 2500 places et malgré le fait que ce type de festival ne soit pas encore ancré dans les coutumes locales, ils n'étaient pas trop inquiets sur le succès de l'opération. Il faut dire que la salle était déjà en partie remplie par les invités des 3 sponsors que nous avons associés à l'événement: Air France, BNP Paribas et Airbus China. En fait, nous fournis-

sons le plateau d'artistes, et eux fournissent la salle et toute la logistique qui va avec (pianos, billetterie, etc.).

■ Cette expérience aura-t-elle des lendemains ?

Oui, car une 2^e édition est déjà programmée en juin 2006 à Pékin, et dans la foulée, nous risquons fort de nous produire également à Shanghai. D'autre part, nous avons des projets d'export vers Marrakech. Jusqu'à présent, nous n'exportons la formule "Piano aux Jacobins" qu'à Paris. C'est passionnant de voir que nos frontières s'élargissent aussi facilement.

■ Quelle impression t'a laissé tes 4 jours de reconnaissance à Pékin en février dernier ?

Une ville gigantesque, où la pauvreté côtoie directement les grands palaces flambants neufs... La ville n'est pas forcément belle, car ils rasant tout ce qui est ancien pour le remplacer par du neuf. Ce qui surprend le plus, c'est la densité de grues, tant les chantiers sont nombreux!

Propos recueillis par **Hervé Magon de La Giclais** (promo 82)

Les plus grandes marques,
exclusivement pour l'homme :

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



SOULERY
depuis 1897

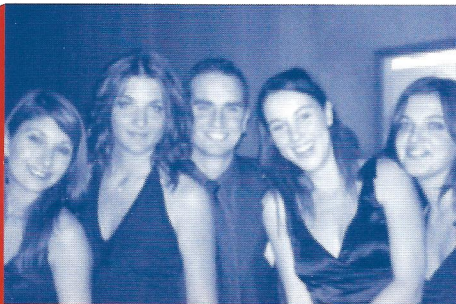
10, rue Lapeyrouse
31000 Toulouse
Tél. 05 61 21 14 90

www.soulerie.com

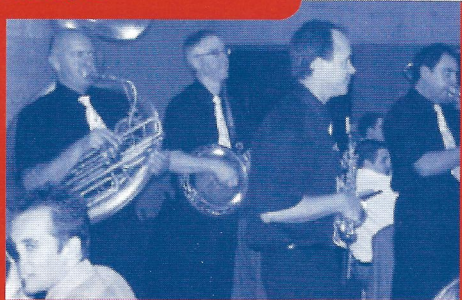
Gala de l'école

Record battu
avec 1100 participants

Une longue tradition est en train de renaître. Venant après un Gala 2004 déjà de bonne tenue, nul doute que la réussite de cette édition 2005 ne restera pas sans lendemain !



Greg Bize, organisateur et ses girls



Le jazz était à l'honneur



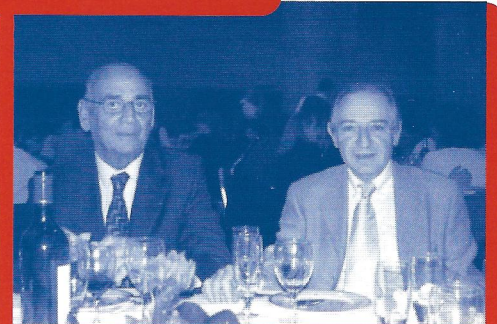
Renée Monzat ravie de son bouquet



La remise des diplômes



Chloé, Gilles Méric et Hervé Passeron ouvrent la soirée



Jean Belou (promo 63) et Claude Souloumiac (promo 61)

Nous étions près de 500 élèves et diplômés (un peu moins nombreux, soyons modestes) réunis pour partager un excellent dîner spectacle servi par la brigade de François Arlet (promo 76) dans une ambiance St Germain des Prés chère à toutes les générations. C'était d'abord le Quartet Pile ou Jazz puis le Toubib Jazz Band qui, circulant entre les tables et se posant par endroits, entraînaient les convives dans la danse. Boogie-Woogie, Charleston... endiablés. Ce dîner-spectacle avait été précédé d'une remise officielle des diplômes de la promo 04 dans les locaux de l'Ecole. On notera que c'est Gilles Méric (promo 80) qui, en tant que nouveau président des diplômés, donnait le top de départ de cette soirée festive, passant ensuite la parole à Hervé Passeron, directeur du Groupe ESCT, puis à Chloé, la charmante présidente du BDE.

Le dîner fut animé par quelques chœurs d'élèves que notre président d'honneur, Jean Belou (promo 63), jugea plus sages que ceux d'antan. Gilles Méric reprit le micro à la fin de cette première mi-temps pour faire procéder au tirage de la tombola. Un séjour au Sénégal offert par Fram (merci Fram) fut gagné par Laure Guiony (promo 04). Un repas à la Brasserie de l'Opéra et une maquette de l'A380 faisaient également partie des lots qui ont tous trouvé preneurs. On apprenait aussi que ce 19 novembre était l'anniversaire de la nouvelle secrétaire de l'Association, Catherine Dedieu. Enfin, Gilles Méric appelait Renée Monzat, jeune retraitée, pour lui remettre un splendide bouquet.



L. Guiony, gagnante du voyage au Sénégal offert par FRAM

La seconde mi-temps se passait au sous-sol où Laurent Wolf, DJ exceptionnel, a fait danser les élèves (et les quelques diplômés courageux toujours présents) jusqu'aux premières lueurs du jour. On notera que 600 personnes, qui ne participaient pas au dîner, sont ensuite venues pour la soirée dansante. 500 au dîner + 600 à la soirée = 1100 au total. Le compte est bon. Large succès donc pour cette manifestation organisée conjointement par les élèves et les diplômés, comme l'an dernier.

DU SANG NEUF pour l'association

Comme nous le signalions dans le numéro 61, de nouveaux administrateurs ont été élus en juin dernier au conseil d'administration de l'Association des Diplômés ESCT. Et tradition oblige, voici un court portrait de chacun d'entre eux. Une précision toutefois : seules les nouvelles têtes ont été mises à l'honneur, ce qui explique que Benoît Fargeot (promo 00), Jean-Marc Bels (promo 88) et Gérard Pucheux (promo 00), véritables récidivistes du mandat d'administrateur, sont passés sous silence dans cette rubrique).



Vincent Turquand d'Auzay (promo 87)

Son parcours professionnel ?

« Depuis longtemps, je nourrissais le projet de monter ma propre entreprise. Tant mes études à Sup de Co que mes 16 ans d'expérience de gestion d'entreprise au sein des plus grands groupes de transport et de logistique m'y avaient préparé. Début 2004, une rencontre avec le groupe AXA, par l'entremise de l'Association des Diplômés Sup de Co, me donne l'occasion de concrétiser ce projet : ainsi, je crée mon agence dans mon village du sud des Landes, Estibeaux. Mon métier consiste à protéger les revenus et le patrimoine de mes clients. J'ai enfin le sentiment de maîtriser mon avenir, de travailler pour moi, et de faire un métier utile en accord avec mes valeurs... Que demander de plus ? ».

Ses motivations en faveur de l'Association ?

« Faire bénéficier d'autres diplômés des contacts qu'elle m'a apportés, en particulier dans le secteur Landes - Pyrénées Atlantiques où les diplômés, nombreux, se sentent un peu loin de Toulouse. Au-delà de la convivialité, il ne faut pas oublier qu'une association de diplômés est un outil de promotion tant pour ses adhérents que pour l'École, et que la force d'un réseau se mesure à l'aune de ses actions. C'est donc pour agir, dans la ligne des actions déjà engagées par l'Association et notamment au sein de la commission "Emploi", que je la rejoins aujourd'hui en tant qu'administrateur ».



Françoise Tardivel (promo 95)

Son parcours professionnel ?

« Exclusivement Marketing, suite à l'option "Marketing Grande Conso" de Geneviève Cazes-Valette (promo 76) dont c'était la première promo à la tête de l'OM. Puis 3 ans chez Roquefort Société en tant qu'Assistante de produit, au cœur de l'Aveyron. Puis virage vers la grande distribution où je suis toujours. Je suis en effet actuellement "Reponsable Marketing des Marques propres" d'Intermarché, après avoir été logiquement chef de produit à mon arrivée chez les Mousquetaires en 1998, puis chef de groupe et depuis 2 ans à la tête du service ».

Ses motivations en faveur de l'Association ?

« Je suis très attachée à l'École, ainsi qu'à l'objectif de développer et de fructifier un réseau de diplômés. Quand j'étais en poste loin de Toulouse, je ne pouvais y contribuer qu'en prenant des stagiaires Sup de Co par exemple, alors que maintenant que je suis toute proche de Toulouse, je peux plus facilement donner de mon temps à l'Association ».



Thierry Li (promo 02)

Son parcours professionnel ?

« Une fois mon diplôme ESCT en poche, j'ai été consultant en finance locale pour une société implantée à Toulouse.

Mais l'expérience ne s'est pas avérée fructueuse et je suis revenu à mes premières ambitions : créer une société. Chose faite en 2004 avec Flying

Communication qui gère des espaces publicitaires dans les salles de sport. En parallèle, je suivais et collaborais avec les relations internationales de la mairie de Toulouse pour tous les événements concernant la Chine (dont je parle la langue, étant natif de ce pays). Aujourd'hui, je prépare également une structure de consultants free lance en optimisation des rapports avec la Chine, pour mieux répondre aux attentes des structures françaises, qu'elles soient publiques ou privées ».

Ses motivations en faveur de l'Association ? « Concernant mon engagement dans l'Association des Diplômés, je voulais simplement me rendre utile à l'association dans la mesure où je suis toujours à Toulouse. Je pense que la force d'une école de commerce vient aussi de notre capacité à s'écouter, s'entraider, à maintenir la cohésion ».



Frédéric Beauvais (promo 01)

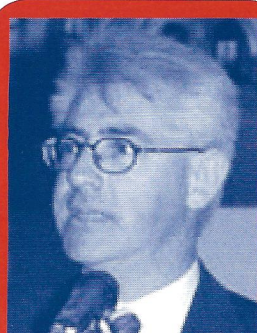
Son parcours professionnel ?

« A la sortie de l'École, j'ai intégré Blédina, société du groupe Danone, en tant que chef de secteur. Aujourd'hui, je suis responsable formation régional. Je forme aux techniques de vente les nouvelles recrues de Blédina. C'est très intéressant car on travaille sur "l'Homme" pour lui permettre d'acquérir de nouvelles compétences ».

Ses motivations en faveur de l'Association ? « Faire grandir l'Association et permettre un meilleur maillage entre étudiants et diplômés, dans la recherche d'emploi mais aussi dans le partage d'expérience. J'aimerais pour cela travailler sur une optimisation de notre site web et créer un forum pour une meilleure interactivité des infos (recherche d'emploi) ».

LES VŒUX

du président



Une nouvelle année commence. J'espère qu'elle apportera à vous, à vos proches et à vos entreprises tout ce que vous en attendez.

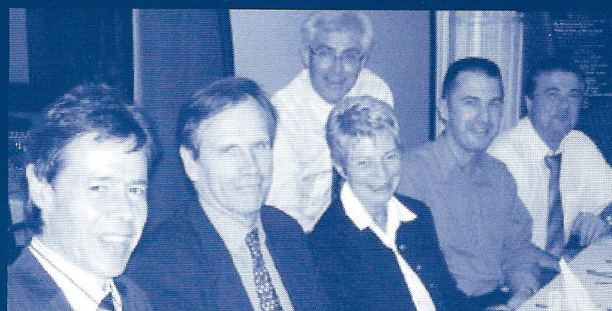
Votre Association continue sa route : vous trouverez dans cette nouvelle édition de votre journal préféré, l'écho de certains projets ou manifestations présentés lors du précédent numéro, dont bien sûr le gala qui a réuni le 19 novembre, 1100 d'entre vous lors de cette soirée exceptionnelle.

La recherche de nouveaux locaux avance rapidement, puisqu'un accord conclu avec l'Ecole nous permettra de disposer très prochainement d'une nouvelle infrastructure située face à l'école, dans la résidence étudiante du 20 bis boulevard Lascrosses. Proximité et convivialité seront les principaux avantages de notre futur cadre de vie. A bientôt pour l'inauguration....

Meilleurs voeux à tous.

Gilles Méric, président (promo 80)

DÉPART DE RENÉE MONZAT



Mardi 25 octobre 2005. Quinze diplômés se sont réunis autour d'une bonne table pour fêter le départ en retraite de Renée Monzat. On voit sur cette photo 5 présidents de l'Asso qui entourent leur ancienne collaboratrice. Ambiance décontractée et festive. Jean-Louis Cazes (promo 83) et Joël Echevarria (promo 87) ont largement contribué à l'animation de cette soirée au cours de laquelle Geneviève Cazes-Valette (promo 76) a remis à l'impétrante, au nom des participants, un témoignage de leur reconnaissance pour tous les services rendus. Bien entendu, Agora était là pour fixer ces instants chargés d'émotion.

C.A. DU 25.10.05

POINT SUR LES ACTIONS RÉCENTES, EN COURS ET À VENIR

■ Généralités

- Gilles Méric (promo 80) présente les enseignements et les instances de gouvernance de l'ESCT, et notamment le Conseil d'Orientation (très orienté recherche et international) de l'Ecole dont il fait partie, ainsi que le nouveau Conseil d'Administration de l'Ecole.
- Futurs locaux de l'Association (à 200 m. des précédents) : projet d'aménagement en cours de discussion.
- Séminaire de réflexion sur le thème de "L'association dans 5 ans" : programmé le 14 janvier 2006.

■ Commission Animation du Réseau

- Antenne Paris : au programme de l'année 2006, apéritifs au Père Louis, soirées et conférences.
- Toulouse : une réunion avec les associations d'élèves fraîchement élues et la préparation du cycle 2006 de conférences.
- Antenne Paca : lancement d'une antenne animée par Jean-Christophe Bassi.
- Antenne Est France : réunion de lancement en préparation.
- Bordeaux : idem.

■ Commission Annuaire

- La parution de l'annuaire 2006 "version papier" est fixée au 15 mars 2006.

■ Commission Finances

- Cotisations 2005 : la barre des 1500 cotisants a presque été atteinte.
- L'association Atale a débloqué, comme prévu, une importante subvention en faveur de l'Association.

■ Commission Agora

- Une nouvelle solution est en voie d'aboutissement pour remplacer Hervé Magon de la Giclais (promo 82).

DÉPART DANS L'ÉQUIPE AGORA

La roue tourne...



Notre rédacteur en chef Hervé Magon de La Giclais (promo 82) ayant de nouvelles responsabilités professionnelles plus que prenantes, nous serons privés de son concours dès le prochain numéro. Nous avons tous un peu de vague à l'âme, car nous avons travaillé ensemble pendant six ans (22 numéros), dans une ambiance de franche camaraderie et avec efficacité. Que

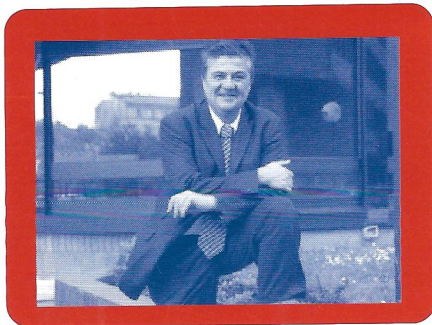
faire ? C'est la vie, et il faut bien se résoudre à continuer, en reconstituant un attelage qui essaiera de faire aussi bien que par le passé. Mais nous n'oublierons pas, Hervé, que c'est toi qui a donné un nouveau souffle à notre publication. A ton contact, nous avons acquis un peu de ton professionnalisme. A nous de jouer, anciens et nouveaux, pour passer ce cap difficile. Nous ne doutons pas un instant de l'intérêt que tu porteras à la lecture d'Agora et tes critiques constructives nous aideront à progresser encore. Tous nos vœux sincères de réussite dans ton nouveau business !

Au nom de toute l'équipe Agora,

Claude Souloumiac (promo 61)

Patrick Igon (promo 80)

La foi qui soulève les montagnes



Même si Patrick a déjà eu les honneurs de la presse en novembre dernier (la Dépêche du Midi en a fait son "homme de la semaine", Agora remet ça, car l'homme vaut manifestement le détour !

L'esprit d'entreprise dans les gènes

Né à Paris, Patrick est fils de Centralien. Il a 1 frère, Olivier (prof. permanent à Sup de Co et chef d'entreprise) et 2 sœurs (dont l'aînée a épousé Jérôme de Bardies -promo 82). Venu à Toulouse à l'âge de 3 ans, il se sent Toulousain de cœur et d'adoption. Il a été formé chez les jésuites de St Stanislas et ses enfants également, ce dont il est fier. Après une prépa Hec à Fermat, il obtient son diplôme Sup de Co, option stratégie marketing.

son parcours de salarié

Il débute à Auchan Bordeaux (chef de département). Puis chef de service marketing dans une filiale du groupe Lafarge à Toulouse, où il crée la fonction marketing B-to-B. Puis directeur de la filiale du groupe Weishardt à Graulhet (gélatine alimentaire et pharmaceutique). Et enfin directeur marketing/achats au sein du groupe Larivière à Angers (négoce de matériaux de toiture).

il monte son business à Toulouse

A 39 ans il crée Opti'Mix société de Conseil en stratégie et organisation à l'usage des PME régionales. Il se fait rapidement apprécier dans l'industrie, le

BTP, l'agro-alimentaire et les services, puis devient "spécialiste" de l'accompagnement à la certification Iso 9001 dans le secteur immobilier. La publication du mémento du décideur en PME-PMI consacre sa notoriété.

Leader toulousain du bureau équipé !

La location aux entreprises de bureaux équipés dans des Centres d'Affaires "Buro-Club" est devenue son activité principale. Il a d'abord racheté Toulouse-Centre (allées Jean-Jaurès) et a réalisé une extension en utilisant des locaux voisins des AGF. Plus récemment, il a repris à son compte les centres de Toulouse-Labège et Toulouse-Blagnac, puis a étendu son domaine à Toulouse-Sud à proximité du futur cancerpôle. L'objectif est de prendre en charge l'intendance des entreprises pour leur permettre de se consacrer pleinement à leur développement. Toute une palette de services leur est offerte : standard, tél., secrétariat (multilangue), bureautique, salles de réunions (vidéo et rétroprojecteurs...), espaces d'accueil, de détente... Le team Igon compte à ce jour 9 personnes. La comptabilité et le social sont externalisés chez un Sup de Co Toulouse (Patrick Marouby -promo 83).

un homme qui sait où il va

Chez cet homme "carré" dans un corps rond, la rigueur l'emporte en toutes circonstances sur l'affectif. Il n'est pourtant pas dépourvu de sensibilité ni de générosité. Il aime aider les autres. C'est un "poisson" qui recherche le consensus et qui a fait sienne la formule : il faut des règles du jeu, mais il faut du jeu dans les règles. "Je sais ce que je veux et ça me sert de fil conducteur", a-t-il coutume de dire. Il a une grande ouverture d'esprit et sait écouter. Il se projette dans l'avenir et a toujours un train d'avance sur les autres. « J'aurais pu être architecte, car j'aime dessiner et construire au sens propre comme au sens figuré ». « Avec

tous tes engagements, as-tu le temps de te consacrer aux tiens ? ». Sa réponse fuse : « Je rentre tard, mais je suis là. En peu d'échanges, il me semble apporter l'essentiel à ma famille ». « Quels sont tes hobbies ? ». « Je joue au golf, une école de la vie pour la modestie et la persévérance. Je fais aussi de la gym en salle avec des amis utilisateurs de Buro-Club ». « Pour le trésorier de l'Asso des diplômés que tu as longtemps présidée, qu'est-ce qui te paraît important ? ». « Je m'attache à suivre l'aboutissement de la Fédération des Associations ». Merci Patrick pour avoir tracé la route à suivre et pour ton dévouement à notre cause commune.

Claude Souloumiac (promo 61)

carte de visite

- 46 ans, marié, 3 enfants
- Consultant en stratégie et organisation
- Gérant des centres d'affaires Buro-Club de Toulouse Centre, Toulouse-Sud, Labège et Blagnac
- Intervenant Groupe ESCT (Entrepreneuriat et Marketing B-to-B)
- Membre élu de la CCI de Toulouse

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), Francis Guitard (promo 67) et Thierry Li (promo 02)

■ Mise en page et impression
Pôle Impression - Castanet (N°7431)
N° ISSN : 0-991-3424