

RESEAU

Trimestriel n° 37 - Printemps 2011

des anciens®


FORCE EDC
RÉSEAU DES ANCIENS®

ADN

Une nouvelle association
voit le jour à EDC.

EDC Paris lance son école
en management du sport

Trophée «EDC - Éthique
et Gouvernance» 2010

Clubs Géographiques

EDC Carrières

**Bertrand
DELAMARE⁽⁹⁴⁾**

Life is about moments



Capeland

Porteur de tradition horlogère et d'élégance intemporelle, le chronographe Capeland bat au rythme des moments précieux de la vie, entre authenticité et style. www.baume-et-mercier.com

BAUME & MERCIER
MAISON D'HORLOGERIE GENEVE 1830

Catalogue disponible sur demande au 01 58 18 14 39



**Les moments forts de la vie.*

Vie de l'asso

- Édito page 5
- Infos page 6
- Carnet page 14
- Les RDV du Lundi page 15
- Ils bougent page 16
- Géographie page 19
- EDC Carrières page 24
- EDC Club page 28

Parcours

- Réussite page 30
- Portraits page 32

Actu école

- La vie étudiante de l'école page 44
- Trophée «EDC Éthique & Gouvernance» page 46
- Remise des diplômes page 51
- Calendrier des stages page 52
- Michel Tapiro page 56

Directeur de la publication : Jacques Rouvroy - Directeur de la rédaction : Claude Boismorand - Relations presse : Claude Boismorand - FORCE EDC - 70, Galerie des Damiers - La Défense - 192415 Courbevoie Cedex - Tél. 01 46 93 08 45 - Fax : 01 46 93 08 49 - Conception et réalisation : HUGEN - 1 avenue de Saint Barnabé 13004 - Marseille - Impression : Imprimé en France par BURLET GRAPHICS - 12 à 26, rue de Lyon - 94700 Maisons-Alfort - Publicité : Claude Boismorand - adresse e-mail : claud.boismorand@edcparis.edu

ISSN : 1953-5139 - Tirage du numéro 35 : 14 000 exemplaires - Dépôt légal : à parution.

Copyright Réseau des Anciens. Tous droits de reproduction totale ou partielle d'articles, de photos ou de dessins réservés pour tous pays sous quelque procédé que ce soit, sauf autorisation préalable et écrite de Force EDC Magazine. La rédaction n'est pas responsable des documents qui lui sont adressés spontanément. Les documents reçus ne sont pas rendus et leur envoi implique l'accord de l'auteur pour leur libre publication. Les noms des marques et adresses figurant dans les pages rédactionnelles de ce magazine sont libres de toutes publicités. Les articles publiés dans le magazine n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.

CHAMPAGNE Demoiselle



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.



C'est avec plaisir que nous vous retrouvons à travers ce 37^{ème} numéro de notre magazine. EDC comme Force EDC continuent leurs actions et vous trouverez ici, en dehors des rubriques qui parlent de vous, les dernières évolutions de votre école et de votre association.

9 ans déjà que le trophée éthique et gouvernance a été créé, il a eu lieu cette année au mois de février sous le fidèle parrainage de Jean Pierre Raffarin et fut organisé brillamment par les étudiant.

Après Sup de Luxe et Sup de Goût, EDC propose une nouvelle formation supérieure avec SMS « l'école spécialisée dans le management du sport »

Soucieux de renforcer les liens école anciens, une association voulue par Alain Dominique Perrin a vu le jour : c'est ADN présidée par Louis Augustin Calonne, étudiant, fils de l'un d'entre nous.

L'ampleur qu'ont pris les réseaux sociaux dans nos modes de communication actuels nous amène à nous impliquer dans le « community management ». N'hésitez pas à rejoindre notre communauté présente au sein de Facebook, Viadeo, LinkedIn, etc..

Enfin, et ce n'est pas des moindre une nouvelle impulsion a été donnée au service carrière en fusionnant les services d'EDC et Force EDC pour toujours plus d'efficacité comme l'ont montré les déplacements de Violaine Bo en région.

Toutes ces actions ne peuvent être menées que grâce à votre soutien. L'adhésion à Force EDC ne remplace pas les réseaux sociaux, elle en est le complément indispensable.

A bientôt

**PIERRE LACAGNE
(PME 82)**

Je veux travailler dans le paramédical

Infirmier
 Sur invitation du médecin, l'infirmier assiste toute une batterie de soins et de gestes techniques qui contribuent à soigner le malade. Une grande majorité des infirmiers travaillent dans le secteur public, même s'il est possible de travailler dans des entreprises privées ou en libéral.
Ses qualités : sérieux, habileté manuelle, rigueur, sens du contact.
Sa formation : le programme en IFSI (Institut de formation en soins infirmiers) comprend des matières générales et transversales (sciences humaines, santé, hygiène...) et des disciplines médicales (soins infirmiers, pédiatrie, anesthésie, psychiatrie...)
Coût : de 130 € à 2 200 € par an selon l'établissement.
La sélection : l'entrée dans un IFSI se fait sur concours (50 % d'admissibles). Les candidats doivent passer l'étude d'un texte relatif à l'actualité sanitaire et sociale, sur lequel trois questions sont posées. Quatre ans sont psychotechniques, ils sont complétés par des tests de recrutement, des tests logiques et analogiques, d'abstraction, de concentration...

Kinésithérapeute
 Avec l'objectif de régulariser le bon fonctionnement du corps de ses patients, le kinésithérapeute utilise une diversité de techniques et d'équipements. Il utilise le massage et la physiothérapie, les exercices de gymnastique ou de rééducation, la manipulation des vertèbres, le tirage, le chauffage. La majeure partie des kinésithérapeutes travaillent en cabinet libéral. Les autres sont salariés d'un hôpital ou d'un centre de rééducation.
Ses conseils : 1.
Ses qualités : créativité, minutie, sens du contact.
Sa formation : les études, d'une durée de trois ans, s'effectuent dans un IFSI (Institut de formation en soins infirmiers) ou dans une école spécialisée. Outre les cours pratiques, les étudiants suivent des cours d'anatomie, de physiologie.
Coût : de 1 400 € à 6 000 € par an.
La sélection : l'entrée en IFSI ou l'entrée en école spécialisée est soumise à un concours (5 % d'admissibles) qui comporte trois épreuves écrites - biologie (une heure trente), physique (une heure) et chimie (une heure). Mais de plus en plus d'établissements recrutent après une première année de médecine. À l'issue de la première année, les candidats sont admis selon leur note à l'épreuve de biologie (concernant) en première année de médecine. En cas d'égalité, le classement en médecine est pris en compte.

Nos Conseils

Pratiquant d'un sport ou d'une activité physique
 Beaucoup de nos lecteurs sont concernés par ce sujet. Il est sélectionné et est plus en plus fort. Avec les techniques modernes, il est de plus en plus nombreux à pratiquer des sports de haut niveau. Pour être en mesure de faire des choses plus difficiles, il faut être en mesure de faire des choses plus difficiles. Il faut être en mesure de faire des choses plus difficiles. Il faut être en mesure de faire des choses plus difficiles.

Pédicure-podologue

Il s'agit de soigner les affections de la peau et des ongles du pied, les lésions chroniques et aiguës et autres petits traumatismes, et de prévenir les accidents de rééducation postopératoire.
Ses conseils : 1.
Ses qualités : habileté manuelle, sens du contact.
Sa formation : le programme (sur trois ans) est basé, même si la majorité des candidats ont une formation de technicien supérieur en soins infirmiers, sur des matières générales et transversales (sciences humaines, santé, hygiène...) et des disciplines médicales (soins infirmiers, pédiatrie, anesthésie, psychiatrie...)
Coût : de 200 € à 800 € par an.
La sélection : sur dossier scolaire pour le CTS et sur concours pour le DE.

Nicolas Pradon administrateur de biens

Depuis 1996, Nicolas Pradon est administrateur de biens à Boulogne-Billancourt (92). Un métier peu connu, souvent dévalorisé, mais pourtant peu sensible à la crise. Un métier de plus en plus important pour occuper des postes clés de son industrie.

Ostéopathe

Le métier consiste à soigner par des manipulations et des exercices une approche globale du corps. Cette spécialité est reconnue après des études de kiné ou de médecine, mais elle peut être pratiquée après une formation de trois ans en ostéopathie après le bac.
Ses conseils : 1.
Ses qualités : habileté manuelle, sens du contact.
Sa formation : en théorie, la loi n'exige que trois ans d'études. Mais les formations des 21 écoles reconnues par le ministère de la Santé durent entre deux ans et sept ans.
Coût : de 200 € à 800 € par an.
La sélection : sélection en fin de première année.

Manipulateur radio

Sous le contrôle d'un médecin, il effectue des examens qui nécessitent l'utilisation d'équipement de radiodiagnostic médicaux.
Ses conseils : 1.
Ses qualités : rigueur et précision.
Sa formation : le DE (diplôme de technicien supérieur) en radiodiagnostic est préparé en deux ans de formation continue en soins infirmiers, en médecine ou en physique et électronique. L'ajout des cours sur les méthodes d'exploration et de traitement et imagerie médicale, de radiodiagnostic et de médecine nucléaire.
Coût : de 200 € à 800 € par an.
La sélection : sur dossier scolaire pour le CTS et sur concours pour le DE.

Orthophoniste

Il est le spécialiste du langage et du langage. Il agit sur les troubles du langage et du langage. Il agit sur les troubles du langage et du langage. Il agit sur les troubles du langage et du langage.

Témoignage

« Je suis très intéressé par le métier de kinésithérapeute. C'est un métier passionnant, mais très stressant. »

« C'est un métier passionnant, mais très stressant »

Nicolas Pradon
 Depuis 1996, Nicolas Pradon est administrateur de biens à Boulogne-Billancourt (92). Un métier peu connu, souvent dévalorisé, mais pourtant peu sensible à la crise. Un métier de plus en plus important pour occuper des postes clés de son industrie.

FHH MAGAZINE

journal.hautehorlogerie.org

Date : 22/02/11

Franck Juhel : nouveau Chargé de Mission de la FHH pour l'Espagne

Depuis janvier 2011, Franck Juhel est le nouveau représentant de la Fondation de la Haute Horlogerie (FHH) pour l'Espagne.



Franck Juhel est le nouveau représentant de la Fondation de la Haute Horlogerie (FHH) pour l'Espagne.

De nationalité française, Franck Juhel, 29 ans, marié et deux enfants, est le Directeur actuel de Jaeger-LeCoultre pour le marché espagnol. Diplômé en gestion d'entreprises à l'École des Dirigeants et Créateurs d'entreprises (EDC) de Paris et doté d'une grande expérience internationale dans le domaine du luxe, Franck Juhel a occupé différents postes à responsabilités dans des entreprises du secteur.

La Fondation de la Haute Horlogerie a été créée à Genève en 2005 avec trois objectifs principaux : promouvoir les valeurs de la haute horlogerie au niveau international, former des professionnels et devenir un centre d'études de référence sur la Haute Horlogerie.

En 2009, en partenariat avec la Fédération de l'industrie horlogère suisse, la Fondation lance une campagne internationale qui, sous la devise « Fake Watches are for Fake People », lutte contre la contrefaçon des montres de luxe.

En Espagne, Franck Juhel coordonnera les activités de la FHH pour les marques partenaires et les détaillants HH Ambassadeurs de la Fondation dans le but de transmettre les valeurs de la haute horlogerie aux consommateurs espagnols.

HH Magazine - 2011

LE CRÉE MA BOITE

Antoine GUINDARD et Philippe CHABERT-MARCON, fondateurs de Web TV Interactive, Paris (99)

Avec eux, le téléspectateur est actif devant l'écran

Pour le premier fois en France, des acteurs économiques ont découvert, le semaine dernière à Paris, une émission de télé interactive sur Internet : un chef cuisinier et un animateur réalisent une recette en direct et, à tout moment, des téléspectateurs intervenent depuis leur propre cuisine, via la webcam de leur ordinateur : « Est-ce que vous pouvez revenir sur la cuisson des noix de Saint-Jacques ? » ou « Vous pouvez rajouter du jus de citron ? ».

Antoine Guindard et Philippe Chabert-Marcon ont lancé la semaine dernière une émission de télé interactive sur Internet.



« Un dialogue en direct » : Cela permet en dialogue direct avec nos consommateurs, dit Antoine Guindard, directeur digital business de L'Oréal, séduire par le concept. Cela va nous permettre de répondre à leurs questions et même d'écouter. Nous pouvons aussi faire des émissions magazine ou cooking avec nos clients.

« Je suis content, raconte Antoine Guindard, de voir que les marques prennent à bras armé ce défi. Celles à Web TV Interactive, elles touchent directement leur clientèle et peuvent être vraiment à son écoute ».

Pour les deux fondateurs de la société, qui ne se sont pas encore payés depuis un an et demi, la transformation de leur site est d'abord passée par un défi technique : « Le problème de la diffusion en direct sur le Net, poursuit Antoine Guindard, c'est le temps de latence de la communication, souvent de plusieurs secondes. Grâce à une année de travail et de développement technique nous avons réussi à gagner ce délai et obtenir un vrai direct ».

Corinne Abitbol-Terrier passe de Publicis à Omnicom

Corinne Abitbol-Terrier, précédemment directrice des études et recherches de Performics (Vivalti, Publicis Groupe), rejoint Omnicom Media Group en janvier 2011 en tant que directrice générale études, recherches et Brand Science France.

Elle intègre également le comité de direction d'Omnicom Media. Corinne Abitbol-Terrier s'appuie sur Nathalie Sol qui pilote Brand Science France (économie et mesure de l'efficacité), Katrine Vincent, directrice études médias, et Claire Bizot, responsable Consumer Planning.

Omnicom Media Group

Directrice générale études, recherches et Brand Science France

Née en 1971, Corinne Abitbol-Terrier est diplômée de l'EDC de la Défense (Marketing, 1992) et du London City College (Grande-Bretagne, marketing international, 1993). Elle débute en janvier 1994 comme assistante études internationales chez Ipsos Marketing Systems. Promue responsable études en mai 1996, elle passe quelques mois (2000) à la Sofres comme chef de groupe au département grande consommation avant de cofonder Talana en février 2000. Corinne Abitbol-Terrier est responsable études de cette startup internet. En février 2001, elle devient directrice études d'Isaac (études on-line) et, parallèlement, est chargée d'enseignement à l'IEP de Paris (2001). De mars 2005 à 2008, elle occupe le même poste chez Digital (Publicis Groupe) puis rejoint Performics (Vivalti, Publicis Groupe) en tant que directrice études médias, et Katrine Vincent, directrice études médias, et Claire Bizot, responsable Consumer Planning.

Leurs bios

ANTOINE GUINDARD
 ► 2002 : responsable à Marnet (Bouches-du-Rhône)
 ► 2006 : diplômé de l'École de la Défense (Paris)
 ► 2007 : DCS en CMI (Carrière de la Défense)
 ► 2008 à 2009 : chef de groupe de recrutement commercial dans des sociétés de recrutement de la Défense.
PHILIPPE CHABERT-MARCON
 ► 2007 : responsable à L'Oréal (Orléans)
 ► 2008 : diplômé de l'IEP de la Défense (Paris)
 ► 2009 : directeur de la Défense (Paris)
 ► 2010 : directeur de la Défense (Paris)

Leurs conseils

► **Établir votre réseau pour trouver des clients sponsor**
 ► **Ne lâchez pas le projet** : il faut être sûr de son projet, il faut être sûr de son projet, il faut être sûr de son projet.

Le Parisien - 07 février 2011

Satellimag - 27 décembre 2010



Bonjour à tous anciennes et anciens d'EDC qui êtes membres actifs de Force EDC.

Cette année une nouvelle association voit le jour à EDC, ADN. Cette association, voulut par Alain Dominique PERRIN, a été créée à la rentrée de Septembre pas des étudiants de l'école.

Elle est composée d'un président, Louis Augustin CALONNE, fils d'un ancien (Gilles CALONNE Promo 67). C'est la condition primordiale pour accomplir cette mission. Il est très largement aidé par un secrétaire

général, Mathias BELLOTTO, un trésorier, Quentin LAPOINTE ainsi que des responsables de pôles dont : François ADRIEN au pôle Réseau, Patrice GENOUD au pôle Événementiel, Grégoire ARCACHE au pôle Communication et Alexandre BERLAND au pôle Networking Force Vive chargé de mettre en relation des anciens et des étudiants désireux de se faire accompagner dans un projet de création d'entreprise par exemple. Les membres actifs de l'association s'investissent eux aussi et sont exclusivement en 1ère et 2ème année.

Son objectif premier est de rassembler les étudiants et les anciens autour d'un thème commun, notre école EDC.

Pour se faire, nous allons organiser des événements rassemblant anciens et étudiant le temps d'une soirée, d'un dîner, d'une conférence, pour impliquer les anciens dans leur école et pour intéresser les étudiants au réseau Force EDC de manière à ce que ce dernier ne soit pas uniquement un argument de vente de l'école pour faire inscrire des élèves au concours d'admissions.



Depuis le début de l'année et pendant tous le premiers semestre, la trentaine d'étudiants membres d'ADN c'est activé à organiser et à monter de toute pièce cette association avec l'aide de Claude BOISMORAND et d'Alain Dominique PERRIN qui occupe aussi le rôle de parrain de cette association pour son lancement.

En ce début de deuxième semestre scolaire, l'association presque prête à fonctionner, nous allons pouvoir commencer à mettre en place une enquête de satisfaction d'EDC en général. Il nous faudra appelés un maximum d'entre vous pour nous

faire connaître et pour recueillir vos témoignages, conseils, parfois malheureusement reproches au sujet de notre école dans le but d'essayer d'améliorer les choses.

Dans l'objectif de cette association il y a Force EDC et EDC ainsi il est important pour nous que la relation soit gagnant gagnant entre vous et nous les étudiants. Vous ne devez donc surtout pas hésitez à nous contactez, nous rencontrerez et nous sollicitez pour vos demandes diverses. J'espère de même que nous pourrons compter sur vous pour vous faire participer toujours un peu plus à la vie de notre école.

Ensemble, étudiant et anciens, soyons fier de porter haut et fort nos couleurs et notre maillot, celui de l'EDC !

Dans l'attente de vous voir avec plaisir à un de nos événements ou lors d'événements de Force EDC, tels que les lundis EDC, toute l'équipe d'ADN:

Vous souhaitez un très bonne et heureuse année 2011 !!

Merci,

L'équipe ADN.



Community Management

La communauté EDC

- Newsletter bimestrielle (anciens, étudiants, candidats, journalistes, les profs...)
- Gérer et animer le site Force EDC :
 - Gérer la base de données
 - Créer et mettre en ligne du contenu éditorial (articles, newsletters, mailings)
 - Assurer la veille technologique pour d'éventuelles évolutions
- Créer, développer et dynamiser les communautés :
 - Animer une page Facebook, Viadeo et LinkedIn
 - Créer une chaîne et du viral content sur YouTube et Dailymotion
- Retrouver la trace d'anciens EDC :
 - Prises de contact
 - Intégration aux différents sites et communautés

Restez connecté à votre réseau :

www.force-edc.com



Dîner 20 ans de la promo 90



Salut Isabelle,
Bravo encore pour l'organisation du dîner l'autre soir. Même si je ne suis pas un fidèle des rencontres EDC, j'ai vraiment apprécié ce moment. Je te remercie et à très bientôt.
Frank David

Encore un grand merci à toi de nous avoir rassemblé. Je te souhaite de joyeuses fêtes de fin d'année.
F.Dulewicz

Bonjour Isabelle, Très belle initiative et encore merci il fallait qu'une personne se jette à l'eau et relance la machine. J'espère que ce dîner sera assuré l'année prochaine et je continuerai à m'y rendre car j'en garde un bon souvenir. A très bientôt - Amicalement
Karine Viron

Bonsoir à tous, Je garde un très bon souvenir de nos retrouvailles, de notre si belle nostalgie du bizutage à l'EDC de notre très cher BDE de l'époque dont Vincent était le porte drapeau parmi d'autres bien sûr... Ne nous perdons pas de vue, ce serait dommage. Bonne route à tous et merci à notre organisatrice en chef qui s'est très bien débrouillée et c'est dire comme la mission était difficile à remplir. Bises à tous et à très bientôt peut-être, je fais suivre à Olivier BAYET GFA 90 olivier.bayet@wanadoo.fr Isabelle Bayet

Merci Isabelle pour tout le travail effectué. C'était une soirée vraiment très agréable.
JP Veillard
CareFusion - International
Cell +33 6 80 60 59 58

ISABELLE CHEVALIER

Naissances

Louis Chez Tanguy (03) et Coralie COURTOIS (96), le 18 30 mai 2010

Eva Chez Arnaud (98) et Térésa MICHELLE, le 4 février 2010

Gaétan Chez Amaury (07) et Isabelle de MOULINS, le 22 décembre 2010

Amandine Chez Camille (01) et Damien DAUBENTON, le 15 août 2010

Mariages

Claire ALTAZIN (06) a épousée, Jean-Philippe TRICART Le 4 septembre 2010

Marion HERMANN (08) a épousée Nicolas CULLEN Le 28 août 2010

Sabrina PONS (04) a épousée Nicolas COURCOUX Le 10 juillet 2010

Patrick ALLAIRE (88) a épousé, Vanessa MONTIER Le 3 juillet 2010

Amaury TREGUER (05) a épousé, Gaëlle ***** Le 3 juillet 2010

Frédéric BLANCHET (92) a épousé, Sandra CARLET Le 22 mai 2010

Décès

Yves BICHERAY (61), décédé le 21 décembre 2010

Thierry JULLIEN (72), décédé le 21 avril 2010.

Laurent COFFIN (72), décédé le 11 mars 2010.

Yves DELACHAUX (70), décédé le

Franck GUILLET (68) décédé le 29 septembre 2009

Bruno GOETZ (87) décédé le 5 septembre 2009

Olivier ZAGDOUN (93) décédé en 2009

Jean-Pierre WILLOQUEAUX (71) décédé le 25 mars 2008

Olivier TARDY (86) décédé le

Emmanuel GUIBERT (68) décédé en janvier 2007



Chers Anciens,

Les Lundis EDC, accueillent depuis près de deux ans, dans un cadre convivial, des anciens souhaitant reprendre contact, échanger et animer leur réseau.

Il y a 8 mois, sous l'impulsion de Claude BOISMORAND, nous avons avec l'aide d'Isabelle Chevalier pris l'initiative de donner une nouvelle dynamique à ces rencontres.

Souhaitant contribuer à l'évolution constante de ces rendez-vous mensuels, nous sommes heureux d'animer aujourd'hui ces rendez-vous privilégiés.

Mais qu'est-ce que les « Lundis EDC » ?

Un rendez-vous mensuel que nous souhaitons recentrer sur le dialogue, l'échange et la réflexion par le biais d'intervenants experts et opérationnels dans leur domaine.

Ils abordent pour nous et avec nous, une thématique autour de l'entreprise. Par ces interventions d'experts, nous souhaitons faire de notre club un véritable « Think Tank ».

Comment ?

Par le biais de la contribution d'anciens EDC, décideurs et experts reconnus dans leurs domaines qui acceptent de mettre leur savoir et leur vision au cœur de notre club et de son prolongement interactif sur le réseau. Autour du site Force EDC, www.force-edc.com, notre plateforme interactive, avec des images, des commentaires et une documentation en ligne.

Notre volonté est de chaque fois retranscrire les débats sur le site et ainsi prolonger la réflexion en complément des Lundis EDC.

Parce que de nombreux jeunes et anciens



EDC souhaitent partager, mais aussi profiter du savoir des autres. En confiance, entre EDC, vous êtes de plus en plus nombreux à vouloir remettre au centre le contenu et la réflexion.

Où ces rencontres ont-elles lieu ?

Nous profitons d'un lieu privilégié, le Club Privé « Les Amis des Barbarians » qui nous est ouvert tous les 1er Lundis du mois, où nous pouvons nous retrouver chaleureusement autour d'un verre pour aborder chaque fois une nouvelle thématique.

Vous êtes évidemment invités à venir nous faire parvenir des thématiques que vous souhaitez aborder. Nous traiterons vos demandes et essaierons au mieux d'organiser un débat autour ces sujets.

Claude BOISMORAND

claudio.boismorand@edcparis.edu
01 46 93 30 10

Eric HUERTAS - MI 2008

eric.huertas@pumpup.fr - 06 66 38 63 21

Josselin LEBORGNE - ME 2008

josselin.leborgne@pumpup.fr
06 10 65 12 55

Les Amis des Barbarians
61 avenue Hoche - 75008 Paris

GLOBAL VICE PRÉSIDENT

• **Monsieur Paul-François Cattier** est promu global Vice President Solutions Datacenter de Schneider Electric France (Groupe Schneider Electric), à ce poste depuis février 2011. Il est ainsi chargé d'assurer l'expansion des solutions du groupe au niveau mondial. Paul-François Cattier, 53 ans, diplômé en droit et de l'Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise (ex-Ecole des cadres, du commerce et des affaires économiques, 1979), a réalisé le parcours suivant :

- * 2007-2011 : APC-MGE, vice-président France, puis vice-président France, Benelux et Afrique francophone d'APC by Schneider.
- * 2005-2007 : MGE-UPS, responsable France.
- * 1999-2005 : Anixter France, directeur général.
- * 1987-1999 : Groupe Digital, différentes fonctions dont celles du directeur du canal télécom de Digital Europe et de directeur général de la division Réseaux.
- * A commencé sa carrière chez Alcatel comme ingénieur commercial, avant de rejoindre Philips DS.

PRÉSIDENT

• **Monsieur Jean Todt** est nommé président du comité d'orientation de Sports Management School (SMS), à ce poste depuis novembre 2010. Jean Todt, 64 ans, diplômé de l'Ecole des cadres de Neuilly-sur-Seine, a réalisé le parcours suivant :

- * Depuis 2009 : Fédération internationale de l'automobile (FIA), président.
- * 2006-2009 : Ferrari, président-directeur général.
- * 2004-2006 : Ferrari, directeur général.
- * 1993-2004 : Ecurie Ferrari, directeur de la gestion sportive de Ferrari et Maserati.
- * 1991-1993 : PSA Peugeot Citroën, directeur des activités sportives.
- * 1982-1991 : PSA Peugeot Citroën, directeur chez Automobiles Peugeot puis fondateur et directeur de Peugeot Talbot Sport.
- * 1966-1981 : Coéquipier de rallyes. Jean Todt est par ailleurs vice-président de l'Institut du cerveau et de la moelle épinière.

PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

• **Monsieur Jean Lesne** est promu président du conseil d'administration de GIP France-Haras, à ce poste depuis février 2011. Jean Lesne, 60 ans, EDC (1973), licencié en sciences économiques, diplômé de commerce international, licences de driver amateur et d'entraîneur professionnel, a réalisé le parcours suivant :

- * 2002-2010 : Etablissement public des

Haras nationaux, président du conseil d'administration.

- * 1998-2002 : Société d'encouragement à l'élevage du cheval français (SECF), vice-président.
- * 1983 : Président des professionnels du trot pour le Nord de la France.
- * 1969 : Driver et entraîneur professionnel.

DIRECTION GÉNÉRALE

• **Monsieur Yann Emilian** est promu directeur général France/Benelux d'Affinion International (Affinion Group). Il est ainsi chargé de poursuivre le développement d'Affinion International en France et de conduire le renforcement de l'activité sur le Benelux. Yann Emilian, 46 ans, ESCP Europe, Ecole des cadres et des affaires économiques (1988), a réalisé le parcours suivant :

- * 2009-2011 : Affinion International France, directeur général.
- * 2005-2009 : Cims France (société qui a fusionné avec Progeny Marketing Innovations et Trilegiant Loyalty Solutions au sein d'Affinion International), directeur du marketing et de la communication, puis directeur général adjoint.
- * NC-2005 : Directeur fondateur d'une société de conseil en développement de PME et création d'entreprise.
- * 2001-NC : Chargé du lancement de la banque de gestion privée Nabab, filiale de la Société générale, puis directeur du marketing et de la communication de Citibank (Citigroup) en tant que vice-président.
- * 1998-2001 : General Electric Capital Bank, directeur marketing & communication.
- * 1990-1998 : A commencé sa carrière chez American Express Cartes France, puis a occupé plusieurs postes chez American Express Bank, dont celui de Marketing & Communication Manager.

• **Monsieur Mahmud Hammuda** est promu directeur général d'Al Wafa Bank, à ce poste depuis le 1er juin 2010. Mahmud Hammuda, 49 ans, diplômé de l'EDC (1985), titulaire d'un DES de l'Institut technique de banque (CNAM), a réalisé le parcours suivant :

- * 2009-2010 : Assaray Bank, directeur général.
- * 2008 : CFPB, maître de conférences.
- * 2006-2007 : HBFIT, directeur général.
- * 1997-2005 : BCB, directeur général.
- * 1988-2007 : Libyan Foreign Bank.
- * A exercé entre 1986 et 1988 dans les domaines des médias et de l'interprétariat.

DIRECTION RÉGIONALE ADJOINT

• **Monsieur Vincent Vanheeuverswyn** est promu directeur régional adjoint de la région Nord-Champagne-Picardie de Vinci

Immobilier - Direction régionale Nord-Champagne-Picardie (Vinci Immobilier, Groupe Vinci), à ce poste depuis janvier 2011. Il est sous la responsabilité directe de Monsieur Alain Navello, directeur général adjoint de l'immobilier résidentiel et des régions de Vinci Immobilier. Il est ainsi en charge de soutenir ce dernier dans le développement de l'activité en Nord-Champagne-Picardie. Vincent Vanheeuverswyn, 48 ans, diplômé de l'EDC, option gestion PME, était jusqu'à présent directeur opérationnel Ile-de-France et Normandie chez Vinci Immobilier. Il a commencé sa carrière en tant que responsable de programmes chez Bouygues Immobilier entre 1985 et 1990, avant de devenir chef de programmes chez Eiffage Immobilier. Il a ensuite successivement occupé, à partir de 1997, les postes de responsable de programmes Ile-de-France, directeur régional adjoint Ile-de-France chez Elige qui est finalement devenu Vinci Immobilier.

DIRECTION GÉNÉRALE

• **Monsieur Eric Gandibleu** est nommé directeur général de Maesina International Search, à ce poste depuis février 2011. Eric Gandibleu, 45 ans, EDC (1988), a réalisé le parcours suivant :

- * 2009-2011 : Aquent, directeur régional Europe continentale.
- * 2005-2009 : Aquent. Il relance l'activité du bureau de Paris.
- * 2000-2005 : Neumann International, associé.
- * 1990-2000 : Michael Page, directeur exécutif en charge des divisions marketing et commerciales.

• **Monsieur Franck Woitiez** est promu directeur général de Neoen Portugal (Louis Dreyfus Group), à ce poste depuis le 1er septembre 2010. Il est ainsi en charge de la création et du management de la filiale portugaise de Neoen (Groupe Louis Dreyfus) spécialisée dans la production d'électricité issue des énergies renouvelables. Franck Woitiez, 35 ans, EDC (PME, 1997), a réalisé le parcours suivant :

- * 2009-2010 : Louis Dreyfus Commodities Brasil, Manager (en charge de la fusion du 3ème et 2ème player mondial du sucre et de l'éthanol, LDC Bioenergia et Santelisa Vale, en vue de la création de LDC-SEV).
- * 2005-2009 : Kuopio Investment Portugal (fonds d'investissement immobilier), directeur fondateur.
- * 1999-2005 : Neuf Telecom, directeur commercial grandes entreprises Médias et Distribution.
- * Avant 1999 : A débuté sa carrière en tant que commercial chez The Phone House.



• **Monsieur Philippe Lasne** est nommé directeur général de PHD France (Omnicom Media Group), à ce poste depuis le 1er mars 2011, en remplacement de Madame Hélène Delpont. Il est chargé «de développer PHD, tant sur son offre que sur son positionnement, en lien avec le réseau international PHD, et d'accompagner ses clients sur leur stratégie de marque et leur business.» Il intègre également le comité exécutif du Groupe. Philippe Lasne, 37 ans, diplômé de l'EDC Paris (Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise, 1996), a réalisé le parcours suivant :

- * 2007-2011 : LG Electronics France, directeur de la communication, en charge de la stratégie marketing et communication de la marque.
- * 2001-2007 : MPG Partenariat (Havas Média), participation à la création du département. A occupé successivement les postes de directeur de clientèle, de directeur conseil et de directeur commercial.
- * 1998-2001 : Aegis Média, responsable de clientèle Sponsorship puis consultant senior.
- * 1997-1998 : A commencé sa carrière chez Electrolux en tant qu'assistant en communication.

DIRECTION

• **Monsieur Bertrand Pierre** est promu directeur de BulkyApps au sein de BulkyPix. Il est ainsi en charge du développement marketing et commercial, en France et à l'international, du nouveau département dédié aux applications entreprises et culturelles de BulkyPix (www.bulkyapps.com). Bertrand Pierre, 39 ans, diplômé en marketing de l'EDC (1993), a été auparavant directeur marketing chez Report One, éditeur de solution de reporting, puis directeur des ventes pour les divisions marketing chez Cristal Décisions. Il a intégré BulkyPix début 2010.

• **Monsieur Yoni Aidan** est promu directeur du bureau parisien d'AlixPartners, à ce poste depuis le 1er janvier 2011. Yoni Aidan, 34 ans, diplômé de l'EDC (2000), a rejoint le bureau parisien d'AlixPartners en 2007 en tant que vice-président. Il intervient sur des restructurations opérationnelles et financières. Il a débuté en 1999 en tant qu'analyste financier à la Société générale avant d'intégrer en 2001 Ernst & Young Transaction Services (anciennement Arthur Andersen) en qualité de consultant senior. A ce poste, il a été chargé de missions de restructurations financières auprès de sociétés en difficultés et de missions de due diligences financières pour le compte de fonds d'investissements et de grandes entreprises dans

les secteurs des médias, de la distribution, de l'industrie et des transports. De 2005 à 2007, il a exercé au sein du Groupe Mes-sika en qualité de d'Executive Director en charge du redéploiement du Groupe.

• **Monsieur Nicolas Villain** est nommé directeur du réseau des agences GMF. Le réseau des agences GMF s'articule autour de 10 directions régionales, comprend 2.000 collaborateurs et compte 400 agences GMF réparties sur l'ensemble du territoire national. Nicolas Villain, 47 ans, diplômé de l'EDC (1986), était depuis 2003 directeur de SFD entreprise, filiale de distribution aux entreprises de SFR. Il a effectué toute sa carrière dans la distribution, d'abord grand public, puis au sein du Groupe SFR qu'il a rejoint en 1994. Il a été l'un des contributeurs à la création du réseau de distribution Espace SFR.

DIRECTION DU DEVELOPPEMENT

• **Monsieur Philippe Calvel** est promu directeur régional du développement de Casino Développement (Groupe Casino Guichard-Perrachon). Il est chargé de développer les centres commerciaux à La Réunion et dans l'Océan Indien, par le biais de la société de promotion IGC-Promotion, et de développer les activités d'énergies renouvelables de Casino, par le biais de sa filiale GreenYellow. Philippe Calvel, 41 ans, diplômé de l'Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise (1990), spécialité marketing, titulaire d'un DUT techniques de commercialisation, a réalisé le parcours suivant :

- * 2007-2009 : Casino Développement, directeur des études de développement international.
- * 2000-2006 : Casino Développement, directeur des études de développement France.
- * 1998-2000 : Géant Casino, directeur adjoint d'hypermarché.
- * 1992-1998 : Géant Casino, chef de département et acheteur régional.

MANAGER REAL ESTATE

• **Monsieur Xavier Sanchez** est nommé Manager Real Estate chez Deloitte Conseil (Deloitte France, Deloitte Touche Tohmatsu), à ce poste depuis janvier 2011. Ses principaux domaines d'intervention portent sur les systèmes d'information (schéma directeur, sélection d'outil, élaboration de CCTP, benchmark...), les organisations (audit, mise en place d'organisation cible, processus immobiliers...) et les coûts (externalisation de fonctions immobilières, comptabilité analytique, analyse ABC...) liés la gestion immobilière. Xavier Sanchez, 32 ans, maître ESCP Europe stratégie et management Syst Info

(2002), DESS marketing international et opérationnel université de Nanterre (2001), Diploma In Business English (DBE) de la Chambre de commerce franco-anglaise (BCC, 2001), Ecole supérieure de commerce EDC spécialisation finance (2000), a réalisé le parcours suivant :

- * 2006-2010 : Ineum Consulting, senior consultant.
- * 2004-2006 : BearingPoint, senior consultant.

RESPONSABLE COMMERCIAL

• **Monsieur Benjamin Pautrot** est nommé responsable commercial auprès des enseignes et des commercialisateurs de HBS Research, à ce poste depuis juillet 2010. Benjamin Pautrot, 3ème cycle de management international (American University, 2004), EDC (2002), a réalisé le parcours suivant :

- * 2006-2010 : Vecteur Plus (Groupe Le Moniteur), responsable commercial.
- * 2005-2006 : Royal Air Maroc, responsable commercial et promotion des ventes.
- * 2004-2005 : Mission économique de l'Ambassade de France (en Espagne), attaché sectoriel.
- * 2003-2004 : Conexion Ejecutiva, responsable marketing et commercial.
- * 2003 : Ambassade de France à Washington, DC, assistant presse et communication.
- * 2002-2003 : Petit-Bateau, assistant stratégie marketing international.
- * 2001-2002 : Publicis Conseil, chef de produit junior sur le budget Carrefour France.
- * 2000-2001 : TF1 Publicité Production, assistant directeur de production.

EMEA MARKETING SPECIALIST SCENE7

• **Madame Johanna Zuber de Linclays** est nommée EMEA Marketing Specialist Scene7 au sein d'Adobe Systems France, à ce poste depuis juillet 2010. Elle est sous la responsabilité directe de Monsieur Max Childs, EMEA Marketing Manager. Elle est ainsi en charge du marketing, de la communication et des événements dans la région Europe, Moyen-Orient et Afrique pour la plate-forme de diffusion multimedia à la demande d'Adobe Scene7. Johanna Zuber de Linclays, 33 ans, diplômée EDC, spécialisation marketing (2001), a réalisé le parcours suivant :

- * 2006-2010 : SolidWorks (Dassault Systèmes), Western Europe Marketing Specialist.
- * 2005 : DDB, chef de publicité.

Les Clubs Géographiques

Limousin

Réunion anciens EDC Limousin à Saint Yrieix la Perche - 9 novembre 2010

11 anciens EDC résidents du Limousin se sont rassemblés le 9 novembre à Saint-Yrieix-la-Perche. Denis Fabrègue nous a tout d'abord accueilli au sein de l'imprimerie Fabrègue. Après un accueil chaleureux et une visite des outils de production où nous avons découvert, entre autres, les particularités de l'impression personnalisée de grand volume, nous avons tous pu échanger sur nos parcours et actualités autour d'un verre de l'amitié. Les échanges se sont prolongés au restaurant où les spécialités régionales étaient à l'honneur pour notre plus grand bonheur.

Cette soirée très conviviale nous a tous rappelés, qu'au-delà du réseau, les Anciens EDC ont beaucoup à partager et que facebook®, malgré tous ses avantages, ne pourra pas remplacer ces moments de détente et d'échanges.



TRANSFORME VOS VISITEURS EN CLIENTS



MUSCLEZ VOTRE SITE WEB

**OFFRE SPECIALE
EDC
10% DEREMISE
SUR TOUS
NOS PRODUITS GOOGLE**
Référencement Naturel,
Google AdWords, Google Analytics,
Google Shopping

CONTACTEZ-NOUS AU : 01.83.62.93.29



Lyon



PACA

Journée PACA du 17 novembre 2101

Nous avons reçu à Marseille Violaine Bo du service carrière de Force EDC qui a pu, au cours de cette journée, conduire des entretiens avec ceux d'entre nous qui le souhaitaient. Son intervention a été très appréciée et nous tenons à la remercier de son déplacement parmi nous.

Cette journée s'est poursuivie au sein de la société Altédia, spécialisée dans l'outplacement individuel, les bilans de carrière, le coaching, et l'accompagnements à la création d'entreprise, à destination des cadres, cadres supérieurs et dirigeants. Pour finir nous nous sommes retrouvés dans les nouveaux quartiers d'affaires des Docks de la Joliette pour un dîner convivial.

Présents : Violaine Bo (Force EDC), David Boudot (G 89), Philippe Boulan (DECS 80), Philippe Brossier (GF 80), Florence Campillo (GF 91), Valérie Debray (MKG 91), Frédéric Deumeure (Altédia), Amandine Duben (MI 89), Yann Galerne (GF 89), Thierry Herphelin (GFC 91), Pierre Lacagne (PME 82), Alain Laurence (DECS 77), François Meyer (CI 76), Corine Perrois (CI 90), Stéphanie Petitjean (PME 94), Isabelle Rolland (PME 93), Serge Touzelet (GF 68), Anthony Valin (PME 93).

Île de la Réunion



C'est dans l'attente du passage éventuel du cyclone Bingiza que nous nous sommes retrouvés entre EDC le Vendredi 11 février 2011. Nous étions une dizaine.

Etaient présents Clara Quinot, Patrick Schmitt, Henri Bédier et son épouse Chantal, Bruno Lacastagneratte et son épouse Monique, Jean François Tardif, Nicolas et Géraldine Verrier. Retrouvailles pour tous, échanges sur les problématiques locales, les évolutions professionnelles, point sur les cotisations... Soirée gastronomique où nous avons conclu (entre retardataires) qu'il valait mieux manger la cotisation que de la payer...humour bien sur !

A bientôt
Nicolas et Géraldine Verrier



Chine

Le passage éclair de Gérard Cacabât en Chine a été l'occasion de nous retrouver pour un rapide déjeuner le 16 décembre à Shanghai.

Gérard Cacabât, responsable de la spécialisation Management International à l'EDC, étant l'invité de l'institut Sino-français d'Entrepreneuriat et du ministère chinois

de l'Education nous a fait part des différents projets de partenariat entre l'EDC et des universités chinoises. Nous étions ravis de constater que le dynamisme de l'école et des ses équipes pédagogiques était toujours sur une pente ascendante.

Nous étions peu nombreux pour cette rencontre EDC ;

beaucoup d'entre nous étions déjà rentrés en France pour les fêtes de Noël, mais nous sommes retrouvés avec toujours autant de joie dans une ambiance amicale et chaleureuse.

Camille Le Chevallier (Promo 01)

Malaisie



Rencontre et Retrouvaille.

N'ayant pas eu de visite d'ancien EDC à Kuala Lumpur, j'ai en revanche fait la rencontre et retrouvaille suivante durant mes récents déplacements.

Recontre tout d'abord avec Quentin Dumas (promo 09) au Vietnam, où j'étais pour l'ouverture d'une boutique Carlo Rino, dans un nouveau centre

commercial de Ho Chi Minh Ville mi septembre.

Le nom de Quentin m'était familier, puisque Claude Bois-morand me l'avait recommandé pour un stage chez Management Recruiters International, chasseur de têtes de la région, avec qui je suis en contact depuis cinq ans. J'en profite pour remercier Mlle Audrey Moreau (ESC Rennes). Entre français de l'étranger on se serre les coudes, pendant que la France est en grève générale.

Audrey va d'ailleurs prendre la tête du bureau de MRI à Singapour (www.mrinetwork.com). Avis aux amateurs de stages, voire de l'expatriation. Y ayant vécu dix ans, je suis sur les rangs.

Quentin a un affinité particulière avec le Vietnam, puisque ses parents ont participé à l'ouverture de l'hôpital FrancoViet de HCMV (Saigon pour

les nostalgiques) durant l'année de son baccalauréat.

Il envisage maintenant d'aller travailler à Hong Kong. Quentin, n'oublie pas de mettre ton profil à jour (et ta cotisation) sur <http://www.force-edc.com/>. C'est durant mes vacances parisiennes du mois dernier, que j'ai fait la retrouvaille de Christophe Béguin (CI 82).

Notre première rencontre remonte au milieu des années 80, alors qu'il débarquait à Hong Kong, un peu à l'aventure.

Nous nous sommes revus en famille, avec nos épouses chinoises respectives, dans un troquet du boulevard Raspail, ma fille Charlotte prenant des cours, pas loin à l'Alliance Française.

Geoffroy de Drouas (CI 78)
Mobile: +60-17-3707 942
g_de_drouas@hotmail.com

SOBIESKI



ÉDITION LIMITÉE FIN D'ANNÉE 2010

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

Un réseau au service des diplômés

EDC Carrières

Un Réseau au service des diplômés !

En ce début d'année 2011, EDC Carrières poursuit le travail initié en 2010 et développe son offre de gestion de carrières auprès des Anciens de l'EDC : aide au retour à l'emploi, repositionnement, transition, validation de projet, orientation professionnelle. De nombreuses thématiques que Violaine BO et les membres bénévoles de Force EDC vous proposent.

EDC Carrières se structure.

Comment ça marche ? Pour qui ? Quoi ?

A destination de tous les adhérents, EDC Carrières accompagne les Anciens dans la gestion de leur vie professionnelle.



Le processus d'accompagnement démarre par un entretien individuel avec le service qui vise à :

- Analyser le parcours
- Établir un diagnostic de la situation / élargir le cahier des charges initial afin de prendre en compte la réalité du marché notamment
- Émettre des recommandations
- Mettre en place un plan d'action adapté aux besoins de chacun

Faites vivre le Réseau

Participez au comité carrière

Vos conseils sont indispensables !

Force EDC c'est d'abord un Réseau, et en ce début d'an-

née, le Service EDC Carrières souhaite s'appuyer sur ce formidable réseau.

Pourquoi ?

Les faits sont là : les échanges initiés au sein du réseau font avancer, et reste un élément clé dans une évolution professionnelle. A l'heure où l'on évoque le développement des réseaux virtuels, Force EDC aspire à consolider le réseau humain de contact. Reste à le faire vivre.

Force EDC a besoin de vous pour fonctionner. L'Association, dans son souhait de professionnaliser le service Carrières, regroupe un noyau dur d'anciens diplômés, experts dans leur domaine, qui soutiennent la démarche en donnant de leur temps et en transmettant leur savoir-faire.

Portraits d'Anciens au service du Réseau

Arnaud CHAMBERT PROTAT (MKG 81) -

Animation d'un Atelier sur le Réseau / Région Rhône-Alpes
Depuis 6 ans très assidu d'un réseau social à vocation professionnelle, j'apprécie son efficacité pour «développer du business». On y voit aussi des gens en recherche : c'est indispensable pour nouer des contacts... ET AUSSI pour être contacté ; mais la plupart de ces profils sont inadaptés ! Car sur un réseau pro, les visiteurs cherchent des compétences, des prestataires, des collaborateurs ou associés potentiels... bref, des gens qui offrent, pas des gens qui demandent. Ceux qui cherchent sans le dire sur leur profil ont bien plus de chance d'intéresser...

Ensuite, le bon usage d'un tel réseau fourmille de petites ficelles et autres trucs basiques, qui, employés quotidiennement, transforment un simple profil en formidable outil de communication et de tissage relationnel.

Patrice GRAVEREAU (83) - Crescendo Ressources Humaines Anciens et Entraide

Quand j'ai commencé à accompagner des anciens de l'EDC, je n'étais pas encore psychologue...

C'était il y a 15 ans : consultant en recrutement, je cherchais des contacts pour évoluer dans l'univers du conseil. Béatrice Forcade m'aide alors significativement en me faisant découvrir l'importance du réseau d'anciens.

Je poursuis ma route, restant en contact étroit avec l'association. Quelque temps plus tard, en parallèle de la création de mon propre cabinet, je rejoins l'équipe de Didier Vuchot qui donnait au service emploi un nouvel élan avec « Initiatives & Carrières ».

Depuis, en lien constant avec Claude Boismorand, j'ai continué en participant à diverses actions : parrainage, aide à la recherche d'emploi, réorientation de carrière, speed business,...

Aujourd'hui, j'exerce toujours mon activité de conseil et



d'orientation professionnelle, j'interviens également dans des hôpitaux, en tant que psychologue, pour dispenser des formations en santé mentale, je reçois aussi en consultation à mon cabinet des patients en psychothérapie...

Malgré un emploi du temps bien chargé, je suis toujours (encore) présent au sein de la nouvelle équipe de Serge Touzelet, aux côtés de Violaine Bô.

Violaine me demande de témoigner, et cela m'amène ainsi à m'interroger sur le sens de cet engagement.

Certes, je me suis spécialisé dans l'étude de l'humain en situation de travail et dans le traitement des souffrances psychiques.

Mais c'est probablement le sentiment d'appartenance à une communauté, le plaisir de transmettre une expérience, le sens donné à l'entraide qui pourraient justifier mon engagement auprès des Anciens.

Je crois pouvoir dire que ma motivation ici réside principalement dans ce plaisir de partager et d'accompagner des personnes pour lesquelles les trois lettres E - D - C forment un dénominateur commun.

Si, comme moi, il vous reste un peu de temps à consacrer aux Anciens en demande d'un coup de pouce, venez nous rejoindre, nous avons plein d'idées à vous proposer pour valoriser votre expérience auprès des Anciens !!!

Comment ?

Votre participation se fait dans la mesure de vos compétences et du temps que vous pouvez y consacrer. Vous pouvez vous investir en tant que :

- Parrain : Le principe ? Le parrainage consiste à créer un binôme. Le parrain est un accompagnateur. Il conseille, guide le parrainé à réfléchir sur son évolution professionnelle.
- Référent : Le référent offre un retour d'expérience à un Ancien, qui a besoin de valider un projet, un changement d'orientation, de connaître le bassin d'emploi d'une région, les spécificités d'un secteur,...
- animateur : vous pouvez mettre au service des autres une compétence particulière en proposant d'animer un atelier ou une conférence sur un thème précis : la gestion du stress, les métiers de la finance, les réseaux sociaux,...

Dans une recherche d'emploi, ce qui fait avancer c'est aussi :

- Le retour d'expérience
- La connaissance d'un secteur
- La connaissance d'un métier
- Les conseils
- La connaissance d'un tissu local
- ...

Ils ont utilisé les services d'EDC Carrières

Témoignage Stéphane WALDISBERG - Easyfairway - Papa de César Waldisberg, élève de l'EDC a recruté Julien BARD (09)

Julien BARD, EDC 09

« Après de nombreuses expériences dans le secteur de la publicité et de la communication, j'ai décidé de chercher un stage qui me permettrait d'être polyvalent et d'acquérir rapidement des responsabilités. J'ai effectué mon stage de fin d'études de 6 mois chez JCDecaux Airport en tant que responsable Marketing Opérationnel.

Malheureusement, à l'issue de mon stage, les budgets du département marketing ont été réduits à cause de la crise et je n'ai donc pas eu l'opportunité de convertir mon stage en CDI. Je tenais malgré tout à mon projet, et j'ai repris contact avec le Réseau des Anciens, Force EDC.

La coach mise à disposition par EDC Carrières m'a permis de préparer très efficacement mes candidatures et d'augmenter ainsi mes chances d'obtenir des entretiens. Quelques semaines plus tard, Force EDC m'a fait parvenir une offre d'emploi chez Easyfairway.com, un site d'achat et de réservation de green fee (partie de golf) en ligne. Quinze jours après, j'étais en poste, comme responsable commercial et e-marketing... »

Stéphane WALDISBERG, PDG d'Easyfairway.com

« Force EDC m'a facilité la recherche d'un jeune diplômé bilingue et surtout rapidement opérationnel. Avec différentes expériences dans le marketing et la communication, Julien correspondait exactement au profil que nous recherchions. Aujourd'hui, il est confirmé en CDI en tant que responsable commercial et e-marketing, et nous sommes très satisfaits de son travail et de son implication au sein d'Easyfairway.com (site d'achat et de réservation de green fee en ligne) »

Un exemple à suivre / 100 % utile

- Un dîner EDC à Lyon
- Le service EDC Carrières à la rencontre des diplômés : une journée d'entretiens dans des locaux mis à disposition par un Ancien
- Un groupe de recherche qui se forme
- Un atelier sur le thème du réseau

Contact EDC Carrières :

Violaine BO

vbo@edcparis.edu - 01 46 93 03 75

Coordination des missions d'entreprise



« Proposer des missions de consulting à des clients très privilégiés ! »

Sylvie Angot, coordinatrice des missions d'entreprise

La majorité des EDC l'ont connue sous son ancien nom : Sylvie Auer. A EDC depuis 2000, Sylvie Auer-Angot a d'abord exercé les fonctions d'assistante pédagogique, avant de coordonner en collaboration avec les directeurs pédagogiques d'EDC les fameuses missions d'entreprises, pilier de la pédagogie « HEC Entrepreneur » conçue par Robert Papin. « J'aime reprendre contact avec d'anciens étudiants qui nous confient à leur tour leurs projets ! Le fait de les connaître depuis de longues années facilite les échanges. » La pédagogie par missions permet aux étudiants de mettre en pratique leurs connaissances théoriques, à mesure qu'ils les acquièrent, à travers des cas réels. Par groupe de cinq ou six, ils deviennent alors consultants, au service des

entreprises clientes... des clientes vraiment très privilégiées, car les avantages de faire appel aux missions EDC ne manquent pas ! « Dans ce cadre, les sociétés bénéficient de la gratuité du conseil, parfois d'équipes à temps complet pendant cinq semaines (pour les études de marché et de création d'entreprise), de l'expertise des professeurs qui encadrent les étudiants, d'un diagnostic et de solutions consignés dans un rapport ; la participation de l'entreprise au jury de la mission permet lui-même aussi de repérer les talents. »

Encadré : Votre contact

- Faire bénéficier votre entreprise de nos missions de conseil et diagnostic, menées gratuitement par nos étudiants encadrés par des professeurs experts ?

Sylvie Angot

Tél. : +33 (0) 1 46 93 03 94,
sylvie.angot@edcparis.edu

Formation	Objectifs de la Mission	Date et Durée	Date du Jury
1 ^{ère} année	VENTE TOUT TERRAIN Mise en situation de vente directe dans un magasin	2 semaines Décembre	Janvier
	ÉTUDE DE MARCHÉ (Segmentation - Ciblage Positionnement)	5 semaines Du 26 avril au 26 mai 2011	26 mai 2011
2 ^{ème} année	GRAND ORAL COMMERCIAL Étude d'une problématique client soumise par l'entreprise	4-5 jours Mi-février	Février
2 ^{ème} année	DIAGNOSTIC FINANCIER d'entreprises existantes :	1 semaine Fin novembre	Fin novembre
	CRÉATION D'ENTREPRISE Réalisation d'une étude de marché complète sur un projet de création apporté par un professionnel. - Diagnostic sur la viabilité et faisabilité du projet de création.	5 semaines Du 2 mai au 6 juin 2011	6 juin 2011
4 ^{ème} année spécialisation management entrepreneurial	REPRISE - TRANSMISSION CESSIION D'ENTREPRISE : Évaluation de 3 cibles et recommandation d'une cible pour le compte d'un repreneur. Identification d'entreprises cibles.	14 semaines D'octobre à janvier (en période de cours)	Janvier
4 ^{ème} année selon la spécialisation pme-pmi	- Analyse financière - Management entrepreneurial : diagnostic, développement d'activités - Diagnostic, stratégie, plan marketing - Développement international, recommandations stratégiques	5 semaines Du 9 mai au 9 juin 2011 (à temps plein)	9 juin 2011

Devenir Tuteur

Une belle expérience humaine

EDC Carrières a pour mission d'accompagner les anciens tout au long de leur parcours professionnel, lors de leur recherche d'emploi ou tout simplement dans la gestion de leur carrière.

Tout Ancien inscrit au Service EDC Carrières a la possibilité d'être suivi individuellement par un Tuteur.

Le service EDC Carrières constitue alors un binôme entre un Tuteur et un Tutoré, tous deux Anciens de l'EDC. Chaque Tuteur n'accompagne qu'un seul Tutoré à la fois, et reste en lien avec EDC Carrières durant toute la durée du Tutorat.

Le Tuteur a pour mission d'accueillir, d'aider, d'informer et de guider le Tutoré dans son évolution professionnelle. Il réalise un suivi régulier durant toute la démarche du Tutoré.

Quel est votre engagement ?

- Un échange sous forme d'entretiens en face à face au démarrage
- Des contacts hebdomadaires ou bi-mensuels selon les besoins sous toute forme de communication : téléphone, mail,...
- Un suivi pendant 3 à 6 mois ou jusqu'à la reprise de poste

Son rôle

- Analyser le parcours antérieur
- Assurer le suivi de la recherche en réalisant un point régulier
- Apporter sa vision du marché
- Réaliser un retour d'expérience
- Préparer un entretien

Qu'attend le tutoré ?

- Des conseils, une prise de conscience de ses acquis, compétences, aptitudes et appétences
- Des réponses aux questions
- Une écoute

Contact :
Violaine BO
vbo@edcparis.edu - 01 46 93 03 75

Club Immobilier EDC

Le Club Immobilier EDC reprend force et vigueur. Depuis le début de l'année, il est animé par une équipe de 3 personnes pour mieux nous rassembler : Nadine BROCHET (EDC 79), Bruno CAMILLI (EDC 85) et Julien TEISSERENC (EDC 04).

Le Club Immobilier EDC a été créé par Jacques Léon (EDC 70) et a été animé par la suite par Claude OGILVIE (EDC 65), Pascal COULON (EDC 91), Julien ROULLIER (EDC 93) et dernièrement par Olivier LEVET (EDC 88). Nous les en remercions vivement. Le Club Immobilier EDC rassemble quelques 200 anciens travaillant dans le secteur de l'immobilier et de la construction : sociétés d'investissement, de promotion immobilière, banquiers, conseillers, utilisateurs,...

Nos réunions sont organisées tous les 2 mois environ, dans une ambiance professionnelle et conviviale, où un intervenant vient nous parler d'un sujet traitant de l'actualité du secteur ou nous éclairer sur une problématique précise.

Réunions précédentes

Jeu. 27 mai 2010 : Visite de la Tour Quai 33 développée par Eurosic. Premier immeuble de grande hauteur certifié HQE Exploitation®. Intervenants : Isabelle Guillaume, Responsable de la Commercialisation et Damien Petit, Asset Manager



Mardi 29 juin 2010 : Réhabilitation énergétique du parc tertiaire existant. Intervenants : Jérôme Duminil, Directeur Général, ENEOS IDF, membre du groupe de travail « Tertiaire Privé » du Grenelle de l'Environnement



Jeu. 9 décembre 2010 : Centre d'affaires et développement durable. Intervenants : Adrien Mory, Directeur du Développement Europe du Sud de Regus



Jeu. 20 janvier 2011 : Conséquences du Grenelle de l'Environnement dans la construction des logements collectifs neufs. Intervenants : Clément Ternisien, Monsieur « Green Label » de la coopérative Les Maçons Parisiens, dirigée par un ancien de l'EDC, Monsieur François Mortegoutte.



Dates à retenir

Les événements à venir sont orientés, dans la continuité de l'année précédente, sur le développement durable. Suite au Grenelle de l'Environnement nous souhaitons connaître et comprendre les profondes évolutions et mutations que connaîtra notre secteur d'activité.

Jeu. 24 mars : Réunion exceptionnelle à Euro Disney avec la présentation du projet 1er Village Nature au monde développé par Disney.

Jeu. 5 mai : Nous recevons un intervenant, à confirmer, qui nous exposera les conséquences du développement durable sur l'immobilier de commerce

Jeu. 23 juin : Nous donnerons rendez-vous aux membres du Club dans un restaurant pour une réunion plus festive afin de conclure notre thématique sur le développement durable

Comment nous rejoindre ?

Avec le site internet de Force EDC, nous avons la chance d'avoir un outil digne des meilleurs réseaux sociaux, alors UTILISONS LE !!!

Connectez-vous à l'adresse : www.force-edc.com et enregistrez-vous en ligne pour les prochains rendez-vous.

Nous sommes également joignables aux coordonnées suivantes :

Nadine Brochet - 06 09 68 11 11 - nabrochet@gmail.com
 Bruno Camilli - 06 11 69 12 59 - bruno.camilli@bh-d.fr
 Julien Teisserenc - 06 12 57 39 87 - julienteisserenc@hotmail.com

La nouvelle équipe



Nadine BROCHET
EDC 79

Après une expérience d'expatriée au Nigeria et à Abu Dhabi dans le domaine des travaux publics, puis 5 années passées à conseiller et à optimiser

les portefeuilles d'une centaine de chefs d'entreprises en partenariat avec Abeille Vie, DREXEL BURNHAM LAMBERT (Paris, Genève) et PALLAS Monaco, en 1990 je prends la direction d'une agence immobilière proche de la Croisette, à Cannes.

De retour à Paris en 1992, je crée mon propre bureau de transactions immobilières auprès d'une clientèle soucieuse des règles de confidentialité. J'ai depuis cette date étendu mon activité à la recherche de foncier et au montage d'opérations pour les promoteurs et à la recherche de patrimoines immobiliers pour investisseurs particuliers ou fonds de pensions, ceci avec toujours la même éthique du départ.

Membre du conseil d'administration des anciens de l'EDC de 1998 à 2002, j'ai animé parallèlement la coordination des 5 clubs professionnels des anciens EDC. Bien entendu, je suis depuis 1998 un membre actif du club immobilier.



Bruno CAMILLI
EDC 85

Après ma dernière année à l'EDC en parallèle d'un job d'assistant dans une agence de pub, j'ai souhaité m'impliquer dans un métier qui m'attirait plus : l'immobilier.

Une année dans une agence immobilière de proximité puis 4 ans chez SARI CONSEIL filiale du Groupe

SARI-SEERI, où j'accompagne les entreprises franciliennes dans leur choix de location et acquisition de bureaux considérés comme futuristes, à l'époque, sur le site de la Défense. Après un retour dans la transaction d'habitation et une expérience de marchand de biens (3 ans), la crise structurelle et conjoncturelle faisant, je réoriente mon parcours vers le développement commercial d'enseignes (MIDAS, GO SPORT et LIDL). Ceci pendant 6 ans. En 1999, Paul André PELLOUX (EDC 83) me présente son père, le pape des SCPI avec qui j'ai le plaisir de travailler pendant 2 ans jusqu'à la cession du groupe de Mr Louis Gaston PELLOUX à l'UFG. Fin 2003, je rejoins la banque d'affaires AForge Finance. Le service que je dirige traite tout type d'immobilier (entrepôt, habitation neuf, ancien, bureaux, commerce) pour le compte de ses clients, dans le cadre de la gestion de leur patrimoine. Nous créons aussi 4 foncières privées orientées essentiellement dans l'immobilier commercial de centre ville et périphérie d'une valeur de 50 M€. Depuis plus de 3 ans, je suis directeur d'une structure présidée par l'un des derniers grands opérateurs privés de l'immobilier commercial, Mr Henry HERMAND, spécialisée dans la réalisation de locaux et centres commerciaux en France au Maroc (dernière réalisation : Centre Almazar à Marrakech).



Julien TEISSERENC
EDC 04

J'ai découvert le secteur de l'immobilier et de la construction au cours de mon stage de fin d'études avec la société Clestra Hauserman, important fabricant et installateur de cloisons de bureaux. Mon stage s'est transformé en embauche. Pendant deux ans j'ai occupé la fonction d'ingénieur des ventes dont la mission consistait à conclure des chantiers d'aménagement, pour des sièges sociaux principalement. J'ai intégré le Club Immobilier EDC dès ma sortie de l'école pour ne plus le quitter.

J'ai ensuite été recruté par le groupe anglais Regus, leader mondial des centres d'affaires, afin de m'occuper des relations avec les agents immobiliers de bureaux en Ile de France.

Afin de compléter ma formation j'ai suivi l'an dernier, en cours du soir, un master spécialisé en immobilier tertiaire à la Sorbonne. Diplôme que j'ai obtenu, qui m'a permis d'acquérir des compétences juridiques, financières et techniques.

Après plus de 4 ans chez Regus, j'intègre le cabinet DTZ, groupe anglais de 10 000 collaborateurs à travers le monde, spécialisé dans le conseil en immobilier. J'aurai la charge de la commercialisation de surfaces de bureaux dans Paris.intramuros.

Bertrand DELAMARRE

PROMO (94)

Repères :

- né le 11 janvier 1972
- à Suresnes 92
- études à l'Institution Ste Geneviève à Asnières
- EDC 94
- marié, 4 enfants
- hobby : tennis, golf, ski nautique



Call Expert :

Spécialiste de l'externalisation, le groupe Call Expert procure tous les services de vente et de marketing à distance dédiés aux entreprises B to B et grand public au travers d'approches intégrées qui associent des compétences pointues et le recours aux techniques du web.

Près de 10 ans après sa création, Call Expert s'est imposé comme l'opérateur de centres de contacts multicanal, capable d'assurer, pour le compte de ses clients, des missions de qualité 7j/7 et 24h/24 dans les domaines suivants : centre d'appels, E-relation client et marketing mobile.

Q - Alors que tous les call centers ont mauvaise réputation, comment expliquez-vous que le vôtre soit cité en référence ?

R - Généralement les gens associent aux call centers les mots de précarité et d'off shore alors que notre vision est radicalement différente. C'est ainsi que plus de 80 % de nos 650 collaborateurs sont engagés en CDI, avec un turn over de 5 % ce qui est très bas dans ce métier. Chez Call Expert on entre dans un vrai travail et non dans un job, dans des contrats à long terme avec nos clients. Nous avons pris le pari de nous localiser en France en partant de l'idée qu'il existe un marché pour tout.

Notre métier c'est de savoir répondre dans le même environnement culturel que notre client car un environnement culturel identique est un plus certain, je dirai même un atout primordial. On ne peut pas demander la même chose à nos équipes algériennes (à Alger et Oran) qu'à nos équipes françaises. Nos clients sont de plus en

plus attachés à l'environnement social et au bien-être de leurs sous-traitants. Alors que beaucoup de nos concurrents mettent en avant leur technologie, nous privilégions nos hommes, c'est ainsi que, pour nous, avoir une taille humaine signifie être proche de nos équipes et de nos clients. Je me dois de dire qu'au delà de 300 à 400 personnes un call center ne peut revendiquer une taille humaine .

Q - Avez-vous cru en votre réussite dès le début ?

R - Il faut y croire mais cela n'empêche pas de connaître des doutes. Il y a deux façons de créer une société : soit lever des fonds et se dire que l'on sera rentable dans trois ans, soit décider d'être rentable immédiatement en organisant la montée en charge, mais cela oblige d'avoir une gestion saine. Bien que connaissant très bien ce métier pour y avoir travaillé (Fréquence plus Air-France), j'ai connu des déboires. Créée en mars 2001 notre société de l'époque enregistrait ses premiers clients en septembre de la même année. Avec mon associé Thomas Buffard (EDC 94) nous nous étions répartis les rôles, connaissant les donneurs d'ordre je suis allé les voir et me suis bien vendu. Vous m'avez demandé si je croyais en ma réussite, eh bien je vous répondrai oui car on n'a pas le choix.

Il ne faut pas marcher à reculons, pour moi l'échec était inenvisageable. Jusqu'en 2006 j'ai connu une croissance tranquille : 5 millions d'euros de CA, mais après 2006 il a augmenté de 30 % par an et c'est là où il faut être attentif car

il est plus facile de passer de 15 à 20 millions de CA que de passer de 5 à 10. Et ce pour la raison que l'on a auprès de soi une équipe et une structure alors qu'au démarrage on n'a pas les moyens d'anticiper l'embauche de personnels répondant à la nouvelle physionomie de la société. Il y a donc un cap structurel à passer.

Au début j'avais tout externalisé alors que depuis 2007 j'ai tout réinternalisé, ceci pour vous dire qu'il n'y a pas de règles, il faut être pragmatique. Je pourrai comparer cette attitude à votre coupe de cheveux dont vous changez selon les saisons ou les modes.

Q - Que vous a apporté l'EDC et que conseillez-vous aux jeunes qui en sortent ?

R - Mes études à l'EDC m'ont beaucoup servi, si les bouquins vous donnent de solides bases, rien ne vaut ensuite le pragmatisme et l'expérience. Tous les cas que j'ai rencontrés dans mon métier, je les avais déjà appréhendés à l'École et souvent enfouis dans mon inconscient. Mais j'avais acquis des réflexes à force d'avoir répété ces cas et ils m'ont bien servi.

Je suis persuadé qu'il est bon, avant de se lancer dans la création de sa propre entreprise, de se faire les dents chez les autres. C'est dans une grosse entreprise qu'on appréhende les ficelles du métier. Je conseillerais donc un apprentissage de deux à trois ans, de toutes façons cela ne peut pas faire de mal.

Quant aux conseils que je peux donner aux jeunes, je vous les livre dans le désordre. Avoir foi en soi, connaître son différenciant, être résistant physiquement, croire to-

talement en ce que l'on va entreprendre, savoir maîtriser sa peur, être dans une démarche positive, utiliser le stress comme un stimulant.

Ce n'est pas un chemin tranquille, on vous glisse des peaux de banane quand cela marche et quand cela va moins bien on vous traite de looser, car on n'est pas dans une culture de la réussite individuelle mais dans celle de la réussite anonymement globale.

Quand on monte sa boîte on est tout seul, on n'a aucun soutien, il faut le savoir. Depuis le début j'envisageais de monter ma boîte, c'est ma seule constante. J'ai toujours entendu parler de crise, on y est né on y mourra, mais que cela ne vous arrête pas ! Au fil des années on devient plus conquérant, on parle maintenant de développement européen. Souvenez-vous, pour les PME, sortir de Paris était incroyable. Maintenant on se projette en Europe et c'est pourquoi j'encourage vivement les jeunes à maîtriser des langues étrangères.

Q - Avez-vous recruté des jeunes de l'EDC ?

R - Hélas il n'y a pas beaucoup de jeunes qui ont répondu à nos appels d'offre car on ne doit pas nous trouver sexy. Il faudrait rendre nos offres attractives et nous n'avons pas les moyens pour cela. Les jeunes cherchent plutôt des stages dans les grands groupes quitte à manier la machine à café que dans des PME où ils apprendraient véritablement quelque chose etc'est dommage !

Propos recueillis par Thierry de Scitiaux (58)





Amanda ADDED

PROMO (07)

Qu'est-ce que EDC vous a apporté dans votre carrière professionnelle ?

Une grande ouverture d'esprit, une vraie connaissance de l'entreprise et une capacité de lecture des marchés permettant une analyse rapide et efficace de la faisabilité d'un projet.

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

J'ai créé depuis quelques mois Green RH, cabinet de conseil en recrutement spécialisé dans l'insertion des personnes handicapés, les métiers de l'environnement et les métiers juridiques. Forte de plusieurs années d'expérience dans le conseil en recrutement, j'ai choisi trois orientations qui me tiennent à cœur.

L'association de ces trois secteurs m'a paru évidente car il est difficile de dissocier le droit, l'écologie et le social. Les handicapés parce que j'ai obtenu, parallèlement à mon cursus EDC, un Master de psychologie du développement, c'est une vraie vocation. Je souhaite répondre aux besoins d'une population trop souvent délaissée dans

un monde du travail. Les contraintes de la législation ont boosté la politique d'insertion dans les grandes entreprises.

L'environnement, dans l'air du temps, m'interpelle sur les nouveaux débouchés offrant d'importantes opportunités à de jeunes diplômés. Ensuite le développement durable, ce nouvel enjeu qui incite les entreprises à repenser les fonctions, les métiers, les stratégies de demain et d'aujourd'hui.

Et enfin les métiers de juristes en cabinets d'avocats, notaires et les administrateurs judiciaires. Secteurs qui doivent en permanence développer leur compétence. Green RH leur permettra d'anticiper les évolutions possibles en leur proposant des candidats adaptés qui sauront répondre à leur exigences. En tant que professionnelle du recrutement, l'homme reste au centre de mes préoccupations.

Quels ont vos objectifs pour l'avenir ?

Mettre au service des entreprises un savoir faire en tenant compte des en-

jeux de demain pour l'emploi et la transformation des entreprises. Green RH voulant se positionner comme un acteur incontournable en matière de recrutement des personnes handicapés et de l'environnement.

Aujourd'hui nous consacrons notre activité sur le territoire national mais je recherche déjà des partenaires au niveau européen afin de créer un réseau de société de conseil en recrutement qui puisse répondre efficacement à des entreprises de taille internationale.



Amanda ADDED
am@offees.com
06 13 58 11 87
am.added@greenrh.fr



Xavier MOTTE

PROMO (75)



UN EDC AU SOMMET !...

Diplômé de l'EDC (CI 75), j'ai commencé ma vie active par un an de chômage, crise pétrolière oblige. Ne trouvant toujours pas de travail en France, je réussis à trouver un poste de Exportkaufmann chez BUCHTAL, (Usines de fabrication de carreaux de céramique en grès étiré émaillés et non émaillés), au fin fond de la Bavière, de 1976 à 1978.

Merveilleuse Bavière, mais que c'est loin de Paris et de Lyon (900 km) où mes parents résidaient!

Mais cela est formateur et oblige à s'endurcir! Le succès est là et j'ai la possibilité de rentrer à Paris pour diriger la nouvelle salle d'exposition de Buchtal (la Céramothèque). Je ne savais pas que j'avais signé là pour un enterrement de première classe !...

N'en pouvant plus, après 18 mois, je décide de partir et continue dans la céramique, mais cette fois ci, ce sera ... de sanitaire, dans le Loir et Cher et bien sûr, sur les marchés germanophones (Allemagne, Autriche, ...). Là encore, la crise du bâtiment me rattrape et après 15 mois, je me retrouve à nouveau dehors, en 1981... (dernier Cadre rentré, premier sorti, classique ...).

La France ne me réussissant pas, je trouve un poste dans la vente directe à Stuttgart, chez Dyna Systems, d'abord comme Area Manager et ensuite comme Chef des Ventes, pour un séjour

total de 5,5 ans. En 1987, se profile alors à l'horizon la possibilité de me mettre enfin à mon compte et c'est là que je rachète à deux membres de ma famille, l'affaire familiale créée en 1923 par mes grands parents paternels, le CHALET DU GALIBIER, au Col du Galibier, dans les Hautes-Alpes !

Située à 2556 m d'altitude, dans un environnement de haute montagne, seule bâtisse habitée en saison, nous tutoyons les sommets et avons sous les yeux un panorama exceptionnel avec vue jusqu'à l'arrière pays niçois (120 km à vol d'oiseau !). On ne s'en lasse pas !

En montant les 89 m supplémentaires qui nous séparent de la cime du Col (2645 m), nous découvrons là un 360° à couper le souffle, avec le Mt Blanc, bien sûr, mais aussi le Massif de l'Oisans avec la Barre des Écrins, la Meije et toutes les autres montagnes environnantes ! Énorme.

Mais le Col du Galibier c'est aussi le Col Hors Catégories du Tour de France cyclisme le plus emprunté par celui-ci. De plus, à 80 m du Chalet,

se dresse le Monument Henri Desgrange, fondateur du Tour de France cycliste !

Le 21 Juillet 2011, nous serons en effet pour la première fois, Arrivée du Tour de France pour célébrer le Centenaire de la première ascension du Col du Galibier, dans le cadre du Tour de France, en 1911 ! Étape Pinerolo-Col du Galibier. Le lendemain 22 Juillet, départ de Modane, ascension du Col du Galibier par son versant Nord et arrivée à l'Alpe d'Huez.

Cette arrivée du 21 Juillet fera du Col du Galibier l'arrivée du Tour de France la plus haute jamais réalisée (2645m) !

Bien sûr, notre affaire de vente de cadeaux souvenirs, bar-restauration sera aux premières loges !

Dans l'attente des chambres en préparation que nous avons...

Pour fêter mes 25 années à la tête de cette entreprise totalement atypique, quoi de plus excitant ?!

Au Galibier, le ciel est vraiment bleu, les étoiles extraordinaires, les montagnes très hautes et les fleurs se comptent par millions !

Envie de Changer ?
Besoin de bouger ?
Envie de découvrir autre chose ?

Pour toutes ces raisons et beaucoup d'autres n'hésitez pas à me contacter.

Xavier MOTTE
23 Avenue de la Libération
05100 Briançon
Tél: 04 92 20 29 26
ou 04 92 24 42 06



Augustin ROCHMANN
Promo (09) Management entrepreneurial

Après être sorti de l'EDC en 2009, mon idée première était de créer mon entreprise, mais après trop de tergiversations je n'étais simplement pas prêt.

Augustin ROCHMANN

PROMO (09)



Embauché à ma sortie presque « par sécurité » comme gestionnaire de patrimoine dans un groupe familial, me voilà gérer un capital financier et immobilier dense et étalé sur trois générations. Durant cette période, je restais fort de mon caractère entrepreneur (d'où ma spécialisation) et après avoir travaillé sur de nombreuses idées, le déclic est arrivé !

Entraîné par un esprit d'entreprendre lié à mon intérêt immense pour le sport, j'ai décidé de collaborer à un projet (existant depuis 2009 et créé par l'un de mes amis proches) afin de pouvoir en développer d'autres en parallèle.

Aujourd'hui, le marché du sport est souvent identifié à ses activités médiatiques et commerciales, il est toutefois important de rappeler que la popularisation développe encore le professionnalisme, ce qui entraîne une évolution poussée des produits techniques et technologiques sur le marché.

L'alliance Sport/Technologie est une évidence et les besoins des acteurs (grande distribution, clubs, loisirs) grandissent chaque jour. NINE SPORT TECHNOLOGY (www.ninesport.fr), distributeur

(très bientôt créateur) de solutions de simulation sportive, propose, aujourd'hui, grâce à ses partenaires techniques de tout premier choix une large gamme de simulateurs de sport dotés des technologies les plus avancées dans le golf (marché n° 1), l'automobile et l'aéronautique. Les axes de développement sont le football et le tennis.

Les solutions de simulation que nous proposons offrent de nombreuses possibilités d'utilisation et d'exploitation à nos clients européens : de l'utilisation dans le cadre d'une pratique sportive et ludique pour les particuliers, en passant par l'exploitation d'un parc de simulateurs dans le cadre de « sport indoor », jusqu'à l'exploitation des outils de simulation comme outils d'aide à la vente pour les enseignes de distribution d'articles de sport.

9ST a atteint un niveau d'expertise lui permettant d'adapter les solutions de simulation existantes aux besoins de ses clients et a le soucis permanent d'apporter à tous ses partenaires commerciaux le meilleur service et le meilleur suivi dans toute l'Europe. Nous avons construit notre réputation grâce à la qualité de nos installa-



Golf PGA SiM Surround



Golf PGA Classic



Installation du corner en partenariat avec Schweppes pendant le salon du golf, même partenariat prévu pour l'open de France et le Vivendi Trophy.

tions et notre sérieux dans le suivi commercial et technique de nos clients et partenaires.

Chaque installation fait l'objet de la plus grande attention par nos équipes d'installateurs et notre service informatique basés en France et opérationnels dans toute l'Europe. Ainsi nous garantissons le respect des normes techniques et de sécurité en vigueur sur les différents marchés européens et nous attachons la plus grande importance à la sécurité et la sérénité de nos clients et des utilisateurs.

Chaque année l'équipe de 9ST opère un bilan stratégique. Nous sommes aujourd'hui en développement (4 personnes dont deux techniciens / développeurs) ; ce qui permet une grande flexibilité et pouvons supporter un agrandissement énorme de notre portefeuille produit début 2011 (avec de nouvelles technologies mises en place comme la « motion capture »).

Nous sommes numéro un en France sur le marché du simula-

teur et du logiciel de golf. Notre objectif à court terme est de développer nos ventes et notre image de marque, à travers toute l'Europe, avec notre portefeuille actuel. Nous pérennisons actuellement nos acquis par le biais de stratégies diverses (maintenance et formation par exemple) afin de pouvoir bénéficier de revenus récurrents, clé stratégique pour le développement (embauches, communication, nouveaux projets, nouveaux pays...). Nous continuons aussi de développer nos offres : financement, locations et loc. événementielles, pourquoi pas faire de nos outils de réels régies publicitaires ? Nos présences

aux salons du golf mondiaux nous ont permis d'entrevoir de nouvelles perspectives d'avenir : nouveaux débouchés (communication : présence future dans plusieurs journaux et magazines), nouveaux produits, nouveaux clients (resorts, rééducation, architectes, club de sport...).

A moyen court terme, nous espérons développer une gamme axée grand public sur des sports plus développés et avec un marché plus vaste.

Nous gardons toujours à l'esprit l'opportunité de créer des boutiques conceptualisées autour des produits sport high tech.

« Travailler pour soi » a toujours été une volonté de liberté. Le développement d'une entreprise dynamique avec des valeurs éthiques et dans un secteur passionnel est un accomplissement. J'espère pouvoir compter sur le réseau EDC pour développer mes idées et concepts et reste à l'écoute des conseils des entrepreneurs EDC déjà accomplis.

Contact
Augustin ROCHMANN
augustin@ninesport.fr

www.ninesport.fr
www.aboutgolf.fr



Simulateur automobile

Eric MORILLOT

PROMO (97)



Entretien avec Eric MORILLOT (Promo 97) DG de Eric Morillot Productions

Cela n'était pas gagné au départ ! A la veille du lancement du nouveau statut EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée), a été lancée, au Ministère de l'Économie, « Plan Biz », la websérie qui ambitionne de redonner aux 16/25 ans l'esprit entrepreneurial ! Avec plus de 350 000 vues aujourd'hui, « Plan Biz » est déjà un carton d'audience ! L'occasion de rencontrer Eric Morillot, le producteur heureux de « Plan Biz ».

« Plan biz » est donc la nouvelle websérie qui cartonne. Pouvez-vous nous en parler ?

« Plan Biz » c'est d'abord un super pitch : le quotidien de deux

jeunes d'aujourd'hui « Bubu et Toufik », entrepreneurs novices, confrontés aux difficultés de la création d'entreprise. C'est ensuite un casting original et fort : le duo d'acteurs stars, Samy Seghir et Jérémy Denisty, révélés par le film « Neuilly sa mère ! », pour lesquels l'histoire semblait écrite d'avance. C'est enfin une série tournée en qualité « cinéma » pour un format court (12 x 3') devenu la référence chez les jeunes. Avec en cible les 16/25 ans, le choix du Web comme support de diffusion principal s'imposait tout naturellement...

Vous tournez en qualité cinéma pour du Web. Pourquoi ce choix ?

Le succès n'est jamais prévisible à 100%. Néanmoins, la qualité de la réalisation d'un tel contenu est aujourd'hui devenue tout

autant essentielle à son succès que le jeu des acteurs et l'histoire. Le Web est en train d'arriver à maturité sur ce point. Nier cela serait ignorer le niveau d'exigence de qualité des internautes aujourd'hui. Par ailleurs, et cela ne va pas être éternel, il existe encore assez peu de contenus Web de qualité, eu égard à l'immense offre, donc autant en profiter. C'est un moyen de plus de sortir du lot. Et puis avec un tel casting cela est apparu évident de tourner en qualité « premium ».

Y-a-t-il encore de la place pour les web-séries à petits budgets sur le Web ?

Il existera toujours des exceptions mais cessons l'hypocrisie, vouloir toucher une large audience sans y mettre un minimum de budget deviendra de plus en plus difficile. Néanmoins, grâce aux avancées technologiques de ces derniers mois, nous sommes aujourd'hui en mesure de tourner pour le Web avec des moyens jusqu'ici réservés au cinéma. Le résultat à l'image parle de lui-même... Et puis la barre va être de plus en plus haute maintenant que Tom Hanks a annoncé qu'il allait produire une web-série

en 2011 ! (Rires)

Pensez-vous qu'à long terme le Web rivalise avec la télévision ?

Mais c'est déjà le cas ! Ca n'est pas un hasard si Jean-Baptiste Maunier (ndlr l'acteur principal du film « Les Choristes ») a décidé de jouer dans deux épisodes de « Plan Biz » et ainsi de faire son retour dans une web-série après plusieurs années d'absence au cinéma et alors que tout le monde ne cessait de le solliciter. Frédérique Bel, révélée par « La Minute Blonde » sur Canal+, a aussi rejoint le casting de « Plan Biz ». Avoir réussi à convaincre et réunir quatre grands acteurs de cinéma n'apparaissait pourtant pas évident au départ...

Cela dit je l'admets, vous m'auriez dit il y a peu, après avoir produit deux saisons du programme court « Ensemble pour la diversité » sur TF1, que j'aurais recommandé aujourd'hui le Web comme support de diffusion « premium » pour du brand content je ne vous aurais pas cru ! La question devrait donc plutôt être maintenant « Pensez-vous qu'à long terme la télévision soit toujours capable de rivaliser avec le Web ? ». Le Web

c'est la démocratie, la même chance pour tous et potentiellement une audience mondiale, sans limite. Sur le Web si un film plaît à un internaute il peut partager son lien d'un seul click et son succès n'a de limite que sa qualité contrairement aux circuits de télévision ou de cinéma traditionnels où la propagation d'une oeuvre et son succès dépendent pour beaucoup de sa distribution.

En quoi la web-série « Plan Biz » anticipe-t-elle ce bouleversement ?

« Plan Biz » est en ce point très révélateur de cette évolution, révolution devrais-je dire, c'est la première fois que des acteurs reconnus de cinéma acceptent de jouer dans une série exclusivement destinée à être diffusée sur le Web. C'est la preuve que ce nouveau média est aujourd'hui capable de rivaliser avec les plus grands médias traditionnels sur le terrain de la fiction courte et de proposer une offre plus attrayante de contenus originaux pour les jeunes. Et je ne parle même pas des avantages supplémentaires en terme d'interactivité qu'offre le Web par rapport à la télévision...

Le Web est définitivement selon moi devenu LE média de référence pour les jeunes, celui qui donne les tendances aux télévisions. Elles ne s'y trompent pas. La preuve, une très grande chaîne, maintenant que le succès est là, me fait les yeux doux pour récupérer « Plan Biz »...

Quels sont vos projets pour 2011 ?

« Plan Biz » a amorcé pour moi un virage dans ma vie professionnelle, remis à plat toutes mes certitudes, moi qui venais des médias traditionnels. Aujourd'hui ce sont définitivement les marques et le Web qui mènent la danse. La révolution du brand content est en marche. Je suis fier de vous annoncer que je vais m'associer avec l'un des plus grands réalisateurs français pour donner aux marques les moyens de leurs ambitions. N'en déplaise à certains, marketing et artistique peuvent faire bon ménage...

Contact :
Eric MORILLOT

emorillot@emproductions.fr
www.dailymotion.com/planbiz



Romain COLLINET

PROMO (05)

Nicolas BERTHIER

PROMO (05)



ENTREPRENDRE EN CHINE

Romain COLLINET (05 - ENT)
Nicolas BERTHIER (05 - AFF INT)

Pouvez-vous nous expliquer ce que vous faites en Chine ?

Nicolas : Romain et moi avons monté 2 sociétés en Chine. La première, Unimold Asia, est spécialisée dans la production et l'exportation d'outillages et pièces plastiques. Plus concrètement, nous fabriquons des moules en acier qui servent à produire des pièces plastiques pour des industries très différentes. On peut citer comme exemples récents une pièce d'intérieur pour la Renault Megane ou bien des interrupteurs pour la société Legrand. Notre deuxième entreprise, Sinoqualis, est spécialisée dans le sourcing de pièces industrielles ; câbles, moteurs, alimentations électriques, pièces métalliques,...

Comment en êtes-vous arrivés là ?

Nicolas : Nous étions tous les deux dans la même promo (05). Sans aucune envie de commencer la vie active à la Défense, nous avons décidé de partir à Shanghai pour étudier le chinois. Nous avions prévu de rentrer en France après 1 an...

Pourquoi avez-vous finalement décidé de rester ?

Romain : Dans le courant de l'année en Chine, mon père qui produisait des pièces plastiques en France, nous a demandé de l'aider à sourcer des fournisseurs d'outillages sur place. La sous-traitance en Chine sur ce type de produits très industriels n'était pas encore très développée et surtout, pas à la portée des PME. Nous nous sommes pris au jeu, avons enfilé notre costume EDC et avons rencontré de nombreux fournisseurs. Après quelques semaines de recherches, nous avons trouvé des prix intéressants et ce fut la première commande. Nos trois premiers outillages étaient pour la production de pièces de frein à main Volvo. C'était parti !

Le plastique et la production n'étaient pas au programme des cours de l'EDC, comment vous êtes-vous adaptés ?

Nicolas : Oui, c'est sûr ! Nous nous sommes retrouvés dans un milieu extrêmement technique avec des plans en 2D, 3D, de lourds cahiers des charges, un jargon bien spécifique au métier. Nous avons fait des erreurs au début, mais quand on risque de perdre un client et de ne pas être payé, on apprend vite ! Aujourd'hui nous parlons quotidiennement de point d'injection, de retrait de matière, d'angle de dépouille... Nous nous sommes convertis en ingénieurs !

Quelle est la situation d'Unimold Asia actuellement après 4 ans d'activité ?

Romain : En février dernier, nous avons ouvert notre propre usine. Nous fabriquons donc nous-mêmes. L'équipe est composée d'une trentaine d'employés, parmi lesquels, dessinateurs, programmeurs, chefs de projets, ajusteurs... Une personne en France se charge de toute la partie étude (dessin des pièces) en relations étroites avec le client. Cette année, nous prévoyons de dégager un chiffre d'affaires d'1,8 Million d'Euros.

Nos clients sont constitués en partie de grands groupes comme Renault, Peugeot, Legrand, Areva, Air Liquide, Clarins, Chanel... mais aussi de beaucoup de PME françaises. Nous sommes maintenant capables de livrer des prestations complètes, du développement à la pièce finale.

Et pourquoi avoir créé une autre société Sinoqualis ?

Nicolas : Nous avons créé cette société en partenariat avec un ami car nous sommes en contact avec de nombreuses entreprises qui nous font souvent part de leurs besoins. Celles-ci ne recherchent pas seulement des pièces plastiques, mais aussi d'autres éléments pour fabriquer leurs produits finaux. Par exemple, notre client de sèche-cheveux nous a commandé les pièces plastiques via Unimold et le moteur et l'alimentation électrique via Sinoqualis.

Comment est-ce de travailler en Chine ?

Romain : C'est un autre monde ! Les façons d'appréhender le travail et le relationnel sont très différentes, il y a des coutumes auxquelles il faut s'adapter et que nous devons respecter. Malgré notre chinois parlé, il existe de nombreuses barrières culturelles qui ne sont pas toujours évidentes à surpasser. Mais en Chine, seul le travail compte. Nous ne comptons pas nos heures, nos employés non plus d'ailleurs ! C'est passionnant, la vie avance à une allure folle, des opportunités s'offrent à nous tous les jours.

Et y vivre ?

Nicolas : Shanghai est une ville internationale qui bouge beaucoup. On ne s'ennuie pas ! Cela fait maintenant 5 ans que nous sommes ici, je pense que nous allons encore y rester un petit bout de temps.

www.unimoldasia.com

“
Le luxe,
une passion,
un métier”

EDC
PARIS
ÉCOLES DIRIGANTS & CRÉATEURS D'ENTREPRISE
60 ANS D'EXPÉRIENCE



Alain Dominique Perrin
Président d'EDC
Président de la Fondation Cartier
pour l'Art Contemporain

SUP
de
LUXE
PARIS

Chaire
Cartier

supdeluxe.com
+33 (0)1 46 93 02 70

INSTITUT SUPERIEUR DE MARKETING DU LUXE
LE MBA RÉFÉRENCE DU SECTEUR

Arnaud MICHELLE

PROMO (98)



L'Énergie en 5 E

E comme EDC

Entré à l'EDC en 1994 au moment du rachat de notre école par ses anciens sous la houlette d'Alain Dominique (68) Perrin puis Major du programme sur les 4 années, Arnaud, après avoir eu notamment l'honneur de signer la 1ère convention EDC « un Étudiant – Un Emploi » avec comme parrain, Jean Todt (68), se dirigera très rapidement vers l'international.

E comme Espace

En effet, cet amoureux de grand espace, succombera très vite au parfum de l'expatriation d'abord dans le grand Nord avec des Erasmus aux Pays-Bas (IBS, Groningen 1997) et en Suède (School of Management, Växjö 1998). Puis, dès le diplôme EDC Paris en poche, il rejoint IAE Lyon réputé notamment pour son Centre de Management International spécialisé sur l'Italie qui l'enverra réaliser un Master en Lombardie (LIUC Castellanza 1999)

E comme Expérience

La suite logique d'un parcours - somme toute très riche et coloré - était une formidable expérience d'expatrié au sein de RENAULT Italie (4 ans) en tant que Chef de Produit International puis de Country Manager ; suivi d'un retour au pays en intégrant TOTAL France avec comme mission le pilotage du Service Export pour les gammes Car Care ELF et TOTAL. Puis, ce sera enfin avec MOTUL (Chef de marché Automobile) qu'il réalisera que le sens de son histoire n'était plus totalement lié ni à l'Automobile, ni au Pétrole, mais à un nouveau challenge, celui de l'Environnement.

E comme Environnement

Protection de l'Environnement, Nouvelles Technologies

de Valorisation et Amélioration de la sécurité au sein d'une écologie industrielle sont les missions désormais qu'il devra relever au quotidien en intégrant le Groupe VEOLIA Environnement. Rattaché au métier de la Propreté, Arnaud opère aujourd'hui en tant que Chef de Marché Énergies au sein de la filiale spécialisée du groupe, SARP Industries. Experte dans le traitement et la valorisation des déchets dangereux, SARP Industries, Leader Européen dans ce domaine, préserve les hommes des Déchets Industriels Dangereux et transforme - par l'innovation - le déchet dangereux en ressource.

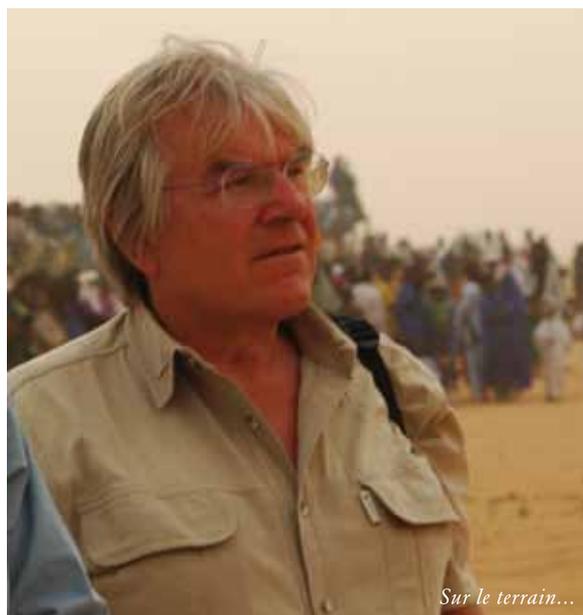
E comme Énergies

Intervenant auprès de tous les acteurs de l'Énergie tels que EDF, AREVA, GDF Suez, TOTAL etc., Arnaud se propose de fédérer un Club Environnement & Énergies, rassemblant ceux qui ont la passion de découvrir un secteur innovant où l'Énergie doit respecter l'Environnement, ceux qui ont besoin d'échanger sur les problématiques actuelles « vertes », et des anciens qui concrètement souhaitent monter des partenariats ou recevoir des contacts leur permettant d'optimiser leur business dans ce secteur.

Arnaud MICHELLE
michellearnaud@hotmail.com

Philippe BASTIEN

PROMO (63)



Sur le terrain...

Matins du Soleil©, un nouvel humanitaire de développement.

Philippe Bastien (MKG 63) a le sens de la formule : « ce n'est pas tout de sauver les gens, il faut aussi leur permettre de vivre ! » ou encore « pour faire du développement durable, il faut des financements durables » et même « l'humanitaire c'est aussi apprendre à dire non ».

Sans doute son cursus dans la communication - d'abord dans le marketing médical au sein d'une grande entreprise suisse du médicament-, puis dans sa propre agence de communication et d'événementiel - l'a formé au plus court chemin du message efficace. Cela lui a donné aussi le sens de la synthèse, celle qui gère la compréhension de l'essentiel et qui marque la différence. Avec, bien sûr, un petit zeste de provocation, juste celui nécessaire pour arrêter l'attention...

Philippe Bastien vit sa retraite des affaires depuis 2005 dans un nouvel engagement : l'appui au développement de populations en détresse, Touareg pour la plupart. Parce qu'il arpente le Sahara avec sa femme depuis 1974, (« c'est notre thalasso annuelle », se plaisent-ils à dire), il en connaît les beautés du spectacle mais aussi ses coulisses : la pauvreté endémique des populations, malgré leur courage et leur savoir faire. En 2005, il rencontre chez son ami Aghali Abdou, notable Touareg du Niger à Agadez, une équipe de médecins et d'infirmières hospitaliers à Saint-Julien-en-Genevois, venus en mission pour aider la maternité de l'hôpital. Ensemble, ils créent une association humanitaire médicale. Très vite « les Mamans du Soleil© » se développe, travaille avec les autorités locales du nord Niger.



Des plans d'actions sont envisagés avec le ministre nigérien de la Santé. Philippe comprend aussi que l'action humanitaire doit se gérer avec le même professionnalisme que celui de l'entreprise. Que la pérennité des projets est essentielle (« pour faire du développement durable, il faut des financements durables »). Que l'engagement des populations aidées est fondamental comme l'est leur autonomie pour éviter assistance et dépendance. Que le grand danger est de s'éparpiller en voulant répondre oui à toutes les demandes portant souvent légitimes (« l'humanitaire apprend à dire non »). Que la présence sur place de correspondants permanents locaux est obligatoire. En 2008, les Mamans du Soleil sont sur les rails. Philippe transmet son rôle de président (il reste président d'honneur) et crée « Matins du Soleil© » association humanitaire d'appui au Développement au nord Niger (« sauver les gens et leur permettre de vivre »).

De quoi s'agit-il ? D'étudier le financement de projets de développements économiques et sociaux proposés par des communautés villageoises. Les budgets ne sont pas lourds : de 3 000 et 10 000 euros pour chaque chantier ouvert. Ces sommes serviront à aider des populations à relancer une activité « génératrice de revenus » dont ils maîtrisent la mise en route et le fonctionnement mais sans avoir les moyens suffisants pour la démarrer. Des puits, du matériel agricole, des moulins à grains, des re-chepélisations... les touaregs du nord Niger reprennent espoir et vie avec l'eau, les jardins, le lait des troupeaux... Semi-nomades, ils retrouvent aussi le goût de l'artisanat traditionnel pour des objets d'usage et de décor. En 2009, l'idée d'une Coopérative de Femmes pour teindre des tissus de coton est lancée à Agadez.

En 2010, le Conseil Général des Hauts de Seine attribue le Trophée Idée 92 du Développement Durable à cette initiative et distingue ainsi l'Association Matins du Soleil parmi toutes les associations concernées du département.

« ...Sans financement durable, il n'y a pas de développement durable... ». Philippe Bastien, entrepreneur humanitaire, à proposé à l'EDC en ce début d'année 2011, pour ses étudiants, un partenariat d'étude sur une nouvelle approche, par les entreprises, de l'aide humanitaire de développement. Prendre le pouls de leur politique dans ce domaine, envisager des coopérations de principe pour permettre des politiques de développement durable et éviter la dispersion, et, en échange, proposer une communication interne et une information sur cet engagement.

Continuer d'appuyer des « projets de dynamique de vie » aux populations d'un des pays les plus pauvres du monde, confrontées à une situation d'isolement particulièrement dramatique depuis quelques mois (l'économie touristique est au point mort après les derniers enlèvements politico-mafieux venus d'ailleurs) et bâtir un modèle « d'apports-partenaires », avec des entreprises aptes à distiller de l'humain dans l'économie, voilà ce que propose Philippe Bastien aux entrepreneurs intéressés.



Les travaux de teinture à la Coopérative de femmes créée à Agadez.



Inauguration d'une pompe à eau par la communauté Touareg villageoise.

Enseignes soutenant Matins du Soleil :

Air France, Laboratoires Vygon, les Nouveaux Constructeurs, Fondation Talents & Partage (Société Générale), Fondation Insolites Bâtisseurs (Voyageurs du Monde), Conseil Général des Hauts de Seine... avec, en plus, près de 200 adhérents individuels.

PROJETS D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT RÉALISÉS NORD-NIGER 2010 - 2011

• GOOFAT phase 2 (20 km, Ouest d'Agadez)	Puits Maraîchers (3) et matériel aratoire	5 135 €
• TAMIDI (25 Km, Nord d'Agadez)	Puits Maraîchers (3) et matériel aratoire	5 469 €
• KOURATE (45 Km, Nord d'Agadez)	Puits communautaire	2 670 €
• INDOUDOU (20 Km, Nord d'Agadez)	Pompe à eau	3 365 €
• AOUDARASS (140 Km, Nord d'Agadez)	Moulin / décortiqueuse	3 772 €
• TAKARDEYT (20 Km, Ouest d'Agadez)	Pépinière scolaire	1 424 €
TOTAL		21 835 €

Matins du Soleil©

L'association humanitaire Matins du Soleil intervient auprès de la population Touareg du nord Niger, qui est parmi les plus démunies de la planète.

Éleveurs, cultivateurs, artisans, le savoir faire, le courage, l'esprit d'entreprendre ne manquent pas. Mais face à la pauvreté du sol, aux conditions climatiques extrêmes et à la déstabilisation politico-économique, la seule volonté de travailler n'est pas suffisante.

Avec une équipe locale, Matins du Soleil examine et réalise les projets des communautés villageoises pour :

- creuser des puits
- mettre en place des pompes à eau
- installer des moulins à grains
- fournir du matériel agricole
- créer des coopératives artisanales etc.

Parallèlement à ces activités génératrices de revenus, sont envisagées :

- la mise en place d'écoles -filles et garçons- et
- des tournées d'aide et de formation sanitaires en brousse.

Matins du Soleil construit un développement durable qui évite assistanat et dépendance.

Matins du Soleil -Association loi 1901 - Siège social : 5 impasse Raymond Poincaré - 92380 Garches
Tél. : +33 (0)6 11 71 85 77- philippe.bastien@matinsdusoleil.org

Pour en savoir plus : www.matinsdusoleil.org

Association répondant aux critères de déduction fiscale (66% du don) du Ministère du Budget

Philippe BASTIEN

philbast@orange.fr - 06 11 71 85 77



Cinq équipages d'EDC étaient sur la ligne de départ du 4L Trophy 2011. La Levanteam s'est classée 62^e sur 1247.



Nos Manchots ont porté les couleurs d'EDC Paris jusqu'en finale du championnat universitaire de rugby, face à AgroParisTech !



Taxe d'apprentissage 2011

C « Cadres Supérieurs » de plein droit + **B** « Cadres Moyens » par cumul

DATE LIMITE DE VERSEMENT : 28 FEVRIER 2011

ÉCOLE DES DIRIGEANTS & CRÉATEURS D'ENTREPRISE
DIPLOME VISE GRADE DE MASTER
MEMBRE DE LA CONFERENCE DES GRANDES ECOLES



Trophée «EDC - Éthique & Gouvernance» 2011



Trophée EDC - Éthique & Gouvernance
Les lauréats de la 9^{ème} édition

Le Trophée 2011 EDC Éthique & Gouvernance, décerné le 10 février au Théâtre Marigny à Paris, en présence de Jean-Pierre Raffarin, Ancien Premier Ministre, Sénateur de la Vienne, par un jury composé de personnalités du monde économique et de l'enseignement supérieur, sous la Présidence de Alain Dominique Perrin, Président de EDC (Ecole des Dirigeants et Créateurs d'Entreprise) a été attribué à :

- Dans la catégorie « Grande entreprise étrangère » : Ben & Jerry's
- Dans la catégorie « Grande entreprise française » : le Groupe SEB (Ecully, Rhône)
- Dans la catégorie « Entreprise française de taille moyenne » : Armor lux (Quimper, Finistère)



Les 1000 étudiants EDC ont attribué le Trophée Ethique et Gouvernance, dans la catégorie « Entrepreneur de sa Passion » à Jean-Paul Gaultier.



« Je suis ému et flatté, a déclaré Jean-Paul Gaultier, élu « Entrepreneur de sa Passion » par les 1000 étudiants d'EDC Paris ; et surtout très surpris. Moi, chef d'entreprise ? Cela fait 35 ans que je fais ce métier passion : la couture. J'ai toujours eu des gestionnaires, je les ai toujours écoutés. On peut rêver et avoir le sens des réalités. » Evoquant ses débuts, Jean-Paul Gaultier a rendu hommage à « un incroyable gestionnaire et un remarquable créateur » : Pierre Cardin. « Alors que je n'avais aucune référence, il m'a proposé de travailler chez lui, simplement au vu de mes croquis. L'histoire de la mode est faite de duos. » Jean-Paul Gaultier a insisté pour ne pas dissocier gestion et création. « Un bon gestionnaire peut être créatif. Dans la gestion aussi, on peut trouver de nouvelles façons de faire. »



« Nous sommes convaincus que stratégie à long terme et éthique sont indissociables », a pour sa part souligné Thierry de la Tour d'Artaise, PDG du groupe SEB, lauréat du Trophée dans la catégorie « Grande entreprise française ». « Quelle serait le projet d'une entreprise qui n'aurait qu'une vision financière et qui n'intégrerait pas le développement des hommes

et la participation à la vie de la cité ? Comment pourrait-on mettre en œuvre un projet d'entreprise à long terme si les collaborateurs n'étaient pas animés de valeurs qu'ils partagent entre eux ? Développer des valeurs dans un groupe, les faire partager dans des pays très différents : la Russie ou la Chine, cela prend beaucoup de temps ... »

« Je dédie ce Trophée à tous mes salariés, des femmes à 90%, essentiellement des opératrices de confection, a annoncé Jean-Guy Le Floc'h, PDG d'Armor Lux, lauréat du Trophée dans la catégorie « Entreprise française de taille moyenne ». « Je serai heureux, en retournant à l'usine, de déposer ce beau trophée à côté de leurs machines à coudre. » Jean-Guy Le Floc'h a remercié le jury et les étudiants d'abord « au titre de son entreprise » : « Dans un secteur difficile, le textile, ces gestes tournés vers l'humanité et l'éthique nous aident énormément à récupérer de nouveaux marchés. Je pense que votre geste aujourd'hui va nous porter très loin demain. Puis au titre de la Bretagne, je partagerai ce trophée avec nos voisins de Douarnenez, Connétable [entreprise en compétition dans la même catégorie] ».



Emilie Vantajol, Directeur France de Ben & Jerry's, lauréat dans la catégorie « Grande entreprise étrangère » s'est déclarée « très honorée de recevoir cette distinction forte de sens » : « Ben & Jerry's est née de la rencontre de deux jeunes Américains qui voulaient faire la meilleure glace possible, et surtout de la meilleure manière possible. Dès le début, cette entreprise a été conçue comme un outil de changement social. Ethique, engagement social et succès commercial sont tout à fait compatibles. »

Créé à l'initiative de l'Ecole des Dirigeants & Créateurs d'entreprise (EDC), le Trophée Ethique & Gouvernance met à l'honneur, chaque année depuis 9 ans, des entreprises, des hommes et des femmes, qui, par leurs initiatives éthiques exemplaires, rejoignent les valeurs de l'école. La cérémonie du Trophée EDC Ethique & Gouvernance est le moment privilégié de cet engagement. Les étudiants d'EDC Paris désignent les entreprises nommées, puis le jury, composé de personnalités du monde économiques et de l'enseignement supérieur, élit les trois entreprises lauréates, dans chacune des catégories, au vu de la qualité de leurs engagements en matière d'éthique et de gouvernance.

L'Entrepreneur de sa Passion est, lui, directement plébiscité par les 1000 étudiants d'EDC Paris. « Les valeurs d'éthique, de transparence, de vérité, de bonne gestion des hommes et des ressources, le culte du réseau : c'est tout cela qu'enseigne à ses étudiants l'Ecole des Dirigeants & Créateurs d'entreprise », a rappelé Alain Dominique Perrin, Président d'EDC Paris et Administrateur de la Compagnie Financière Richemont. « En 2011, EDC Paris ouvrira SMS (Sports Management School), une nouvelle école de commerce entièrement dédiée au management du sport, a-t-il rappelé. Nous croyons aux valeurs du sport, nous croyons au business du sport. SMS sera, elle aussi, animée des valeurs d'EDC. »

Retrouvez toute la cérémonie du Trophée 2011, à l'adresse suivante : www.webdiffusion.com/edc



C'est la saison des classements : EDC grimpe

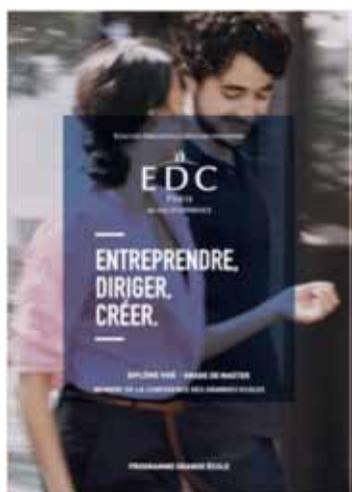


EDC Paris n°1 dans le classement des écoles post-bac de l'Étudiant
C'est un événement qui a couronné les 15 ans de l'école : Pour la première fois, EDC Paris (École des Dirigeants & Créateurs d'entreprise) accède à la première place d'un classement de référence, celui des écoles de commerce après-bac de l'Étudiant (octobre 2010), axé sur la proximité avec le EDC se distingue par la reconnaissance de ses étudiants sur le marché du travail et son investissement dans le suivi de ses diplômés.

L'importance de son réseau de diplômés y est considérée comme un atout majeur, à l'image de son Président, Alain Dominique Perrin, Administrateur de la Compagnie Financière Richemont et Président de la Fondation Cartier.

Un an après l'obtention du Grade de Master pour son diplôme Grande École (Bac +5), EDC Paris conforte ainsi sa légitimité parmi

les meilleures écoles de commerce post-bac en France, et comme « école de l'entreprise ». Pour consulter le classement des écoles de commerce post-bac de l'Étudiant : <http://www.letudiant.fr/palmares/classement-ecole-commerce-post-bac.html>.



Deux classements d'écoles de commerce sont également sortis dans la presse en novembre : Celui des « meilleures écoles de commerce » de l'Étudiant (novembre 2010), également repris dans l'Express la même semaine : EDC Paris conforte sa place parmi les meilleures. En effet ce classement est ouvert aux seuls établissements dont le diplôme confère le grade de master - une quarantaine sur les 250 écoles de commerce française. Précédées des institutions les plus prestigieuses, HEC en tête, EDC occupe la 19^e place dans le classement « reconnaissance par les entreprises », une gageure pour sa deuxième année de présence dans le célèbre classement. Sur le plan strictement académique, il nous faudra encore monter quelques marches ... Dans le palmarès 2010 du Figaro, paru le mercredi 10 novembre, EDC gagne cinq places dans le classement général par rapport à l'an dernier pour gagner le 31^e rang ex-aequo. Dans le classement des écoles post-bac,

EDC progresse de 7 places et occupe le 7^e rang ex-aequo.



L'INSTITUT SUPÉRIEUR DE MARKETING DU LUXE - Chaire Cartier - et les grands noms du monde du Luxe ont remis aux 92 lauréats de la 20^{ème} promotion leur diplôme dans les somptueux salons du Cercle de l'Union Interalliée.

Le titre de major a été décerné à Raphaèle Sabatier (31 ans), pour son mémoire « Les moyens pour un joaillier de conserver légalement les créations artistiques ».



L'INSTITUT SUPÉRIEUR DE MARKETING DU GOÛT (Groupe EDC) et les grands noms du monde du secteur ont remis aux 15 lauréats de la 5^{ème} promotion leur diplôme dans les somptueux salons du Cercle de l'Union Interalliée, en présence de grands professionnels.

Le titre de Major de la Promotion 2010 revient à Frédérique Imbert, auteur d'un mémoire pour Vranken : « Le Champagne, trésor enfoui du palais chinois ».

Situés au 37 de la rue Marbeuf en plein cœur du quartier des Champs Élysées, les Salons 37 installés au 2^e étage d'un immeuble pierre de taille proposent 140 m² d'espaces modulables au gré de vos événements et de vos souhaits.



Calendrier des stages

Formation	Compétences Techniques	Date et Durée
1 ^{ère} année	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des outils bureautiques. • Connaissance des logiciels statistiques. • Acquis des notions fondamentales du Marketing, Étude de marché, Comptabilité. • Connaissance commerciale : en point de vente • Langues : anglais lu, écrit, parlé /2^{ème} /3^{ème} langue. 	2 mois A partir du 20 juin 2011
2 ^{ème} année	<p>Notions de marketing opérationnel – analyse des données permettant la rédaction d'études du produit ou secteur d'activité.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion : diagnostics financier et comptabilité. • Droit du travail et des contrats. • Notions pratiques du « Business plan ». • Pratique commercial sur le terrain. • Langues : anglais intermédiaire, 2^{ème}/3^{ème} langue 	2 mois A partir du 13 juin 2011
3 ^{ème} année	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de gestion • Notions de Commerce International. • Connaissances de l'Audit interne et externe. • Langues : anglais opérationnel, 2^{ème}/3^{ème} langue 	6 mois A partir de la mi- janvier
4 ^{ème} année	<ul style="list-style-type: none"> • Selon les spécialisations: • Management Entrepreneurial : Gestion de centres de profit. • Marketing Management : Études marketing – Marketing opérationnel. • Management International : Gestion des flux à l'International. • Finance : finances d'entreprise, notions en finance de marché. • Langues : anglais avancé, 2^{ème}/3^{ème} langue 	2 mois A partir du 13 juin 2011
5 ^{ème} année pré-emploi	<ul style="list-style-type: none"> • Selon les spécialisations : • Management Entrepreneurial : Création – Reprise d'entreprise 	6 mois

Plan d'accès



37 rue Marbeuf 75008 Paris

Tél. : 0033 (0)1 42 56 44 03 Fax : 0033 (0)1 42 56 44 42

www.salons37marbeuf.com

EDC appartient à ses Anciens depuis 15 ans

En juillet 1995, 97 sociétaires s'engageaient au travers de bons de souscription, à verser les fonds nécessaires pour racheter leur école... « Reprendre son école, c'est d'abord une joie, un sentiment d'appartenance à un réseau, puis cela devient une passion : reconstruire, créer, promouvoir... Et dans notre cas, redonner une notoriété et une identité à un établissement qui au fil des années avait quelque peu perdu son image de marque : l'école de l'entreprise. » (Patrick Mazon, Vice-Président d'EDC). A la rentrée, les quinze ans de l'école ont l'objet d'une petite campagne de presse.

Les EDC pourront se former au management du design à Milan



EDC ouvre à la rentrée 2011 le programme « managing creativity and design », au sein de la spécialisation marketing management. Une vingtaine d'étudiants de 5^{ème} année iront deux mois à la Creative Academy de Milan, auprès de designers de renom. La Creative Academy est l'une des plus prestigieuses écoles de design au monde, « corporate school » du groupe Richemont où sont formés les designers de ses marques de joaillerie, horlogerie, accessoires en cuir, instruments d'écriture et de mode. « Nos étudiants vont être immergés dans un environnement international, explique Françoise Croze-Scardulla, professeur à EDC. Ils vont apprendre à gérer le business du design : développement d'un cahier des charges, concrétisation industrielle, vente, innovation, risque... Car aujourd'hui, le design est au cœur des décisions stratégiques des entreprises. »

« Nos étudiants vont être immergés dans un environnement international, explique Françoise Croze-Scardulla, professeur à EDC. Ils vont apprendre à gérer le business du design : développement d'un cahier des charges, concrétisation industrielle, vente, innovation, risque... Car aujourd'hui, le design est au cœur des décisions stratégiques des entreprises. »

EDC paris lance son école en management du sport



Cela n'a pas pu vous échapper : Alain-Dominique Perrin, associé à Michael Tapiro, lance à la rentrée 2011 une nouvelle école, spécialisée dans le business du sport, qui viendra compléter l'offre de formation du Groupe EDC : Sports Management School (SMS).

La présentation de SMS à la presse s'est déroulée le 18 novembre 2010, dans les locaux du Rugby Club « les Amis des Barbarians » à Paris, en présence de nombreuses personnalités : parmi elles, Bernard Laporte, ancien entraîneur du XV de France et ancien Secrétaire d'État chargé des Sports, Claude Bébéar, Président d'honneur du groupe Axa et membre de

l'Académie des Sports, Sébastien Bazin, actionnaire du PSG, et Directeur pour l'Europe de Colony Capital, Philippe Bernard-Salles, ancien joueur de rugby, consultant et Président de la Ligue nationale de Handball, Alain Cayzac, ancien Président du PSG, Jean-Etienne Amaury, président d'Amaury Sport Organisation...

Le comité d'orientation de SMS sera présidé par Jean Todt, président de la FIA (Fédération Internationale Automobile) et Ancien d'EDC. Sports Management School sera dirigée par Michael Tapiro, spécialiste de l'enseignement des métiers du sport.

« La grande force de SMS résidera dans son réseau : celui des anciens de l'EDC, celui aussi du monde sportif, que le fondateur mobilise pour parrainer les élèves », écrit Jean-Claude Lewandowski dans Les Echos du 23 novembre 2010. « La scolarité coûtera 7500 euros, mais 20% des élèves devraient bénéficier d'une bourse financée par une entreprise. »

Les programmes dispensés à SMS permettront d'accéder à deux diplômes : un Bachelor (bac+3), accessible sur concours aux bacheliers, et un MBA accessible sous certaines conditions aux professionnels et aux diplômés de niveau bac+4 et plus, désireux de se spécialiser dans le business du sport.

Plus d'informations : <http://www.sportsmanagementschool.fr/>



**Michael
TAPIRO**

Né le 10 mai 1967 à Neuilly-sur-Seine (France), Michael Tapiro est titulaire d'un MBA en entrepreneuriat à Babson (Boston, Massachusetts - USA) et d'une maîtrise de biochimie à l'Institut Jacques Monod (université Paris VII).

ENTREPRENEURIAT

En 1997, après une expérience entrepreneuriale et familiale réussie, avec la création de la société Antisèche, Michael Tapiro crée le cabinet MT Conseil, où il dispense des missions d'études et de conseil auprès des entreprises, dans le domaine du marketing des marques.

En 1999, il s'associe à Christophe Juillet et Marc Lièvremont, tous deux internationaux français et vice-champions du monde de rugby. Ensemble, ils fondent Au-delà du sport, agence conseil en

stratégie et communication par le sport. L'agence sera pionnière dans de nombreux domaines, notamment la gestion d'image des athlètes, et le rapprochement de l'univers du sport avec celui de l'entreprise.

Rapidement, il se rapproche de Jean-Claude Perrin, coach de référence en France et à l'étranger, pour lancer la Jean-Claude Perrin Academy, dans le but d'introduire la pratique régulière du sport dans l'environnement professionnel, et de transmettre le savoir et l'expérience de Jean-Claude à une nouvelle clientèle issue du monde de l'entreprise.

Aujourd'hui, les activités d'Au-delà du sport se concentrent essentiellement autour de l'accompagnement managérial par le sport en entreprise,

sous la forme de coaching sportif individuel et collectif, de tournois et de challenges entre collaborateurs.

Riche de cette expérience hybride entre l'univers du sport et le monde de l'entreprise, et suite à l'engouement qu'a suscité la victoire de la France lors de la Coupe du monde de Football en 1998, Michael Tapiro bâtit une formation en management pour répondre aux besoins du secteur, notamment sur les nouveaux métiers du sport.

C'est ainsi que naît le Master des Métiers du Sport, dispensé à l'ESG (Ecole Supérieure de Gestion) jusqu'en 2009. Cette formation a été régulièrement classée n°1 des formations Masters et MBA en management du sport.



ENSEIGNEMENT

• Formation initiale

En 1998, il participe au renouveau d'EDC (École des Dirigeants & Créateurs d'entreprise). Il est nommé par Alain Dominique Perrin responsable pédagogique de la spécialité marketing en 4^{ème} année, et professeur en management des marques et marketing sportif. Cette collaboration dure six ans.

Il intervient également à l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe (Sup de Luxe) et anime une conférence sur l'identité de marque dans l'univers du luxe.

En 2002, il participe à la création d'une spécialité en management du sport à Sciences Po en 4^{ème} année, et coordonne pendant trois ans les enseignements en marketing et événementiel sportif.

En 2000, après avoir été responsable pédagogique en 3ème cycle à l'EMLV (École de Management Leonard de Vinci), il amorce la réflexion sur une formation académique pour les sportifs de haut-niveau. Il reviendra à l'école en 2007 pour participer au programme spécifique Filière Sportifs de Haut-Niveau (FSHN) en enseignant le marketing.

• Formation continue

Depuis 1998, Michael Tapiro enseigne régulièrement à l'ESSEC Management Education ; il intervient en français et en anglais, dans le domaine du marketing stratégique auprès des grands groupes industriels (Wanadoo, Legrand, Groupe Accor, Renault, Peugeot, Banque Populaire-Caisse d'Épargne, La Poste...).

En 2005, il est à l'origine de la création d'un programme de formation intra-entreprise intitulé L'Université Peugeot du Commerce, pour managers et conseillers commerciaux de l'enseigne Peugeot. Il joue un rôle actif dans l'ingénierie pédagogique du cursus, le développement, la coordination et le recrutement des candidats.

En 2008, il construit l'offre de formation permanente de IONIS Education Group (15 écoles de commerce, d'ingénieurs et d'informatique) et devient le directeur des programmes d'Ionis Executive Learning.

PASSIONS

• Rugby

Passionné de sport depuis toujours, il jette son dévolu sur le rugby, au Stade Français et au Lycée Pasteur de Neuilly-sur-Seine. A 20 ans, en compagnie de son frère Frank et de son ami François Duroux, il fonde le Club de Rugby Municipal de Neuilly-sur-Seine, avec la complicité

de Nicolas Sarkozy, maire de la commune. Outre son rôle d'équipier premier et de dirigeant, il crée l'école de rugby du club et coache les équipes, des catégories « poussins » à « cadets ». Il profite d'un voyage d'un semestre en Afrique du sud en 1990 pour jouer dans la Province du Natal avec l'équipe de Technikon Natal à Durban.

Recruté en 1992 par le C.A.S.G., il participe à la montée du club en 1ère division (groupe B). Il poursuit son parcours sportif aux Etats-Unis, en défendant les couleurs de Beacon Hill Rugby Club (1ère division américaine) et de l'équipe de la province du Massachussets (Boston Clippers). De retour en France en 1994, il retourne au C.A.S.G., qui fusionnera avec le Stade Français. Il reste aujourd'hui en contact avec le terrain, par l'intermédiaire de l'équipe de France de la publicité (France Rugby Pub), avec laquelle il a été deux fois vice-champion de France en catégorie corpo 1ère division en 2004 et 2006.

• Radio

Les Jeux Olympiques de Sydney en 2000 sont pour lui l'occasion rêvée de tenter sa chance en tant qu'animateur radio. Il anime ainsi, sur les ondes de la station Sport'O FM, une émission hebdomadaire intitulée « Au-delà du sport, le rendez-vous du sport et de l'entreprise ». L'émission est produite pendant deux ans, pour une durée hebdomadaire de 18 minutes d'antenne.



© Photo : G. Duroux / Hapric

lancel.com



Collection **Trinity**

