

RESEAU

Trimestriel n°34 - Décembre 2008

des anciens®


FORCE EDC
RÉSEAU DES ANCIENS®



Françoise Poli⁽⁶³⁾

Marraine de promo EDC 2008 et 2009

Actu école

Festival EDC
des Jeunes Citoyens

EDC Capital

Club Éthique

Club Nouvelles Technologies

Clubs Géographiques

Coaching & Carrières

Vie de l'asso

• Édito	page	5
• EDC Capital	page	6
• Infos	page	8
• Ils bougent	page	10
• Carnet	page	12
• Club Éthique	page	13
• Club Nouvelles Technologies	page	17
• Géographie	page	19
• Coaching & Carrières	page	26

Parcours

• Réussite - Françoise Poli	page	28
• Portraits	page	30

Actu école

• Vu dans la presse	page	44
• Face à la presse	page	46
• Meeting interpromos 2008-2009	page	47
• Remise des diplômes	page	48
• Sup de Luxe	page	50
• Sup de Goût	page	51
• Missions et stages	page	52
• Festival EDC des Jeunes Citoyens	page	54

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 : GARAMOND - 14, quai de Rive Neuve - 13007 - 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 34 : 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.



PIAGET

JOAILLERIE POSSESSION

PARIS PLACE VENDÔME PRINTEMPS HAUSSMANN MONACO
LISTE DES DISTRIBUTEURS AGRÉÉS AU 01 58 18 14 15 www.piaget.com

CHAMPAGNE Demoiselle



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

Vie de l'asso

Édito



Chers Anciens,

L'année 2008 s'achève.

L'année où l'effondrement de l'économie, d'abord virtuelle puis réelle, a mis en péril nos entreprises et à la veille d'une année qui s'annonce difficile, l'existence de notre réseau prend tout son sens.

Puisse 2009 voir la raison l'emporter !

Que 2009 apporte à EDC l'accroissement de la notoriété qu'elle mérite.

À ce titre remercions particulièrement Alain Dominique Perrin pour son dévouement continu à la cause de l'cole, dont il reste Président, et à son action au sein de l'association.

L'association Force EDC, mission pour laquelle j'ai pris cette année la présidence, aidé en cela par Serge Touzelet (68) Vice président, Sophie Bouchetard (89) Vice présidente, sans oublier notre fidèle Claude Boismorand.

En 2009, circonstances obligent, nous veillerons particulièrement à ce que nul d'entre nous ne soit laissé au bord de la route face à une accélération du chômage.

Plus que jamais, soyons solidaires.

L'association a besoin de compter sur vous. Votre cotisation lui permet d'assurer sa mission et nous vous en remercions vivement.

Tous nos vœux vous accompagnent pour 2009.

Amitiés à tous,

Jacques Rouvroy (68), Président.
Mob. 06 07 63 51 50
jacques.rouvroy@belvedere.fr

EDC Capital investit sur les nouveaux diplômés

CROSSMEDIAPUB, une nouvelle offre d'affichage dynamique étudiée spécifiquement pour les clubs de golf.

Pas de vacances pour EDC Capital ! Cet été, le fonds d'investissement des anciens EDC a décidé d'investir sur la nouvelle génération EDC en prenant une participation dans la jeune société CROSSMEDIAPUB. Cette société, créée par deux Jeunes Anciens de la promotion 2008 s'est spécialisée dans la communication à destination des CSP+ et CSP++.

Durant leurs quatrième et cinquième années à EDC, Pierre-Alain et Pierre-Olivier ont profité de leurs enseignements à EDC pour faire avancer leur projet. Depuis plus d'un an maintenant, ils sont suivis par le Docteur Amine Chelly, Responsable de la spécialisation Management Entrepreneurial et créateur de l'incubateur EDC. Cette préparation a permis à CROSSMEDIAPUB d'être créée le 30 mai dernier.

Pierre-Alain Létinier commente l'action d'EDC Capital dans ce projet :

« La prise de participation d'EDC CAPITAL dans CROSSMEDIAPUB illustre parfaitement la démarche suivie lors de l'étude des dossiers qui nous sont soumis.

Dans un premier temps, nous avons reçu un dossier certes bien présenté par une équipe de toute évidence compétente, mais dont le fond nous paraissait léger. En tenant compte de nos observations et après plusieurs mois d'étude et de réflexion, l'équipe de CROSSMEDIAPUB nous a présenté un nouveau projet, qui nous paraissait correspondre aux critères recherchés d'innovation, de pérennité et de développement.

Afin de préserver les candidats entrepreneurs de déconvenues prévisibles, EDC CAPITAL s'efforce de sélectionner les projets de qualité présentés par un individu ou par une équipe compétente. Le dossier CROSSMEDIAPUB nous a paru correspondre à ces critères. »



Depuis peu, CROSSMEDIAPUB propose donc d'animer l'ambiance des clubs de golf pour en faire un lieu encore plus moderne, dynamique et attractif. L'objectif de la nouvelle régie publicitaire CROSSMEDIAPUB est d'informer et de divertir les golfeurs, tout en mettant en avant quelques annonceurs haut de gamme. À terme, ce nouvel affichage dynamique est destiné à être implanté gracieusement dans tous les clubs de golf en France.

Claude Boismorand : Pierre-Olivier et Pierre-Alain, expliquez-nous comment fonctionne votre média.

Pierre-Olivier :

« Ce nouveau concept permet de diffuser en boucle du contenu golfique riche (actualités golifiques, résultats de compétitions, leçons de professionnels, reportages golifiques, interviews de champions), la météo locale et la météo nationale parrainées par des annonceurs, 25% des programmes dédiés à la communication interne du golf (actualités du club, promotions, programme des événements à venir...) et de la publicité. Le contenu golfique est apporté par les prestigieux partenaires de CROSSMEDIAPUB : journaldugolf.fr, golftechnic.com et golf-zone.com. La majorité des programmes, diffusés en boucles, sont renouvelés quasi-quotidiennement et, en dehors de la communication interne, ils sont pilotés à distance par CROSSMEDIAPUB. »

Pierre-Alain :

« Il s'agit en fait d'une offre à double sens. D'un côté, CROSSMEDIAPUB offre aux directeurs de golf un moyen gratuit de dynamiser leur club et de communiquer en toute autonomie, et d'un autre côté, CROSSMEDIAPUB propose aux annonceurs nationaux et locaux, notamment dans le domaine du luxe, de

l'automobile, du tourisme, de l'équipement golfique, de la finance, de la gestion de patrimoine... de cibler une catégorie socioprofessionnelle élevée et de mesurer précisément l'impact de leur communication sur cette même cible.

Côté golf, ces services répondent à la fois aux problématiques des golfs indépendants, mais également à celles des groupes de golfs ayant une gestion de leur communication plus centralisée et plus changeante au cours de l'année.

Côté annonceur, CROSSMEDIAPUB apporte une réponse aux besoins croissants des annonceurs de disposer d'un média alliant proximité, dynamisme visuel et sonore, impact, mémorisation, réactivité et souplesse de mise en place, le tout avec un retour sur investissement performant auprès d'une cible CSP+ et CSP++.

En partenariat avec Médiamétrie, l'organisme de référence de mesure d'audience et d'études des médias, et grâce à une technologie mise au point par la société Quividi, CROSSMEDIAPUB peut identifier le nombre de personnes qui ont regardé chaque spot, leur sexe, et la durée d'attention grâce à une webcam placée sur l'écran. Aucune image n'est enregistrée et aucune donnée nominative n'est calculée, en respect de la législation sur la vidéosurveillance et sur la protection des données personnelles.

À la fin de chaque campagne, un rapport de diffusion, ainsi qu'un rapport d'audience réalisé par Médiamétrie, sont adressés par CROSSMEDIAPUB à l'annonceur, afin de déterminer son impact avec une grande précision.

Prochainement, l'annonceur pourra choisir une facturation « au contact ». Ainsi, il ne paiera que pour le nombre de contacts qu'il aura défini. Ce système facilite la gestion du plan media et optimise le budget de l'annonceur.

CROSSMEDIAPUB débute son implantation d'écrans plats (42 pouces HD en 16/9) dans une quinzaine de clubhouses. Avec le son directionnel, seules les personnes pouvant voir l'écran perçoivent le son à un volume idéal, et les personnes hors champs ne sont pas importunées. De plus, les écrans de chaque club peuvent être personnalisés aux couleurs du golf.

D'ici fin décembre 2008, trente golfs auront rejoint le réseau d'écrans de CROSSMEDIAPUB. À l'horizon fin 2009, c'est 80 golfs qui disposeront de cette nouvelle technologie et plus de 200 dans lesquels la régie interviendra. Précisons que CROSSMEDIAPUB, le spécialiste de la publicité dans les golfs, propose dans une trentaine d'autres golfs, en complément de son media dynamique, d'autres supports pour renforcer les campagnes, comme par exemple : fonds de trous (distributeur exclusif France de Ad In The Hole), drapeaux, affiches sur les séparateurs de practice, balles de practice, tapis de practice, horloges sur le départ ou sur les practices ou encore tees aromatisés, etc.

Ainsi, l'ambition de CMP est de devenir un acteur incontournable de la publicité dans le monde du golf.



MEDIACROSSPUB
6, rue Lionel Terray
92500 Rueil-Malmaison
Tél. 09 62 59 04 76
www.crossmediapub.com

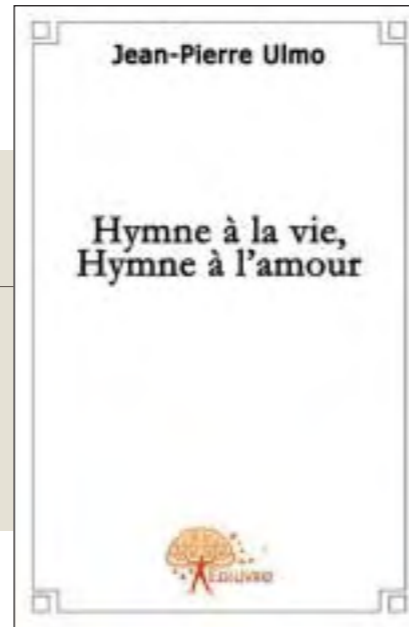
Pierre-Alain Genouille
Mob. 06 29 24 48 89
genouillepa@crossmediapub.com

Pierre-Olivier Gernigon
Mob. 06 29 24 48 87
gernigonpo@crossmediapub.com

À lire

Vous souhaitez acheter ce livre, merci de le commander sur le site : <http://www.edilivre.com/doc/8060>
Merci d'en parler à vos amis.

Jean-Pierre Ulmo (86)



Un EDC dans la Voltige !



Patrice Moquard (97) a publié un ouvrage tout à fait original aux Éditions Chronosports, d'après une idée partagée avec un autre EDC, Arnaud Chambert-Protat (81), qui l'a accompagné dans cette aventure.

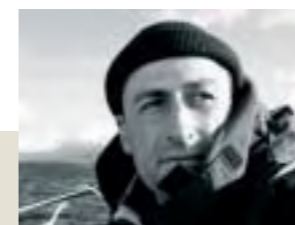
LES SORCIERS DE LA VOLTIGE (en Suisse, **VOLTIGE SUR LE LÉMAN**) est un superbe livre de 192 pages et plus de 250 photos. Il dresse un tour d'horizon sur la topographie lémanique, les vents si particuliers de ce lac parfois meurtrier, les bateaux qu'on y rencontre, et surtout les innovations qui sont nées ici et ont révolutionné la voile, jusqu'à mener à d'incroyables succès internationaux. Il présente aussi un aperçu sur l'avenir et les pistes de recherche de ces pionniers méconnus, ponctués d'avis et d'anecdotes de navigateurs lémaniques et autres personnalités de la voile venues naviguer sur le Léman (Parlier, Peyron, Stamm, Ravussin, Wavre, Gautier...).

Cet ouvrage, à la fois pédagogique et ludique sur un sujet (trop) méconnu, est une véritable « bible » de voiliers et de faits et chiffres, qui va ravir et étonner tous les passionnés de voile.



En vente « dans toute bonne librairie » à 38 € ou 55 CHF.

Pour des achats en quantité, contacter Arnaud Chambert-Protat par mail : achambertp@wanadoo.fr



Le mot de l'auteur Patrice Moquard (97)

« Ce livre est celui que j'aurais voulu trouver quand j'ai commencé la voile ; que j'aurais voulu que l'on m'offre. Celui que j'aurais voulu avoir quand j'étais étudiant à Paris, pour montrer ce plan d'eau superbe sur lequel on navigue parmi de somptueux bateaux. Celui que j'aurais voulu avoir pour mettre fin aux préjugés des bretons de la Marine, pour montrer qu'ici on navigue plus et plus souvent, et que les exigences du site nous ont appris à régler un bateau comme nulle part ailleurs. Celui que j'aurais voulu avoir pour montrer à mes collègues de construction navale qu'ici aussi se construisent de belles choses bien finies, qui marchent et naviguent bien.

En fait, pour montrer à ceux qui n'ont commencé à me croire qu'en voyant des revues éparées ou des flashes info, que nous sommes fiers de naviguer bien, sur de beaux bateaux, bien pensés et bien construits ici, que l'on peut nous envier tout cela dans ce si bel endroit, très particulier, que l'on n'oublie jamais et que je suis également heureux de montrer ».

Vu dans la presse



DIRECTION GÉNÉRALE

• Monsieur Philippe Zourabichvili (83) est nommé directeur d'ALPHATEAM, à ce poste depuis janvier 2008. Il est ainsi en charge de la direction d'un cabinet de conseil en ressources humaines et d'un portail Internet RH. Philippe Zourabichvili, 48 ans, diplômé de EDC Paris, exerçait précédemment au sein de la société de Conseil en Ressources Humaines CAPFOR en tant que responsable de la région Bourgogne. Il a rejoint CAPFOR en 2004 en qualité de consultant senior à Lyon, après avoir assuré la codirection du cabinet de recrutement OPTTEAMAN puis la direction des ressources humaines d'AURORA Solutions. Auparavant, il a travaillé chez FRANKLIN PARTNERS (filiale d'IBM) comme ingénieur d'affaires grands comptes et, antérieurement, chez HAY CONSULTING GROUP, cabinet international de conseil en gestion des ressources humaines, comme consultant en audit de rémunérations cadres et cadres dirigeants. Philippe Zourabichvili continue à assumer des responsabilités d'accompagnement RH chez un éditeur de solutions de sécurité informatique, WALLIX.

Contact - ALPHATEAM
22-23, quai Carnot 92212 Saint-Cloud Cedex France - E-mail : pz-alphateam@hotmail.fr
Tél. 06 08 45 12 20

• Monsieur Michel Rapp (80) est réélu vice-président de la Fédération française du Négoce de l'Ameublement et de l'Équipement de la Maison (FNAEM), en charge des entreprises à enseigne nationale, à ce poste depuis le 15 mai 2008. Michel Rapp, 50 ans, EDC (80), est, depuis janvier 2004, coprésident de MEUBLES RAPP, holding du Groupe RAPP-MOBILIER européen (enseignes Fly, Atlas et Crozatier, soit 266 magasins, 3 500 salariés et 1,070 milliard d'euros de chiffres d'affaires). Il est vice-président de la FNAEM depuis 2005.

Contact - FNAEM - 90, route de Guebwiller 68260 Kingersheim - France
E-mail : michel.rapp@merapp.com
Tél. 03 89 62 36 36 - Fax : 03 89 62 37 08

COMMERCIAL, IMPORT/EXPORT

• Monsieur Denis Cadario (94) est promu manager des ventes grands comptes export à la direction des activités internationales courrier de LA POSTE, à ce poste depuis le 5 mai 2008. Il est ainsi chargé d'assurer le développement des ventes sur un périmètre de chiffre d'affaires de 126 millions d'euros et la reprise de part de marché à la concurrence. Ses responsabilités comprennent : le management des chefs de marché export et toutes les missions liées à l'encadrement (professionnalisation, suivi d'activité, suivi des affaires en cours,

évaluation) ; la mise en oeuvre de la politique de soutien et d'appui technico-commercial des ventes export ; le suivi des résultats sur le marché français et la mise en place des mesures correctrices nécessaires avec les interlocuteurs commerciaux des différentes directions régionales et sur les différents marchés stratégiques. Il est chargé par ailleurs de stimuler les échanges d'expériences et d'informations avec la force de vente du Groupe LA POSTE, et de contribuer à la définition et à la mise en place des actions commerciales spécifiques (actions de rattrapage, participations à des salons professionnels).

Denis Cadario, EDC (94), mastère en commerce international (CNAM, 2003), a réalisé le parcours suivant :
* 2007-2008 : LA POSTE (Essonne), manager des ventes. Responsable notamment du développement du chiffre d'affaires courrier & colis de l'équipe commerciale de Bondoufle.
* 2004-2006 : LA POSTE (Hauts-de-Seine), chef de marché colis.
* 2000-2003 : LA POSTE (Nanterre/Rueil-Malmaison), chargé de comptes.
* 1999-2000 : ALLIANCE FRANÇAISE & INTERLINGUA (Minneapolis, Minnesota, Etats-Unis), consultant.
* 1996-1999 : DAYTONA (à Paris), responsable marketing opérationnel.

Contact - LA POSTE - Direction du courrier 111, boulevard Brune - 75014 Paris - France
E-mail : denis.cadario@laposte.fr
Tél. 01 55 44 22 23
Site internet : <http://www.laposte.fr>

CHEF COMMERCIAL OFFICIER

• Monsieur Yann Kérébel (93) est promu Chief Commercial Officer de DIGICEL (ex-Bouygues Telecom Caraïbe), à ce poste depuis avril 2008. Il est ainsi en charge de DIGICEL FRENCH WEST INDIES. Yann Kérébel, 36 ans, MBA Financial Planning, MBA ISEFI de l'ESC Marseille-Provence, diplôme de l'EDC (93), DECF, a réalisé le parcours suivant :
* 2006-2008 : DIGICEL, directeur marketing & communication.
* 2005-2006 : BOUYGUES TELECOM CARAÏBE (devenue Digicel), responsable du marketing.
* 2002-2005 : BOUYGUES TELECOM, responsable du marketing clients (Bouygues Telecom Entreprise).
* 2000-2002 : VIVENDI UNIVERSAL, chef de projet base de données groupe.
* 1999-2000 : BANQUE POPULAIRE de l'Ouest, responsable du marketing opérationnel.
* 1997-1999 : BANQUE WOOLWICH, responsable du marketing direct.
* 1994-1997 : BANQUE LA HENIN, responsable du développement de "La Hélin Direct", premier call-center français de vente à distance de crédit im-

mobilier. Il est également créateur et dirigeant du MARCOMTEL GROUP, une plateforme mondiale de partage d'expérience marketing télécom.

Contact - DIGICEL
Quartier Bois Rouge - 97224 Ducos
LD : +596 696 900 997
Tél. + 596 420 900 - Fax : 05 96 42 09 01
Email : yann.kerebel@digicelgroup.com

PRÉSIDENT

• Monsieur Vincent Redier (63) est promu président d'AON FRANCE (Aon Corporation), à compter du 1er septembre 2008. Vincent Redier, 68 ans, diplômé de l'EDC (63), est président EMEA d'AON REASSURANCES depuis 2007 et membre du comité exécutif monde d'AON RISK SERVICES. Il a commencé sa carrière en 1965 comme attaché de direction au sein de la Banque française du commerce extérieur. En 1967, il rejoint, comme conseiller financier, le cabinet de courtage spécialisé en réassurance, LE BLANC DE NICOLAÏ, avant de prendre en charge les responsabilités de directeur général (1974-1978) puis de président-directeur général à partir de 1978. En 1999, il a cédé ce cabinet de courtage au Groupe américain AON et est devenu président-directeur général d'Aon France, groupe issu de la fusion des cabinets LE BLANC DE NICOLAÏ, SGCA et SGAP.

Contact - AON FRANCE
45, rue Kléber 92697 Levallois-Perret Cedex - France - Tél. 01 58 75 75 75
Email : vincent_redier@aon.fr

• Monsieur Alain Delgrande (75) est nommé président de DOCUMENT CHANNEL (STS Group - Arvato Services, Groupe Bertelsmann), à ce poste depuis le 22 septembre 2008. Alain Delgrande, Ecole des cadres du commerce et des affaires économiques (75), Insead, a rejoint, en 2008, la division Arvato Services du GROUPE BERTELSMANN pour créer et lancer, avec la solution STS Suite, la filiale DOCUMENT CHANNEL. Après une expérience de 17 années chez XEROX FRANCE, où il a occupé différents postes dans les domaines de la vente et du marketing, il a été nommé président-directeur général du Groupe DESK, puis en 2001 président-directeur général des sociétés MAILEVA et ASPHERIAL, filiales du Groupe LA POSTE dédiées à la gestion externalisée de documents et courriers. De 2006 à 2007, il a assumé les fonctions de président-directeur général de SURCOUF (Fnac, Groupe PPR).

Contact - DOCUMENT CHANNEL
2, avenue Pasteur - 92130 Issy-les-Moulineaux France - Tél. 01 41 09 17 00
Email : alain.delgrande@bertelsmann.fr

DIRECTEUR DU PÔLE IS

• Monsieur Olivier Ballu (77) est nommé directeur du pôle IS de RH PARTNERS, à ce poste depuis le 9 juin 2008. Il est sous la responsabilité directe de Monsieur Michel Gaussens, président-directeur général. Il est ainsi en charge d'un ensemble de prestations allant du recrutement de profils expérimentés à des missions de conseil en organisation et en gestion des ressources humaines dédiées au domaine de l'informatique et des télécoms. Il devient membre du comité de direction. Olivier Ballu, 52 ans, Ecole des Cadres - option commerce international (77), a réalisé le parcours suivant :
* 1998-2008 : BERNARD RIQUIER CONSEIL, directeur associé en charge du recrutement.
* 1996-1998 : ROBERT HALF, responsable de la division Systèmes d'information et télécoms.
* 1986-1996 : ORDIS (Groupe Courtaud), consultant recrutement - directeur associé.
* 1981-1986 : ITT DATA SYSTEM, adjoint au directeur des ressources humaines.
* 1978-1981 : BIS France, activité commerciale puis responsable d'agence.
* 1978 : A commencé sa carrière chez L'OREAL, aux États-Unis.

Contact - RH PARTNERS
10, rue Pergolèse 75782 Paris Cedex 16 - France
Tél. 01 58 56 22 50 - Fax : 01 58 56 22 51
Email : oballu@rh-partners.com

DIRECTEUR COMMERCIAL

• Monsieur Jérôme Dessaux (88) est nommé directeur commercial Radio de TF1 PUBLICITE (Groupe Bouygues), à compter du 1er janvier 2009. Il est ainsi en charge des missions suivantes, qu'il partagera avec Monsieur Jérôme Cauchard, nommé responsable coordination et développement commercial du pôle Radio : création du pôle Radio de TF1 Publicité, promotion et commercialisation de l'offre nationale du Groupement des Indépendants auprès de l'ensemble du marché publicitaire et coordination entre la régie et Les Indépendants. Dans ce cadre, il définira avec Jérôme Cauchard la stratégie commerciale, la politique tarifaire et développera des offres commerciales radio et plurimédia performantes et innovantes. Leur nomination en qualité de responsables du nouveau pôle Radio s'inscrit dans le cadre du contrat de régie exclusif que le groupement de radios régionales LES INDEPENDANTS a confié à TF1 Publicité à compter du 1er janvier 2009. Jérôme Dessaux, 42 ans, diplômé de l'Ecole des cadres (1988), a réalisé le parcours suivant :
* 2008 : GROUPE NEXT RADIO, directeur commercial et marketing des activités Presse magazine.
* 2003-2008 : GROUPE NRJ, directeur commercial.
* 2001-2003 : GROUPE NRJ, directeur de la publicité.
* 2000-2001 : GROUPE NRJ, directeur de la pu-

blicité de Nostalgie.
* 1997-2000 : GROUPE NRJ, fonctions commerciales.
* 1995-1997 : GROUPE GENERATION EXPER-TISE MEDIA, directeur de clientèle des radios RMC, Nostalgie et Montmartre FM.
* Avant 1995 : A débuté sa carrière en tant que chef de publicité pour des titres de la presse professionnelle.

Contact - TF1
1, quai du Point du Jour - 92100 Boulogne-Billancourt - France - Tél. 01 41 41 30 30

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

• Monsieur Yorick Savary de Beauregard (93) est promu directeur du développement de l'agence Alpes-Maritimes de BOUYGUES IMMOBILIER, à compter du 1er octobre 2008. Il est ainsi en charge du management d'une équipe de développeurs fonciers sur le périmètre Alpes-Maritimes. Yorick Savary de Beauregard, 37 ans, EDC (93), a réalisé le parcours suivant :
* Depuis 2005 : BOUYGUES IMMOBILIER, directeur du développement au sein de la direction régionale Rhône-Alpes.
* 2003-2005 : BOUYGUES IMMOBILIER, responsable du développement.
* 1999-2003 : CAPRI (ICADE), responsable du développement.
* 1994-1999 : DEJONNAES, consultant en immobilier d'entreprise.

Contact - BOUYGUES IMMOBILIER
Immeuble 6^{ème} Sens - 186, avenue Thiers - 69465 Lyon Cedex 06 - France
LD : 04 72 68 79 96
Tél. 04 72 68 79 90 - Fax : 04 72 68 79 80
Email : ydebeaur@bouygues-immobilier.com

RESPONSABLE LOGISTIQUE ET MÉTROLOGIQUE

• Monsieur Gérard Marchand (93) est responsable logistique et métrologique de L'INSTITUT INTERREGIONAL POUR LA SANTE, à ce poste depuis le 21 avril 2008. Il est ainsi en charge de l'organisation logistique de l'Institut et du service métrologique, qu'il a fondé. Gérard Marchand, 36 ans, EDC (93), était, depuis 2004 responsable administratif, du Centre d'Examens de Santé du Havre de l'Institut interrégional pour la santé (IRSA). Il a auparavant exercé comme chargé de mission au sein du Groupe LOVE-FRANCE (logistique) de 1996 à 2003.

Contact - INSTITUT INTERREGIONAL POUR LA SANTE - 45, rue de la Parmentière - BP 122 37521 La Riche - France
Tél. 02 47 36 36 36
Email : gerald.marchand@irsa.asso.fr

SALES MANAGER EUROPE

• Monsieur Jean-Michel Guilloux (74) est nommé Sales Manager Europe d'ALCAN PACKAGING GLASS PHARMA (Groupe Alcan France), à compter du 3 novembre 2008. Il est ainsi en charge des responsabilités suivantes : gestion du portefeuille clients France et ouverture du marché européen, prise de part de marché ; développement de l'activité avec les grands comptes ; animation du réseau d'agents européens ; intégration du panel des fournisseurs consultés par les laboratoires pharmaceutiques ; développement des synergies liées aux grands comptes clients avec ses homologues américains.

Jean-Michel Guilloux, 57 ans, diplômé de l'Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise (74), Commerce international, a réalisé le parcours suivant :
* 2002-2008 : ALLIORA (Groupe ILEOS), Key Account Manager, en charge de PIERRE FABRE.
* 1996-2001 : BROUSSE PACKAGING (Groupe BROUSSE), Area Manager.
* 1989-1996 : TOP EMBALLAGE (Groupe RIEKE USA), directeur commercial.
* 1986-1989 : Fondateur d'une agence commerciale spécialisée dans le packaging.
* 1981-1986 : GRUSSEN EMBALLAGE, responsable commercial.
* 1975-1980 : AMCO (négoce caoutchouc et plastique), attaché de direction.

Contact - ALCAN PACKAGING GLASS PHARMA - 17, place des Reflets - 92400 Courbevoie - France - LD : 01 57 00 25 11
Tél. 01 57 00 20 00 - Fax : 01 57 00 20 20

RESPONSABLE MARKETING CLIENTS

• Monsieur Arnaud Chambert-Protat (81) est nommé directeur marketing de LA SPHERE DES POSSIBLES, à ce poste depuis le 1er octobre 2008. La Sphère des possibles est une agence de communication et d'événementiel. Il conserve parallèlement son activité de consultant indépendant. Arnaud Chambert-Protat, 49 ans, EDC (81), a réalisé le parcours suivant :
* Depuis 1998 : Consultant indépendant en édition et communication.
* 1993-1998 : CHRONO SA (systèmes d'information en Formule 1), directeur marketing.
* 1986-1992 : SIGNATURE (communication institutionnelle), directeur fondateur.
* 1985-1986 : TOLLENS (peintures et vernis), assistant marketing.
* 1982-1985 : A commencé sa carrière en tant que responsable commercial MACCO ET FAPEC (publicité sur lieu de vente).

Contact - LA SPHERE DES POSSIBLES
58, rue Magenta - 69100 Villeurbanne - France
Tél. 04 72 65 05 80
Email : a.chambert-protat@laspheredp.com

Naissances

Laura, le 18 mars 2008, chez Sophie (99) et Philippe Chardonnet Lion.

Capucine, le 16 septembre 2008, chez Clémence Levache (03) et Benjamin Darmouni.

Mariages

Yves Olivier Soulier (05) a épousé Lorraine Gaulupeau, le 17 mai 2008.

Julie Priston (97) a épousé Michel Dellsperger (97), le 24 mai 2008.

Marine Devos (99) a épousé Arnaud Viellard, le 24 mai 2008.

Julien Tonnard (05) a épousé Amandine Reguigne, le 7 juin 2008.

Céline Labachotte (04) a épousé **Grégory Dian (03)**, le 28 juin 2008.

François Casaurang (02) a épousé Guillemette Berard, le 5 juillet 2008.

Émilie Sueur (03) a épousé Sébastien Lesueur, le 5 juillet 2008.

Nathalie Servazeix (02) a épousé Jean Philippe Berron, le 13 septembre 2008.

Amaury de Moulins (07) a épousé Isabelle Chenet, le 6 septembre 2008.

ERRATUM :

Dans le n°33 de notre magazine, **Armelin Tavares (03)** a épousé **Sophie Ferrari (03)**, qui fait également partie de notre Réseau des Anciens, promotion 2003.

Décès

Luis Varanda dos Santos (82), décédé le 27 mars 2007.



Aurélien Horellou

Présentation de la nouvelle rubrique "Éthique"

En sortant d'EDC, après 4 ou 5 ans de cours, missions et autres stages, nous avons tous rapidement trouvé – ou créé - du boulot, et c'est plutôt bon signe. Voilà, "ça, c'est fait". Mais après, ce job satisfait-il réellement nos attentes ?

D'après une récente étude¹, les diplômés de grandes écoles préfèrent, pour 70% d'entre eux, un job qui a du sens : qui est "éthique". Et cela même s'il serait peut-être moins bien payé !

Si les étudiants d'EDC sont, certes, de plus en plus sensibilisés à l'éthique entrepreneuriale, il est fondamental pour Force EDC de leur assurer, une fois devenus "Anciens", un accompagnement à l'éthique lors de leur vie professionnelle.

C'est le but de ces pages régulières de discussion, orchestrées par un collègue d'anciens EDC que je vous invite à rejoindre. Elles nous aideront, en tant qu'entrepreneurs, à transmettre aux générations futures le monde plus éthique qu'elles attendent toutes !

La Bourse et la vie

L'essentiel

L'exigence d'éthique entrepreneuriale n'est pas un frein, mais bien une opportunité à saisir si nous souhaitons durer : elle permet une maîtrise des risques à laquelle les investisseurs sont de plus en plus sensibles et elle représente donc un facteur de croissance non négligeable.

La crise actuelle révèle cette importance du long terme, du respect des normes sociales, de notre environnement, et naturellement de la transparence et de la gouvernance.

Certaines entreprises et investisseurs l'ont bien compris (seuls ou sous l'impulsion des ONGs ou des états) et développent ensemble des outils adaptés à leur désir de changement comme l'ISR.

D'autres en revanche n'ont pas encore saisi l'opportunité ou pire, s'en servent comme alibi pour se "verdir", ce qui ne manquera pas de les décrédibiliser à terme face à des concurrents plus éthiques.

"Le capitalisme international, et cependant individualiste, (...) n'est pas une réussite. Il est dénué d'intelligence, de beauté, de justice, de vertu, et il ne tient pas ses promesses. En bref, il nous déplaît et nous commençons à le mépriser. Mais quand nous nous demandons par quoi le remplacer, nous sommes extrêmement perplexes".
Keynes, 1933...

L'État s'en mêle

Crac, boum, ça y est, "rebelotte 80 ans plus tard" direz-vous !

Mais s'il est vrai que l'on frôle encore la panique sur nos places financières, la situation n'est tout de même pas la même, et les réactions des états sont d'ailleurs bien différentes de celles des années 30.

Ainsi, le mot "réguler", qui était à la limite de la vulgarité il y a quelques mois, devient désormais une panacée, les paradis fiscaux n'ont plus la quote, les parachutes dorés sont quasi-interdits, les *Hedge funds* sont brûlés vifs sur le bûcher de la Grand' Place de la finance internationale, et on en appelle même à un nouveau Bretton Woods, rien que ça !

Bref, nous sommes encore perplexes, l'état cherche à "éthiquer" d'en haut un capitalisme au bord du gouffre.

Tandis que l'état fait son *come back*, regardons comment quelques structures financières changent déjà depuis quelques années le capitalisme par l'activisme actionnarial, dans une logique *bottom-up* qu'il ne faudrait pas oublier dans la panique !

L'activisme actionnarial

Dans toute société, l'Assemblée Générale est souveraine. Elle peut donc, par le vote des actionnaires, influencer considérablement le comportement des entreprises. Étrangement, ce droit de vote a été pendant longtemps très peu utilisé par les gérants d'actifs qui préféraient donner carte blanche aux présidents des sociétés sans réellement regarder leur façon de gérer les fonds investis.

Or cette situation a évolué à partir des années 70. Amorcée aux USA par la loi ERISA de 1974, les fonds de pen-

sion du secteur public ont commencé à exercer les droits de vote qu'ils détenaient dans le sens de l'intérêt des porteurs. C'est un tournant historique majeur dans le monde financier.

En France, cet activisme actionnarial est promu depuis une dizaine d'années par des structures, comme par exemple, PHITRUST ou PROXINVEST². Avec leur aide, la surveillance des actifs investis a permis au secteur de prendre un tournant éthique, en matière financière, bien entendu, mais également sociale et environnementale. Ainsi, "les actionnaires poussent de plus en plus le management à mettre en place des standards internationaux de Responsabilité Sociale et Environnementale (RSE)", estime Rémy Ossman, vice-président du cabinet de Conseil en Stratégie MEK.

... fait naître l'ISR (Investissement Socialement Responsable)

Cette nouvelle tendance plus éthique de l'investissement, baptisée ISR (Investissement Socialement Responsable) est définie par Daniel Lebègue, président de l'IFDD (Institut Français du Développement Durable), comme suit : "c'est le fait pour un investisseur individuel ou professionnel dans sa décision de vente ou d'achat, de prendre en compte non seulement les performances financières d'une entreprise, mais aussi l'impact de son activité sur l'environnement et sur la société".

À la fin des années 90, des centaines d'initiatives se lancent ainsi, offrant des résultats importants pour la plupart d'entre elles, et surtout une rentabilité durable. Au fur et à mesure des années, ces investisseurs éthiques se retrouvent en groupes dont voici quelques exemples :

- le Carbon Disclosure Project leur permet d'évaluer les impacts éventuels du changement climatique sur leurs portefeuilles,
- le PRI (Principes pour l'Investissement Responsable) développe l'intégration des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) à leur gestion,
- l'EAI (Enhanced Analytics Initiative) finance les courtiers qui développent des analyses extra-financières.

Désormais, l'ISR représente plusieurs milliers de milliards de dollars au niveau mondial³.

Alors, ISR solution miracle ? Pierre-Henry Leroy, gérant de PROXINVEST, tempore : "l'intérêt pour les fonds ISR en France est important, mais leur impact est encore limité", dit-il. D'après lui, si effectivement "de très nombreux groupes bancaires ont lancé des fonds ISR, peu sont réellement crédibles sur le secteur", et il ajoute qu'"il faut faire attention à l'ISR alibi, comme à la gouvernance alibi".

Quoiqu'il en soit, d'après une récente étude d'ACCENTURE, 40% des sociétés estiment que les investisseurs valorisent leurs initiatives de Responsabilité Sociale et Environnementale (RSE), et la quasi totalité d'entre elles s'attendent à ce que les analystes prennent ces initiatives en compte dans leurs évaluations d'ici trois ans. Pour aider justement les analystes, des agences de notation extra financières, comme EIRIS ou VIGEO, travaillent avec des indices boursiers spécifiques tels FTSE4Good, le DJSI... Elles sont notamment attentives au respect de normes sociales et environnementales : ISO14000 et l'ISO26000, dont l'entrée en vigueur est prévue pour mi-2010.

Alors que nous vivons une phase où les investisseurs marchent sur des oeufs, cette nouvelle approche doit être, pour nous entrepreneurs, ne serait-ce qu'une corde supplémentaire à ajouter à notre arc !



Source du tableau : Novethic.

¹ "un métier pour la planète et surtout pour moi !" Elisabeth Laville - Marie Balmain.

² Et dans d'autres pays également, comme par exemple Ethos en Suisse.

³ Et plus de 900 milliards d'Euros en France.

Pour en savoir plus :

novethic.com, vigeo.com, phitrust.com, ethosfund.ch, eiris.org, unpri.org
L'entreprise responsable - Alain Cheveau & JJ Rosé - Editions d'organisation
Les placements éthiques et solidaires - Hors Série pratique Alternatives Economiques N° 35 - Septembre 2008

L'activisme actionnarial et l'ISR sollicités par les ONGs.

Les ONGs ont depuis longtemps une forte notoriété auprès des citoyens, et donc une forte influence sur le monde économique. Alors qu'elles agissaient jusqu'à présent de l'extérieur, par des actions médiatiques de type "dénonciatrices" (ci-contre une campagne d'AMNESTY contre le secteur du Luxe), on voit apparaître de nouveaux comportements plus négociateurs, cherchant à modifier et "éthiquer", de l'intérieur, les comportements des sociétés cotées. Prenons pour exemple cette même ONG qui, grâce à une action de coalition menée avec des actionnaires « classiques » de l'entreprise DOW CHEMICAL a mis à l'ordre du jour de l'AG de ce groupe le cas de BHO-PAL (explosion d'une usine chimique indienne appartenant à DOW et ayant entraîné depuis des milliers de morts). Cet activisme actionnarial des ONGs est encore rare et peu efficace, mais il y a fort à parier qu'il prendra de plus en plus d'ampleur dans les années à venir.



Certaines ONGs bénéficient directement de l'ISR, comme la WWF qui touche un pourcentage des bénéfices du Living Planet Fund lancé par la Banque SARASIN en 2003. Ce fonds, qui exclue de ses investissements les entreprises les moins éthiques, a progressé de 48% (pourcentage fin octobre 2007).

À noter également l'importance pour les plus grosses fondations de placer leurs fonds en ISR. Par exemple, la fondation GATES a été récemment attaquée : au lieu d'avoir placé ses millions de dollars en ISR, elle a investi dans de grands groupes pétroliers accusés d'amplifier, par leur pollution, les fléaux que des projets d'ONGs financés par la fondation GATES cherchaient à résoudre...

Evolution du Living Planet Fund depuis sa création.



Les ONGs, de plus en plus professionnelles et fortement sollicitées par les citoyens, font face de plus en plus à des problématiques analogues ou complémentaires de celles des entreprises, et l'outil actionnarial est ainsi pour elles un nouveau levier de changement qu'elles hésitent de moins en moins à utiliser.

Dans le prochain Force EDC Éthique :

Outre ces Investissements Socialement Responsables, d'autres outils existent, bien entendu, pour permettre aux entrepreneurs de s'engager dans une démarche éthique. Nous parlerons dans le prochain numéro de l'investissement solidaire, innovation de la nouvelle philanthropie dite "active", garantissant une maximisation des impacts sociétaux dans le mécénat !

Pour rejoindre le groupe "Éthique" - Force EDC :
Antoine Horellou
antoine.horellou@lavoutenubienne.org

Tél. 06 98 21 70 00

Vos Solutions
Informatiques sur mesure

masao



Nos Consultants vous accompagnent
pour réaliser vos Projets
CRM, Décisionnel & Collaboratif.

La maîtrise de la relation client est
un facteur essentiel pour votre
efficacité commerciale.

Des indicateurs et tableaux de bords
d'aide à la décision simplifient
le pilotage de votre activité.

Les outils collaboratifs rationalisent le
partage de l'information et augmentent
la productivité de vos équipes.

www.masao.eu

29 av. Raymond Poincaré - 75116 Paris - Tel. 01 45 05 11 75



Vie de l'asso Club Nouvelles Technologies

Le Club High-tech devient le Club Nouvelles Technologies

Club N.T.
Réseau des Anciens EDC

Le Club High-tech devient aujourd'hui le Club Nouvelles Technologies, lieu de rencontres entre anciens diplômés EDC mais aussi lieu d'échanges privilégiés entre professionnels et passionnés qui souhaitent partager leur vision et leur expérience sur le sujet des nouvelles technologies.

En cette période de crise, le secteur des nouvelles technologies reste l'un des moins touchés et continue à afficher une forte croissance (6% en 2008) et des perspectives optimistes pour 2009. Les nouvelles technologies sont transverses et ont donc impacté sur l'ensemble de l'économie et sur nos métiers à tous.

L'objectif du club est d'offrir un espace de réflexions et de discussions sur vos problématiques métiers liées aux technologies de l'information. Organiser des rencontres autour de l'actualité économique et financière et de leurs inter-

actions avec les nouvelles technologies et d'assurer la mise en contact business par Networking des personnes intéressées par ce domaine.

Une première conférence a été réalisée autour des nouvelles technologies dans le secteur du luxe. Le club envisage de ponctuer l'année avec des réunions du même ordre ainsi que des petits-déjeuners et des afterworks. Enfin, un événement majeur sera organisé au mois d'avril pour rassembler tous les membres du club.

Si vous souhaitez assister ou intervenir aux prochains événements ou si vous êtes intéressés pour en savoir davantage sur l'activité du club, nous vous invitons à adhérer gratuitement à la communauté en vous inscrivant sur le site de Force EDC et en consultant régulièrement le site internet du Club N.T.

Conférence : « L'interaction des nouvelles technologies dans le secteur du luxe. »

Le 30 octobre au sein des salons de la maison BOUCHERON, place Vendôme à Paris.

Le Club N.T. a eu le plaisir de réunir plus de 80 Anciens dans les salons de la Maison BOUCHERON pour son événement de la rentrée.

Au programme conférence, débat et échanges animés par quatre intervenants qui ont réalisé un retour d'expérience et présenté leurs perspectives autour de différentes thématiques liées au secteur du luxe et des nouvelles technologies :

« La marque, outil de communication et de référencement sur Internet », **Thomas Lange**, Avocat au Barreau de Paris - Cabinet DDG.

« En quoi les technologies de l'information sont un apport pour l'industrie de la Parfumerie et des Cosmétiques ? », **Christophe Plouseau**, Directeur Groupe des Systèmes d'Information - YSL BEAUTE.

« Les produits high-tech, un nouvel axe de développement pour les maisons de luxe », **Boaz Uunger**, Global Innovation Manager - ST DUPONT.
« Compatibilité du commerce électronique et d'un réseau de distribution sélective », **Aurélié Buisson**, Avocat au Barreau de Paris - Cabinet DDG (Présidente des Anciens de Sup de Luxe).

Pour clore la soirée, le Club N.T. a convié l'ensemble des participants à échanger de manière plus informelle autour d'un cocktail dînatoire.

Un grand merci aux intervenants et aux partenaires qui ont permis que cet événement soit un véritable succès.



DDG

POMMERY

ST DUPONT

MES SAINT LAURENT

HAUTO

BOUCHERON

masao

Charles Trubert (03) - Tél. 06 17 51 35 01
Laurent Salama (02) - Tél. 06 13 45 22 80
Nicolas Simplot (02) - Tél. 06 13 13 20 31
www.club-nt.com

Les Clubs Géographiques

Les Clubs Géographiques sont, partout en France, le relais privilégié des Anciens.

Ils sont un lieu de rencontre et d'échanges pour partager des expériences, pour échanger ou se retrouver amicalement. Alors quelles que soient les raisons qui vous amènent à vivre en région, ayez le réflexe réseau en participant à la vie de votre club régional : pour y amorcer ou entretenir

un réseau local, pour élargir votre horizon professionnel au-delà de votre milieu quotidien... et peut-être aussi découvrir ou partager en peu de temps les meilleures adresses gastronomiques et culturelles de la région.

Vous trouverez ci-dessous une liste des responsables par région. N'hésitez pas à les contacter, ils sauront vous accueillir.

Pub TA



Coordinateur GRAND OUEST
Serge TOUZELET (68)
Vice-Président
serge.touzelet@thiolat.com

Coordinateur ILE-DE-FRANCE
Jacques ROUVROY (68)
Président
jacques.rouvroy@belvedere.fr

Coordinateur GRAND EST
Sophie-Anne BOUCHETARD (89)
Vice-Présidente

BASSE-NORMANDIE
François ANDRE (74)

BRETAGNE
Antoine LEMASTRE (68)
kerbleu.al@wanadoo.fr

LOIRE ATLANTIQUE
Patrick ALLAIRE (88)
paallaire@gestal-fr.com

CENTRE
Serge TOUZELET (68)
serge.touzelet@thiolat.com

LIMOUSIN
Jacques FUMEAU (66)

POITOU-CHARENTE
Jean-Jacques BOUTROT (71)
jeanjacques-boutrot@cabd.fr

AQUITAINE
Yves GREGOIRE (74)
gregoire.yves@wanadoo.fr

GRAND SUD OUEST
Olivier MAFFRAND (93)
olivier.maffrand@immersive-solutions.com

BELGIQUE
Valérie BALARD (86)
cvrb@skynet.be

NORD
Thierry RAGOT (87)
tragot@rlpartners.fr

EST/LUXEMBOURG
Céline CAILLON (94)
celine@2exvia.com

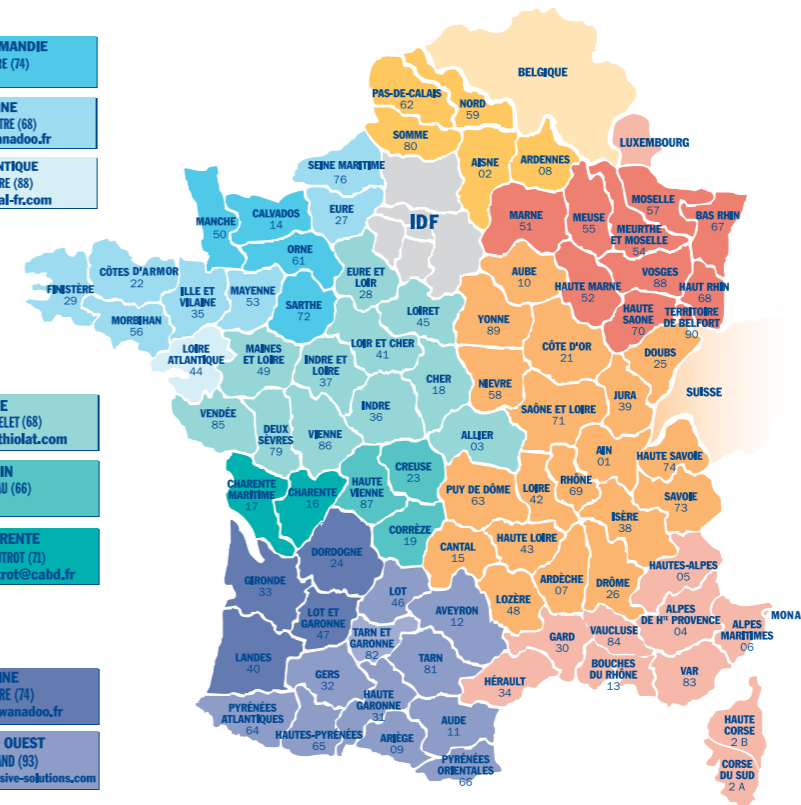
Arnaud FANTAPIE (87)
afantapie@gmail.com

LUXEMBOURG
Jean-Pierre BORNIER (92)
jpbornier@itconsulting.lu

**AUVERGNE/RHÔNE-ALPES
BOURGOGNE**
Sophie-Anne BOUCHETARD (89)

SUISSE
Karim AOUNE (92)
aouinekarim@hotmail.com

GRAND SUD EST
Pierre LACAGNE (82)
placagne@garamond.fr



IDF

ILE-DE-FRANCE
Jacques ROUVROY (68)
jacques.rouvroy@belvedere.fr

Isabelle CHAVALLIER (90)
isabelle.chavallier@edfgdf.fr

Arnaud PERRIN (92)

60 OISE
75 PARIS
77 SEINE ET MARNE
78 YVELINES
91 ESSONNE
92 HAUTS DE SEINE
93 SEINE S DENS
94 VAL DE MARNE
95 VAL D'OISE

Sud Ouest

Agapes, soleil, échanges, convivialité et en prime l'humour !

Vendredi soir, un démarrage en douceur lors d'un petit dîner entre amis...

Arrivée du reste de la joyeuse troupe samedi midi autour d'un bar gustatif anticonformiste et champagnisé, face aux Pyrénées, chez l'un des GO (gentil organisateur) pour ensuite s'extasier face aux miracles de la nature lors d'une visite toute choyée des grottes de Bétharram, suivi d'un cocktail festif toujours avec ces merveilleuses petites bulles... et d'un dîner non moins succulent organisé par l'autre GO, le tout clôturé par quelques pas de danse qui vont nous mener très vite vers de nouvelles aventures.

En projet : les casetas sur la côte basque, visite de la célèbre fabrique de cigare NAVARRE, des chais de Jurançon lors de leur ouverture annuelle etc... le tout pimenté de surprises !

Les GO dans l'ordre des hôtes :

- Françoise et Bruno Bolloré sans omettre leur fils, Victor.
- Albert Ross.

La joyeuse troupe dans l'ordre d'arrivée :

- Martine et Denis Flaman Ruet,
- Marianne et Eric Petit-Collin,
- Liliane Apezteguia,
- Frédéric Lassalle et ses adorables ados (Olivia et Arthur),
- Marie-Laure et Serge Touzelet et leur fils tout aussi charmant (Amaury), accompagnés de leurs si gentils amis : Nicole et Xavier,
- Gérard Boitard,
- Gérard Poulblanc,
- Marie et Jean Oeuillet deux merveilleux amis d'Albert et leurs délicieux ados (Clara, Vincent).

En espérant que la prochaine fois tu seras des nôtres. Bisous, bisous.

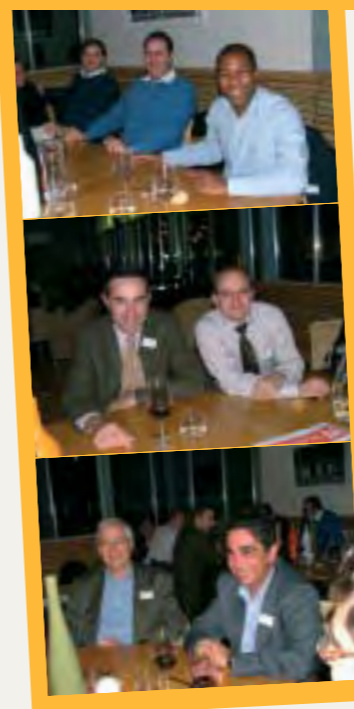
Françoise Bolloré (84)

Tél. 06 88 45 12 29 ou 05 59 98 42 23

francoise.bollore@neuf.fr - www.francoise-bollore.com



Bordeaux



Le 24 octobre 2008, un record pour la région Aquitaine : 60 Anciens et leur conjoints se sont retrouvés autour de Serge Touzelet et Claude Boismorand pour un dîner dans un lieu atypique, entièrement dédié et tournée vers le vin, la Winnery à Arsac pour partager un grand moment de retrouvailles et de convivialités.

Dans cette région où le vin est presque une religion, la soirée a commencé par un test

Oenologique avec un sommelier, qui a permis à chacun de déterminer son « signe œnologique ». Puis nous avons poursuivi la soirée par un cocktail permettant à chacun de renouer des contacts et de faire

connaissance avec Yves Grégoire (74), le responsable du Réseau en Aquitaine.

Après avoir été convié par nos hôtes à passer à table, Serge Touzelet (68), Vice président de Force EDC, ayant excusé Jacques Rouvroy (68), Président, de son absence pour des obligations de dernières minutes, nous a rappelé l'intérêt de maintenir, de faire vivre et renforcer notre réseau en région en ces temps qui s'annoncent difficiles.

Yves Grégoire, l'investigateur de cette soirée, n'a pas hésité à dire qu'il est convaincu que le Réseau des Anciens de la région Aquitaine saura relever les défis. La réussite de cet événement en est une des réponses.

Yves Grégoire a également souligné le dynamisme de l'équipe qui s'est montée autour de lui, constituée de Jean-Yves Mercier (61), Thierry Vallet (89), Marion Bechu (85) et Sébastien Laguerre (05).

Cette soirée Réseau Anciens EDC est un succès qui en appelle d'autres, avec des événements qui auront lieu dans d'autres départements de l'Aquitaine (64, 40, 42, 24...).

Je souhaiterais, pour finir, envoyer un grand merci à ceux qui ont fait parfois des heures de route pour venir de Biarritz et de Pau, ainsi qu'aux Jeunes Anciens qui se sont également très bien mobilisés.

Yves Grégoire (74) et Sébastien Laguerre (05)



Annecy

Le 14 novembre, les Anciens de la région Rhône-Alpes se sont retrouvés en Haute-Savoie.

La première étape, dans le cadre de l'activité « Business Club » de la région, était la visite de la société PASTEUR, à Annesses, qui a regroupé 10 anciens. Cette activité de la famille Tumbach, groupe familial de 100 salariés, géré par Richard Tumbach (84) est notamment constitué d'un centre de tri des déchets d'emballages ménagers. Olivier Deletang (88) nous a expliqué tout le processus qui permet de séparer les quatre composantes des déchets ménagers que sont le papier, les bouteilles (boissons minérales et gazeuses) en PET clairs et foncés, le fer et les Tetra Packs (briques de lait, ...), afin de les recycler. Tout le procédé est largement automatisé avec peu de personnel grâce à des automates de tri spectrométrique par soufflerie, capteurs optiques à infrarouge, courant alternatif et électro-aimant. Nous avons pu comprendre toute l'utilité du tri des déchets chez les particuliers et l'importance de le faire correctement. Nous ne pouvons que vous encourager à trier, cela est utile et permet de donner une nouvelle vie à beaucoup de nos déchets. Le papier retourne à l'état de papier, les bouteilles en plastiques et leurs bouchons redeviennent des bouteilles, le fer retourne dans la fabrication de boîtes de conserves ou de canettes et les briques de lait servent à la fabrication de nouveaux Tetra Packs. Ainsi nous faisons vivre les industries du recyclage et nous protégeons l'environnement en économisant les matières premières.

Merci à Olivier et son équipe restée, en heures supplémentaires, un vendredi soir, pour leurs explications et leur temps. Merci aussi à Richard de nous avoir ouvert ses portes.

Après le succès des visites de RECYLEX/C2P et la société PASTEUR, d'autres visites d'entreprises commencent à sérieusement se profiler pour 2009.

Ensuite une trentaine d'Anciens se sont retrouvés dans la grande salle de l'Abbaye de Talloires pour un dîner de régions. Les Anciens d'Annecy ont pu faire connaissance, et quelques fidèles de Lyon avaient répondu présents.

Comme toujours, ce rendez-vous de Talloires fut hors normes, ceux qui y étaient en conviendront, et nous remercions Jacques Rouvroy et Dunja pour leur accueil.

L'Abbaye, par son environnement et son charme, se prête très bien à ce genre de réunion et nous vous la recommandons pour vos séminaires aussi bien que pour vos séjours à titre privé.

Sophie Bouchetard (89)
ysbouchetard@free.fr

Étaient présents : François d'Arbaumont (74), Michel Bogiraud (90), Sophie (89) et Yves (88) Bouchetard, Selda Gonultas (96), Carole Andrieu, Geneviève Iseppi-Bourc'his (93), Guillaume Desport (06), Jean-Marc Astruz (91), Jean-Marie Barbereau (65), Philippe Freychet (90), Régis Lévêque (67), Dominique Montbarbon (72), Frédéric Paniel (96), Eric Renividaud (85), Patrick Rousseau (88), Jacques Rouvroy (68), Philippe Mauchamp (75).



Groupe TUMBACH - 10, route de Vovray - BP 103 - 74003 Annecy Cedex
Tél. 04 50 51 12 18 - www.trigenium.fr

ABBAYE DE TALLOIRES - Chemin des Moines - 74290 Talloires
Tél. +33 (0) 4 50 60 77 33 - www.abbaye-talloires.com

Hong Kong

Le 8 octobre dernier, quelques irréductibles EDCistes ont décidé d'assaillir le camp retranché de "Tuvaperdreunesum", aujourd'hui connu sous le nom d' Happy Valley.

Le chef du village Arzelix et son fidèle barde Aunomduchrix ont donc lancé les invitations à tous les membres du village... et à leurs matrones.

Seuls les jeunes et un revenant du nouveau monde, le sympathique Laurentix, se présentèrent à cette soirée de banquet et de jeux. C'est donc dans la joie et la bonne humeur que les sesterces se dilapidèrent et que le vin coula à flot.

Le conducteur de char gaulois (Olivier Deleuzix) coûta une fortune à ses supporteurs, ses chevaux ayants sûrement mangé des Rouleaux de Printemps... en octobre, ça ne pardonne pas.

La suite des aventures de nos amis EDCHK dans un prochain numéro. Amitiés de Hong Kong à tous les adhérents de Force EDC !!!



Celine Del Genes (01), Yvan Lorin (91), Julien Gregoire(05), Bertrand Carquillat et Anne-Laure Paillaret (07), Francois Laurent (82), Laure et Remi Chadapaux (96), Beatrice et Olivier Arzel (87), Sabina Maier et Guillaume Le Reverend (92).

Alès

Méchoui

- Florence Maffrand (93)
- Olivier Maffrand (93)
- Jean-Louis Normand (75)
- Sophie Sicard (82)
- Philippe Sicard (82)
- Corinne Perrois (90)
- Marc Raby (87)
- Olivier et Audrey Bernard (87)
- Philippe Brossier (80)
- Corinne Forissier (78)
- Pierre Lacagne (82)
- Anne Martel Reison (93)
- Alain Laurence (77)
- Régis Lévêque (67)
- Gérard et Lydie Mougeotte (69)
- Valérie et Bruno Rosset (88)
- Jacques et Danièle Rouvroy (68)
- Alban et Armelle Thibierge (82)
- Jean-Guy Zéline (87)
- Patrick et Aïda Rochas (80)
- Eric et Nadège Guillerault (88)
- Yves (88) et Sophie (89) Bouchetard
- Francis et Sylvie Bouchetard (61)
- Jean-Baptiste, Florence et Pierre Julin (81)
- Jacques Hostein (72)
- Marc et Pamela Gallet





Blois

La garden-party de la région Centre réunissait une bonne trentaine de participants avec le renfort des représentants de l'Ile-de-France et du Sud-Ouest.

Cadre idyllique chez notre ami Gilles Calonne (73) qui nous recevait avec son épouse sous des cieux relativement ensoleillés.

Ambiance familiale et bonne humeur étaient au rendez-vous.

Le reportage de M6, malgré quelques focalisations sur l'aspect détente, a permis de faire passer des messages sur la solidarité et l'efficacité du réseau.

Au demeurant, une excellente façon très conviviale de faire connaissance entre générations, de resserrer les liens et d'affirmer l'identité EDC.



Région Centre

Les Toqués d'Orléans

Non, il ne s'agit pas des EDC du Centre, mais bien évidemment du nom du super restaurant gastronomique dans lequel les EDC de la région Centre se sont réunis pour un dîner très convivial, le 3 octobre 2008.



Brochettes de crevettes rôties au bois de citronnelle nous ont permis de mieux nous connaître et de lancer de nombreux échanges animés par Serge Touzelet (68), Vice président de Force EDC.

Grillade de canette à l'olive et beurre d'escargot nous a fait regretter l'absence de Jacques Rouvroy (68), hélas retenu à la dernière minute par ses affaires.

La soupe de framboise a permis à Michel Martin (72), PDG d'un très gros cabinet d'expertise comptable et d'audit d'Orléans, ayant beaucoup essayé, de nous parler, avec une forte conviction de ses missions de vice-président de l'agglomération et de maire adjoint d'Orléans.

Fort intéressé l'auditoire s'en est allé très tardivement après avoir posé de nombreuses questions, mais aussi de s'être promis de se revoir dans quelques mois pour une autre rencontre de qualité.

Jean-Pierre Gardeton (68)

Beaune

Encore un grand merci à Jacques Rouvroy et à François Labet pour leur générosité.

- Yves Bouchetard (88)
- Sophie Ann Bouchetard (89)
- Guillaume La Chapelle (79)
- Jean-Louis Normand (75)
- Luis-Miguel Parot (74)
- David Travers (90)
- François Labet (79)
- Gérard et Lydie Mougeotte (69)
- Jacques et Danièle Rouvroy (68)
- François Trouwborst (74)
- Philippe Zourabichvili (83)
- Serge et Marie-Laure Touzelet (68)
- Jean-Pierre Gardeton (68)

Les jeunes parisiens

- Valérie Sorrel (05)
- Raphaële Roch (05)
- Jacques Paul Maury (05)
- Ludovic Clabaux (03)
- Aurore Miel
- Gaétan Dugenet (03)
- Anne-Sophie Romanik
- Adrien Lacape (03)
- Alexis Gonnet (03)
- Frédéric Nahon (00)
- Adeline Evain



Vie de l'asso

Coaching & Carrières



Le service Coaching & Carrières vous aide dans votre recherche d'emploi mais également dans l'élaboration de votre projet professionnel !

Accompagnés de la Responsable du service, 5 coachs de carrières bénévoles, tous anciens EDC, sont à votre disposition pour discuter de votre avenir professionnel et ainsi répondre à vos questions.

Dès que vous vous déclarez auprès de l'association en tant que chercheur d'emploi ou à l'écoute du marché, une rencontre vous est proposée afin de mieux vous connaître et de pouvoir vous proposer des offres d'emploi qui vous correspondent. Une fois cet entretien réalisé, nous recherchons des offres adaptées à vos souhaits et expérience. Le service vous propose aujourd'hui plus d'une centaine d'offre d'emploi par mois, tous secteurs et métiers confondus pour répondre au mieux à vos attentes.

Grâce au service Coaching & Carrières déjà 46 anciens ont retrouvé un emploi stable et qui correspondait à leurs envies et attentes, dont 11 directement lié à nos actions. Parmi eux, Fanchon Alisse (04) qui a souhaité nous faire part de son expérience lors de sa recherche d'emploi.

« À l'issue de la formation EDC et d'un Master en Management j'ai créé ma société, spécialisée dans la formation du secteur tertiaire. Cette première expérience m'a permis de satisfaire une partie de mes ambitions, mais les limites financières m'ont imposé un changement de cap. J'ai voulu me donner des objectifs plus grands et connaître d'autres univers tant en terme de poste qu'en terme de taille des structures nécessaires à mon évolution. Pour ce, il me fallait trouver des experts capables d'offrir des emplois à des cadres à forte motivation entrepreneur, l'association Force EDC a su répondre à cette attente.

Le service emploi de Force EDC m'a permis de rencontrer des personnes à l'esprit ouvert sur le métier d'entrepreneur, appréciant la formation EDC, ces personnes m'ont conseillé avec objectivité et m'ont fait profiter de leur propre réseau. Forte de cette aide précieuse du service recrutement de l'association des anciens EDC, j'exerce un métier qui m'amènera dans un futur proche à avoir des besoins en recrutement ! Je compte donc bien faire appel à Raphaële pour que les EDC puissent bénéficier des mêmes opportunités que moi ».

Vous l'aurez compris, que vous soyez en recherche d'emploi ou en recherche de collaborateurs, n'hésitez pas à faire appel au service Coaching & Carrières de votre association !

Nous profitons de cet article pour remercier les 5 coachs de carrière, François Gonnet, Patrice Gravereau, Pascal Delanoë, Jean-François Prouteau et François André, pour leur aide et le temps qu'ils consacrent aux Anciens.

Le service Coaching & Carrières



UNE AUTRE IDÉE DU VOYAGE...



Entre les montagnes, l'hôtel de l'Abbaye de Talloires vous accueille pour un moment de détente, tout au long...

*T*raquer les airs, croiser les mers et les bords des lagons... Se laisser envoûter par le raffinement d'une gastronomie et la finesse des vins puis se retrouver, niché au plus riche du patrimoine culturel français entre rives, lac et montagnes, c'est l'autre expérience du voyage que propose Jacques Rouvroy (promotion EDC 1968) à travers Eliteo. Une dimension nouvelle pour créer un univers d'exception. Décoller avec Belved'air... La plaisante intimité d'un avion d'affaires pour se déplacer à son rythme. Profiter de la douceur d'une croisière sur Nabéna III

ou IV, catamarans de 58 et 72 pieds... Puis célébrer la terre... Savoyarde ou Bourguignonne, gorgées d'histoire et de nature... Dans le meilleur de l'hôtellerie et de la restauration : L'hôtel de l'Abbaye de Talloires sur le lac d'Annecy ou le restaurant «Le Grand Bleu» à Beaune combinent non seulement les richesses d'un patrimoine historique avec les joies de la nature mais conjuguent aussi, à tous les temps, le raffinement d'une cuisine et les joies fines des vins... La magie de ces lieux veillera sur votre repos, tonifiera vos séances de travail ou enchantera vos célébrations.



Nabéna III... la croisière dans un catamaran au confort exceptionnel.



Belved'Air... Découvrez le confort de voyage en avion d'affaires.





Françoise Poli

PROMO (63)

Le parcours d'une marraine*

Françoise POLI, née à Paris, d'origine hongroise.

- Lycée Racine, Paris
- **CIFFOP** à Assas (3ème cycle RH).
- **JOHNSON & JOHNSON** : Marketing Assistante chef de produits.
- **JACQUES VABRE** en 70 acquiert formation et expérience en Ressources Humaines, 8 ans.
- **DUN & BRADSTREET** : Création de la fonction dans un environnement en croissance rapide et en mutation technologique.

- **ICI** : DRH de la pharma puis DRH Groupe pour l'ensemble des activités chimiques et pharmaceutiques en France.
- **XEROX** : DRH Groupe, 3 ans.
- **SODIAL** : DRH Groupe, 8 ans.
- **Cabinet Conseil** : Directeur Général opérationnel, 3 ans.
- Créatrice de **PERSONA** en 2003.
- Vend PERSONA en 2008 au Groupe canadien SECOR.
- Aujourd'hui, Associée chez **SECOR**.

Force EDC : L'entreprise doit-elle concourir à épanouir ses salariés ou bien n'a-t-elle pour vocation que de les faire travailler un maximum ?

F. Poli : Elle doit assurer le bon équilibre pour développer à la fois les énergies et permettre à chacun de prendre du plaisir à travailler et à s'épanouir.

C'est l'affaire de l'entreprise et du salarié.

L'entreprise doit permettre à chacun d'être dans un job qui lui convienne pour qu'il puisse prendre conscience de ses talents, de ses motivations, de ses forces et des domaines dans lesquels il peut les exercer. Elle doit également créer l'environnement qui va permettre à chacun de se dépasser et de se développer.

Quant à l'étudiant, il doit être attentif à bien choisir son orientation professionnelle et son entreprise en fonction de sa personnalité, de ses valeurs et des personnes avec lesquelles il va travailler. Il faut une parfaite osmose entre la personnalité de l'étudiant, du salarié et celle de l'entreprise pour donner le meilleur de soi-même, c'est une des clés du plaisir et de l'épanouissement. Dans le cas contraire, lorsque le décalage est trop grand, on risque de rentrer dans une spirale d'échec qui n'a souvent rien à voir avec la compétence de la personne.

* Marraine de promo EDC 2008 et 2009.

Vous évoquez le plaisir et l'épanouissement alors qu'on entend parler de stress et de malaise dans les entreprises.

Les gens stressés dans les entreprises sont souvent ceux qui ont fait les mauvais choix de métier et d'entreprise. À l'inverse, les proactifs qui décident de leur itinéraire, qui prennent leur avenir en main, sont en mesure de travailler beaucoup avec plaisir et bon stress.

Certaines personnes, compte tenu de leur formation, n'ont pas toujours le choix. Ce n'est pas le cas des étudiants de EDC.

Tout cela serait très bien si les jeunes avaient le choix de leur première entreprise alors que bien souvent ils prennent ce qui s'offre à eux.

Vous généralisez lorsque vous dites qu'ils sautent sur la première offre. Certes certains le font mais d'autres, nombreux, ont conscience de leurs atouts, de leur motivation et cherchent un job, une entreprise dans laquelle ils savent qu'ils vont pouvoir réaliser leur projet. Souvent pour cela il leur faut envisager plusieurs étapes soit au sein de l'entreprise, soit en multipliant les expériences dans plusieurs entreprises. Ce comportement permet de continuer à se former par des expériences qui concourent vers un même objectif et qui représentent un socle solide pour réussir dans la durée.



Avant de créer PERSONA vous avez été DRH de grands groupes, avez-vous alors toujours pris en compte l'épanouissement personnel des employés de ces entreprises ?

Pour s'épanouir le salarié a

besoin de sens, comprendre la stratégie de l'entreprise, être un acteur à part entière qui contribue à l'atteinte des résultats collectifs et être reconnu pour sa contribution. Il a également besoin d'un bon manager.

En tant que DRH j'ai toujours aidé l'entreprise dans laquelle j'étais à donner une lisibilité interne à la stratégie, à faire le lien entre stratégie et processus de management par objectifs et faire un lien étroit entre stratégie, systèmes de reconnaissance et contribution, ce qui contribue à créer le bien-être des salariés.

Le DRH agit aussi en qualité de conseiller du Président et des patrons opérationnels pour assurer le bon équilibre entre les besoins de l'entreprise et les besoins des salariés. C'est cet équilibre qui permet de libérer les énergies au profit de la performance collective et individuelle.

Quelle réputation aviez-vous ?

J'ai souvent été qualifiée à la fois d'exigeante et d'humaine.

Lorsque vous étiez appelée à licencier des collaborateurs, cela vous mettait-il mal à l'aise ?

Non, quand il fallait le faire, je le faisais mais j'avais à cœur de le faire bien, en respectant la personne. Il est certes plus difficile de licencier lorsque les activités de l'entreprise se portent mal, ce qui est totalement différent de se séparer de quelqu'un pour une faute commise. Mais, je peux vous avouer que ce n'est vraiment pas la partie de mon métier que je préfère.

Y a-t-il une inhumanité dans les entreprises ?

Je pense que le mot est trop fort. Il y a de très belles entreprises dans lesquelles il fait bon vivre parce que leurs patrons sont humains, ils savent allier l'économique et l'humain, ce qui est la clé pour obtenir une très forte motivation de tous. Celles là ont en général une bonne performance car elles savent mobiliser les équipes sur leurs enjeux.

Il y a aussi des entreprises qui n'ont pas d'âme. C'est dommage pour elles, en général elles ne fidélisent pas leurs salariés.

Est-ce un luxe de pouvoir choisir son patron ?

Non. Il faut s'intéresser à l'entreprise, sa culture, ses dirigeants, leur mode de management pour choisir en toute

connaissance de cause la ou les sociétés qui répondent à sa propre culture et à ses aspirations et il faut ensuite avoir un bon fit avec la personne avec laquelle on va travailler. Il y a des entreprises valorisantes en terme

d'image mais avec une culture très forte, alors il faut savoir qu'en les choisissant on va être amené à abandonner certaines choses.

Conseilleriez-vous à un jeune qui veut créer son entreprise de commencer par être salarié ?

Personnellement, sans en faire une généralité, je pense que passer quelques années en entreprise avant de créer sa propre entreprise est une bonne chose. On acquiert de l'expérience, on comprend le marché, les clients, les relations avec les personnes, ce qui facilite à mon sens la création d'entreprise par la suite. Mais en réalité, certains démarrent par la création et réussissent très bien. Il n'y a pas de règles.

Que pensez-vous de EDC ?

Les jeunes qui sont à EDC ont beaucoup de chance. Ils ont intégré une école bac +5 avec un positionnement Entrepreneur qui leur donne un profil très opérationnel, très recherché par les entreprises. C'est donc la garantie de trouver rapidement un premier emploi...

Les valeurs véhiculées par l'école représentent également un atout et un réel élément de différenciation sur le marché pour développer des comportements en ligne avec les besoins du marché et d'être ainsi compétitifs sur ce marché.

Des conseils à leur donner ?

S'attacher à développer son « employabilité » pour être maître de son avenir : bien choisir son entreprise pour pouvoir se développer harmonieusement, ne pas vouloir aller trop vite dans les premières années pour capitaliser sur ses expériences et acquérir du savoir faire, développer son portefeuille de compétences en s'appuyant sur les valeurs promues par EDC.

Avoir confiance en soi, sans arrogance en restant simple, authentique pour nouer des relations durables... et bien sûr profiter du superbe réseau des Anciens. C'est là aussi un capital pour pouvoir bouger, faire des affaires, nouer des relations dans la durée.

Thierry de Scitivaux (58)



Cyril Viéville

PROMO (92)

“Du service financier automobile au service d’un célèbre chocolatier parisien, virage à 180° pour le plaisir.”

En septembre 1992, mon diplôme en poche, le marché des jeunes cadres est en pleine crise. Plutôt que de rester plusieurs mois au chômage et passionné depuis toujours par l’automobile, je me décide à me lancer dans la vente automobile !

J’intègre la filiale parisienne d’un constructeur automobile français. Huit mois de vente automobiles auprès des TPE et des artisans me feront prendre conscience de la difficulté de ce métier. Une bonne leçon d’humilité !

Cette expérience me sera néanmoins très utile quelques années plus tard, lorsque je serai amené à animer des distributeurs automobiles...

À la rentrée 1993, je décide de quitter Paris pour rejoindre l’agence de la filiale de financement de ce même constructeur à Nancy. Pendant deux ans j’étudie des dossiers de financement automobiles et je découvre la notion de service à la clientèle à travers la politique commerciale mise en place dans le réseau de distribution. En contact avec des PME, PMI et des professions libérales, c’est à cette époque que je mesure l’importance des relations humaines dans l’entreprise. C’est aussi peut-être à ce moment que je suis influencé par la souplesse des structures à dimension humaine.

Arrivé seul à Nancy, j’utilise pour la première fois notre annuaire. Un coup de téléphone et deux heures plus tard, je retrouve Benoît Douxami, qui est issu de ma promotion. La place Stanislas nous sépare, celui-ci deviendra un de mes meilleurs amis.

Bien placé pour observer l’évolution de la demande des solutions de financement automobile, j’observe la forte évolution de la Location Longue Durée Automobile en France. Lassé par une activité trop administrative, j’abandonne le confort de vie Nancéen pour retrouver le tumulte de la vie parisienne et intégrer la fonction Commerciale au sein d’un gestionnaire de flottes automobiles multimarque affilié à un Loueur Courte Durée de renommé internationale. C’est donc en novembre 1995 que débute pour moi une

longue carrière dans le financement automobile aux entreprises. Consultant Junior, Responsable des Ventes puis Responsable Grands Comptes. Quatre années d’expérience terrain tournée vers le client avec une seule devise : rendre le service vendu !

Aguéri par quatre années de commerce, tenace et à la recherche d’une structure à forte capacité d’évolution, je rejoins la filiale embryonnaire d’un constructeur automobile allemand PREMIUM qui souhaite percer le marché de la LLD mutlimarquiste en France. Excité et enthousiaste à l’idée de rejoindre une équipe de dix collaborateurs qui « repart de zéro », j’intègre la très jeune société en tant que Consultant Senior. Un pas en arrière qui ne durera que quelques mois. Le temps pour l’entreprise d’acquérir ses premiers marchés et donner à certains d’entre nous l’opportunité de grandir.

Après six années de vente, je suis attiré par la gestion opérationnelle et l’organisation. En 2002, je me vois confier le développement des Ventes Indirectes. Il faut apprendre à travailler en considérant les intérêts de chaque partenaire... actionnaire, réseau de distribution, captive de financement, je découvre un univers subtil (voire hostile) ou l’ennemi vient parfois de l’intérieur. Une bonne formation à la diplomatie et au lobbying.

2005, année charnière. Après avoir passé près de neuf ans dans la fonction commerciale, je commence à entrevoir d’autres horizons. Y aurait-il une vie en dehors du financement automobile ?

Un contexte financier compliqué entraîne notre actionnaire de l’époque à contracter l’activité. Le développement des Ventes Indirectes n’est plus une priorité et il est temps pour moi de changer de métier. Notre entreprise compte désormais soixante collaborateurs. Ayant participé à sa construction, je tente une dernière carte afin de continuer à progresser dans cette entreprise qui m’aura tant apporté.



Mon Directeur Général de l’époque qui m’avait recruté en 2000 me propose alors de passer de l’autre côté de la barrière : passer de la fonction commerciale à la fonction Achats ! J’accepte immédiatement, enthousiaste à l’idée de valoriser ma maîtrise de la négociation commerciale, et mon aisance relationnelle au service de la Direction Commerciale !

En mai 2005 commence alors une aventure passionnante entre les négociations avec les constructeurs automobiles, les manufacturiers, les pétroliers, les assurances et tous les autres fournisseurs métiers avec qui j’apprends vite qu’il est

primordial d’entretenir de bonnes relations avec tous ses partenaires.

La fermeté n’étant pas indissociable de la courtoisie et le respect.

Membre du Comité de Direction, j’acquies durant cette période, une expérience probante du management et de la gestion de projets basée sur la maîtrise de

la négociation commerciale.

Malheureusement, notre entreprise traverse une période tumultueuse et notre actionnaire prend finalement la décision de nous vendre. Fin 2007, l’entreprise est rachetée par un des leaders de notre secteur d’activité, cinq fois plus important que notre société.

Fin de la belle aventure à dimension humaine.

Ayant participé à la préparation des opérations de revente, j’ai le temps de réfléchir à ce que je ne veux pas.

Après avoir passé quatorze ans dans le secteur du financement automobile aux entreprises, il est peut-être temps de

changer de secteur ? Voir de métier ? Certes, ma passion pour les automobiles anciennes et plus particulièrement pour les Porsche me pousse à continuer... Ferdinand Porsche avait pour habitude de répéter : « *Se dépasser, la seule course qui ne finit jamais...* ».

J’avais bien encore envie de me dépasser, mais pour une autre passion !

Décembre 2007, je vais faire mes achats de chocolats chez mon chocolatier favori « À LA REINE ASTRID » à quelques pas du prestigieux hôtel LUTETIA au cœur du quartier de Saint Germain de Paris. Amateur averti, cela fait presque dix ans que je suis client de cet écrivain gourmand dont j’apprécie le style Art Déco et la finesse des chocolats.

Ce jour-là, j’interpelle la vendeuse en lui demandant pour quelles raisons n’y a-t-il pas plus de points de vente à Paris ? Elle me propose de rencontrer la propriétaire de la marque qui réflé-

chit justement à la stratégie de sa marque. Je laisse une carte de visite, et deux semaines plus tard, j’ai le plaisir de rencontrer Geneviève Salmon, actuellement troisième propriétaire de la marque créée en 1935 !

Au fil des déjeuners, et de nos réflexions, nous nous trouvons complémentaires. Nous partageons la même vision en matière de service à la clientèle, de qualité, et d’évolution des habitudes de la clientèle. C’est un véritable affectio societatis qui se crée entre nous !

Nous sommes en avril de cette année et je suis pressenti par

notre nouvel actionnaire afin de poursuivre mes fonctions actuelles. Il est l’heure du choix. J’ai surtout envie d’un projet à dimension humaine, où je pourrais mettre en application le fruit de quatorze années d’expérience dans

“Se dépasser, la seule course qui ne finit jamais...”

les services financiers au service d’une marque passionnante...

Je propose alors à Geneviève Salmon de la rejoindre afin de participer au renouveau de À LA REINE ASTRID. Concrètement je lui propose de créer un Département de Ventes aux Entreprises et de développer un nouveau site internet marchand, plus gourmand et efficace. Mutuellement enthousiastes, et animés par la volonté de construire un nouvel avenir pour À LA REINE ASTRID, nous décidons de sceller nos destins professionnels dès que j’aurais quitté mon employeur !

Un départ négocié en bonne intelligence me permet de rejoindre officiellement Geneviève Salmon le 1^{er} octobre 2008. Notre collaboration s’est déjà concrétisée par le lancement d’une grande campagne de mailing en novembre et par le lancement d’un nouveau portail internet marchand que je vous invite à découvrir pour succomber à la gourmandise...

D’autres changements sont en cours et je peux d’ores et déjà vous dire que 2009 sera l’année du renouveau pour cette vénérable marque. Nous allons optimiser nos services et préserver la qualité de nos chocolats, véritables prescripteurs de notre image depuis plus de soixante-dix ans !

Ravi d’avoir retrouvé la souplesse et le dynamisme des sociétés à dimension humaine, j’ai retrouvé le goût de construire tout en dégustant chaque jour le bonheur d’évoluer dans un univers gourmand où se mêlent plaisirs et passions.

Cyril Viéville

32, rue des Tilleuls
92100 Boulogne
cyril.vieville@free.fr

Tél.06 62 11 23 73

Aymeric Lacape

PROMO (05)



Benjamin Develay

PROMO (08)

Aymeric Lacape (05) et Benjamin Develay (08) n'auraient jamais pensé, le jour où ils se sont rencontrés, travailler ensemble, et encore moins dans le secteur de l'électroménager. Et pourtant, ce n'est pas un hasard si lors de l'année académique 2003/2004, ils se lient d'amitié, en pratiquant la même passion : la voile. Cette passion va les conduire 4 ans plus tard à la création de leur entreprise DAYLAC (contraction de Develay et Lacape) : un distributeur en gros et détail d'électroménager.

En 2003, Aymeric est responsable du Team Voile EDC et est l'aîné de Benjamin en promotion. Cette même année, Il effectue un stage de 4 mois à la promotion des ventes chez FAGORBRANDT, puis l'année suivante un stage de fin d'études de 6 mois en tant que chef de secteur junior en Bretagne, pour ensuite être embauché en CDI, en Bourgogne cette fois-ci, ces stages lui ayant permis d'avoir une bonne connaissance du marché de l'électroménager.

Benjamin quant à lui continue son cursus à EDC, tout en travaillant au théâtre du Ranelagh à Paris, où il fait ses armes en tant que responsable financier.

En gardant toujours le contact, lors des nombreux week-end « voiles », ces deux amis commencent alors à imaginer, à partir de début 2006, un concept et une structure qui répondraient aux nouveaux besoins du marché de distribution de l'électroménager.

Le concept de leur entreprise est de vendre aux professionnels d'une part, et aux particuliers d'autre part (salariés qui ont un comité d'entreprise ou étudiants) toutes les grandes marques d'électroménager à un tarif préférentiel (-20% en moyenne que les enseignes nationales) et offrant les mêmes services (SAV, livraison). Pour ce faire, l'entreprise dispose de locaux de 1500 m², dont 300 m² dédiés au magasin, basés à Caen.

Partis d'idées gribouillées sur des nappes de pizzeria, ils creusent de plus en plus leur projet. Aymeric, d'un côté, questionne ses contacts sur la faisabilité d'un tel projet et approfondit son étude de marché. Benjamin, de l'autre, monte intelligemment un business plan. Ils iront jusqu'à investir leur école en organi-

sant des études de chalandise par le biais des missions.

Au bout d'une année, c'est donc avec un business model, un business plan, et l'appui de plusieurs études qu'en mars 2007, Aymeric quitte FAGORBRANDT et les deux amis se décident à déposer les statuts d'une SARL au capital de 60 000€, Benjamin gardant sa casquette d'étudiant à EDC.

« *Le plus compliqué dans ce projet a été de convaincre nos différents partenaires (banques, fournisseurs) qui étaient tous sceptiques sur la viabilité, vu la concurrence accrue et les volumes prévisionnels à vendre. Paradoxalement la CCI Basse Normandie a été la plus dure à convaincre mais finalement nous appuiera et nous accordera un prêt d'honneur à 0% pour nous lancer.* »

« *Malgré ma scolarité à EDC, nous avons travaillé arduement pour y arriver. Nous nous sommes investis sur tous les fronts jusqu'à nous retrouver à 4h du matin en train de peindre les murs du magasin la veille de l'ouverture.* »

Aujourd'hui, DAYLAC compte 3 employés et est bénéficiaire avec un CA de 1,5 millions d'euros pour le premier exercice. L'année 2008 est sur une bonne tendance avec une progression de 34% depuis le début du nouvel exercice. Deux personnes supplémentaires sont en cours d'embauche.



« *Notre réussite, nous la devons à notre complémentarité tant professionnelle que caractérielle. Benjamin s'occupant de la partie financière, et moi des achats, on a optimisé au mieux la gestion de l'entreprise.* »

Ayant tous les deux l'esprit « entrepreneur », les deux gérants ne veulent pas s'arrêter là. Un deuxième magasin est en préparation.

« *Notre logique de développement se base sur un bon ancrage régional pour essayer au mieux de développer un réseau et d'accroître notre notoriété.* »

Sans oublier leur passion commune, 5 ans après leur rencontre à la Course Croisière EDHEC, Benjamin et Aymeric ont sponsorisé le Team Voile EDC. Fier d'associé aussi vite le nom de DAYLAC à EDC, les deux passionnés de voile ont contribué à la participation de l'EDC à la CCE 2008. Du sponsorisé au sponsor, et de l'étudiant à l'entrepreneur, en 3 ans les « DAYLAC boys » ne veulent pas s'arrêter là...

DAYLAC

2, rue Charles de Coulomb
14120 Mondeville

Tél. 02 31 35 22 22



Jean Bihorel

PROMO (75)



Ayant perdu mon emploi en août 2007, je me suis retrouvé sur le marché du travail, persuadé qu'avec mon parcours j'allais retrouver un job rapidement. Cependant malgré les discours enjôleurs et triomphants sur l'emploi des quinze j'ai dû vite déchanter. À 55 ans nous sommes totalement hors course.

Me considérant comme une entité opérationnelle, efficace et dynamique, j'ai décidé, après 30 ans de salariat, de reprendre une entreprise, car là on ne s'intéresse plus à votre âge (sauf les assurances pour les emprunts) mais à votre capacité financière. Donc après deux premières tentatives infructueuses dans la logistique et la menuiserie, j'ai finalement racheté une entreprise de distribution de matériels agricoles (concession MASSEY FERGUSON) et de motoculture basée dans la Loire (Saint-Chamond) avec un établissement secondaire dans l'Isère. Et je suis fier de dire que cette entreprise emploie 6 salariés de plus de cinquante ans sur un effectif total de 18.

Cette reprise a été l'expérience la plus riche de mon parcours professionnel. J'avais, certes, par le passé acheté des entreprises dans le cadre de grands groupes, mais se retrouver seul pour cette aventure, sans back-office confortable, c'est une autre paire de manches. Surtout quand vos demandes de prêts sont examinées la semaine de l'annonce de la crise financière et des premières faillites de

banques. Mais pour une entreprise dans le fief d'Antoine Pinay une bonne étoile a veillé sur moi pour les aspects financiers. Il faut également avoir un peu la baraka. Comme on apprend à tout âge, j'ai appris. Dommage que les cours sur la reprise d'entreprise soient si peu nombreux dans les écoles de commerce.

“Yes I can !”

Pour ce marathon que représente la reprise d'entreprise, j'ai pu mesurer l'importance de la famille, le soutien des vrais amis et le poids des réseaux relationnels, entre autres celui de EDC (Dominique Montbarbon si tu lis ce témoignage, merci encore d'avoir été le premier, Yves et Sophie Bouchetard, Raphaëlle Roch merci aussi).

Me voilà donc parti pour une nouvelle aventure qui va m'apporter la satisfaction de me rendre utile et d'améliorer mes performances, peut être jusqu'à 70 ans (je suis volontaire).

Si vous êtes de passage à Saint-Chamond passez me voir cela me fera plaisir d'échanger avec vous, de vous donner l'idée ou l'envie de reprendre une entreprise et qui sait, peut-être, serez-vous intéressés par une tondeuse, une tronçonneuse ou une débroussailluse.

Et surtout dites-vous qu'il ne faut jamais renoncer car il n'est jamais trop tard. Mon cri de guerre est à la mode actuellement : « Yes I can ! ».

ETS PICARD FRÈRES

Le Peyrard
ZI du Clos Marquet
42 400 Saint-Chamond

Tél. 04 77 22 19 91



Guillaume Dethan

PROMO (03)

Force EDC : Guillaume, pourquoi avoir choisit EDC et qu'est-ce que l'école t'a apporté ?

G. Dethan : Originaire de Basse-Normandie et recherchant une formation entrepreneuriale, c'est après avoir rencontré et échangé avec des Anciens du Réseau que j'ai choisi sans hésitation de rejoindre EDC en 1999. Après un an d'adaptation à la « vie parisienne » et une participation au Trophée des Caraïbes (course de voile) avec le Bureau Des Sports, j'ai eu la joie de présider le Bureau Des Elèves avec son lot de projets et d'événements en tous genres à organiser. Une très belle aventure d'équipe, de management et d'accélérateur de maturité. Fort de cette expérience associative forte, c'est avec grande joie que j'ai pris le poste de Responsable Communication et Sponsoring pour le bateau EDC engagé en 2001 et 2002 sur le Tour de France à la Voile.

EDC m'a donc, non seulement donné le bagage académique nécessaire pour développer et gérer un centre de profits, mais encore permis de me réaliser et de découvrir mes forces et faiblesses en me confrontant à la réalité associative. C'est cette complémentarité de formation, ainsi que les missions création d'entreprises qui m'ont rendu directement opérationnel en sortant de l'école.

Pourquoi avoir quitté un groupe multinational comme DELL pour devenir Directeur Commercial de MAXICHEQUE.COM ?

Ma première expérience marquante réalisée chez Tequila, groupe TBWA, en tant que Chef de Projets, m'a permis de savoir que la communication et le « biz dev » étaient mes domaines de prédilection. Pour autant, le travail en agence, bien que passionnant, n'était pas pour moi. Afin de faire mes armes et poursuivre ma formation, cette fois de manière pratique, j'ai orienté ma recherche de premier emploi exclusivement au sein de grands groupes, si possibles américains. C'est ainsi que j'ai intégré DELL. En 5 ans j'ai pu évoluer sur 3 fonctions. La dernière était celle Software Business Developer, c'est-à-dire accélérateur des ventes de logiciels au niveau des grands comptes à l'échelle nationale.

En étroite relation avec plus de 120 commerciaux, c'était un objectif de plus de 5 millions de \$ par trimestre à atteindre que ce soit en approche directe de clients, en organisation d'événements ou encore en matière de lobbying auprès des éditeurs (MICROSOFT, ORACLE, SYMANTEC, VMWARE...). J'ai conscience de la chance qui a été la mienne de pouvoir apprendre autant chez DELL et d'évoluer sur des fonctions stratégiques en si peu de temps. Depuis ma sortie de EDC en 2003, j'ai sans cesse été en veille active en matière de création. Alors qu'il n'y avait, en avril 2007, qu'une simple maquette et un business plan très *sexy* et ambitieux, j'ai sauté sur cette opportunité de devenir associé fondateur, séduit par l'aspect innovant et à fort potentiel du projet.

Et maintenant, MAXICHEQUE.COM, 1^{er} émetteur de chèques cadeaux multi-enseigne 100% Internet. Peux-tu nous en dire plus ?

Après un an et demi d'activité, nous sommes aujourd'hui 15 collaborateurs, avons réalisé une levée de fonds de plus de 1,3 millions d'euros et recruté près de 100 sites marchands leaders du e-commerce en France. De plus, nous avons obtenus, le 24 octobre dernier, l'exemption d'agrément d'établissement bancaire de la part de la Banque de France après 8 mois d'échange et d'audit. Cette exemption nous positionne comme le seul acteur autorisé à exercer dans le secteur du chèque cadeau 100% Internet en France : un véritable sésame en plus d'être une énorme barrière à l'entrée.

Qu'est-ce qu'un MaxiCheque ?

Un MaxiCheque est un chèque cadeau électronique que vous achetez et personnalisez en ligne et qui est envoyé directement par mail à votre bénéficiaire à la date que vous aurez choisi. Un MaxiCheque permet à votre bénéficiaire d'acheter en ligne le produit de son choix au meilleur prix parmi une sélection des sites marchands les plus connus du web. C'est le cadeau idéal pour faire plaisir à coup sûr !



Bon plan :

Tous les anciens élèves qui le souhaitent peuvent acheter des MaxiCheques à tarif préférentiel en se connectant sur www.force-edc.maxicheque.com et en renseignant le code avantage suivant : **CE-FOR-CEEDC-92415** sur l'onglet « Offrir un MaxiCheque ». Ainsi, pour 100 € achetés, 4 € sont offerts, par exemple !

Au-delà de votre positionnement unique et de l'aspect novateur de votre offre, sans vos partenaires, rien ne serait possible. Aussi, quels sont les principaux partenaires de MaxiCheque à date ?

On trouve de tout sur Internet... Aussi, avons-nous choisi de privilégier la qualité et les meilleures offres de bons plans et avantages fournis par nos partenaires à nos clients ! Plutôt que de constituer un nième « annuaire des sites marchands », nous avons sélectionné nos partenaires parmi les meilleurs dans leurs domaines :

- les sites incontournables du web marchand : CDISCOUNT, PIXMANIA, SPARTOO, MEILLEUR MOBILE...
- les sites des grands noms du commerce traditionnel : KING JOUET, KOOKAÏ, LE TANNEUR, AIGLE, LA-GUIOLE...
- des sites au concept original, proposant des produits ou des services exclusivement disponibles sur Internet : SAC DE LUXE, CHAUSSETTE ONLINE, CITY-SPEAKER...
- les sites d'ONG et d'associations d'intérêt général dont nous souhaitons soutenir la cause : AMNESTY INTERNATIONAL, notamment.

Qui sont vos clients ? Que leur apportez-vous ?

En BtoC, M. et Mme Toutlemonde qui souhaitent offrir un cadeau à un proche à distance (en province ou à l'étranger), à la dernière minute ou encore qui ne savent pas quoi offrir pour être sûr de faire plaisir à coup sûr. À noter que 100 € de pouvoir d'achat sur Internet, c'est obtenir plus que pour le même prix dans l'économie classique « physique ».

En BtoB, pour toute entreprise et quel que soit son secteur d'activité et sa taille, MaxiCheque constitue un support idéal pour offrir des chèques cadeaux aux salariés, dans le cadre de la politique sociale des CE, dans le respect de la réglementation Urssaf ; ré-

compenser les collaborateurs des entreprises de moins de 50 salariés (rémunération non chargée sous certaines conditions) ; stimulation de la force de vente, interne ou externe ; encourager le parrainage, l'adhésion ou les apporteurs d'affaires ; créer des primes attractives susceptibles de doper les ventes ; fidéliser des clients ; faire des cadeaux d'affaires à des clients ou à des fournisseurs ; constituer les dotations des jeux concours que vous organisez ; remercier des contributeurs, des panélistes ou des sondés.

Notre valeur ajoutée intervient principalement à 4 niveaux.

1. Simplification des commandes, de la logistique & suppression des risques de perte, vol ou retard.
2. Abolition des distances et du temps : achat, envoi et utilisation 7j/7, 24h/24 & 365 jours par an où que vous soyez en France ou dans le monde avec un achat de chez soi et une livraison à domicile.
3. Une souplesse inégalée et un cadeau réellement personnalisé.
 - Grâce à sa distribution et sa personnalisation online, mais aussi à son envoi immédiat sur le mail du bénéficiaire, MaxiCheque est le produit le plus souple du marché.
 - Réactivité accrue en cas de besoins urgents.
 - Possibilité de récompenser un grand nombre de personnes simultanément.
4. Un coût sans frais : 100 € offerts, ce sont 100 € à consommer et 100 € facturés !

Que pouvons-nous te souhaiter pour l'avenir ?

Qu'après avoir posé les fondations, le marché réponde fortement à notre proposition de valeur, de continuer à faire de belles rencontres et surtout, de ne jamais m'arrêter de prendre autant de plaisir chaque jour à développer MaxiCheque !

MAXICHEQUE.COM
92100 Boulogne-Billancourt

Guillaume Dethan
Directeur Commercial

Tél. 06 83 89 56 00
guillaume.dethan@maxicheque.com





Guillaume Desport

PROMO (06)

“...des alternatives écologiques et rentables sont à la portée de chaque entreprise...”

« *Entreprendre consiste à changer un ordre existant* ». Cette citation de l'économiste Schumpeter représente bien ma vision du terme *Entreprendre* depuis ma rentrée à EDC et aujourd'hui encore. Suite à mon cursus, l'obtention du Master Stratégie du Développement Durable de l'Université de Versailles et une année en apprentissage au Collège des Hautes Etudes de l'Environnement (CHEE&DD), j'ai choisi de me lancer dans l'aventure de la création d'entreprise avec l'aide précieuse de mes 4 associés dont 2 Anciens, Arnault Levera (07) et Vincent Fleuret (07).

DENNVERT est une société spécialisée dans le soutien au management environnemental des entreprises. Nous réalisons actuellement notre premier bilan carbone pour l'imprimerie LIS33. Le bilan carbone consiste à calculer et analyser les émissions de gaz à effet de serre générées par une activité afin d'optimiser les coûts de transport, de traitement des déchets, d'approvisionnement en énergie et matières premières. Le bilan carbone est un nouvel indicateur de performance et un moyen de s'adapter aux prix des matières premières et de l'énergie.

Je viens de vous décrire le côté pragmatique de la méthode pour reprendre un terme qui nous est familier mais voici ses autres atouts : favoriser la concertation, l'implication des équipes et la collaboration active des fournisseurs, véhiculer une image responsable et innovante et surtout accompagner le développement de produits et de services à faible impact environnemental.

À noter que cette méthode créée par l'Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) n'a

cessé d'être améliorée depuis sa création en 2004. Riche d'une communauté de bientôt 2000 spécialistes formés, elle est accompagnée de son logiciel et de 1000 pages de documentation. Enfin, n'oublions pas que si vous choisissez d'être accompagné par un prestataire formé, vous pourrez obtenir une subvention à hauteur de 50 % du coût de la prestation.

Nos cibles privilégiées sont les PME/PMI de 50 à 200 salariés souhaitant travailler à l'amélioration de leurs performances environnementales tout en limitant le recours à leurs ressources humaines et financières. Pour ce type de structures, nous proposons un premier accompagnement de 3 à 6 mois pour un investissement allant de 4 000 € à 10 000 €. Suite à notre intervention et grâce à l'utilisation de méthodes innovantes, l'entreprise peut alors mener sa stratégie environnementale de manière autonome ou décider de faire à nouveau appel à un spécialiste.

Quant aux autres spécificités de DENNVERT et nos objectifs à long terme, cela pourrait se résumer en une citation d'Albert Einstein « *Inventer, c'est penser à côté* ». Nous pensons que des alternatives écologiques et rentables sont à la portée de chaque entreprise et qu'il suffit pour les trouver de changer quelques règles du jeu. Mais cela est une autre histoire... Pour plus d'informations et pour des nouvelles régulières, je vous invite à visiter notre site, vous inscrire à la lettre d'information et nous rendre visite sur Lyon, Paris ou Bordeaux.

DENNVERT

15, boulevard Vivier Merle
69003 Lyon

www.dennvert.com

Bon vent à tous les entrepreneurs et merci à Force EDC pour le coup de pouce...



Fanny Perivier

PROMO (02)

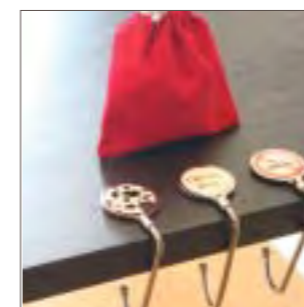
Avant-gardiste, originale, créative, efficace et internationale sont les maîtres mots pour désigner cette jeune société, qui a vu le jour fin 2007.

Mono-produit au démarrage, KAAGUMI travaille pourtant dès le départ avec des entreprises de haute contribution, telles qu'AUDEMARS PIGUET ou les GALERIES LAFAYETTE. La société répond, trouve et propose en un temps record.

Son concept : remettre clé en main des produits adaptés, personnalisés et impeccables !

Son créneau : les cadeaux d'entreprise, les accessoires de mode, les goodies et tout autre objet recherché.

KAAGUMI, l'histoire prometteuse d'une société qui vit avec l'ère de son temps.



Rapidement, KAAGUMI se diversifie en proposant des articles innovants, à la fois technologiques, écologiques et design. Grâce à son réseau qui se développe, jusqu'à la Suisse et la Belgique, KAAGUMI multiplie les commandes et les voyages : « *c'est un travail à plein temps, je vis en perpétuel décalage, afin de rester constamment en contact avec mes fournisseurs asiatiques. En permanence connectée au web, même en déplacement, j'essaie d'exploiter au maximum mes journées. Le repos, ce n'est pas pour tout de suite !* ». Vous l'aurez compris, pour être environ 30% moins chère que ses concurrents, Fanny Perivier source en Asie.

Agée de 28 ans, cette entrepreneuse connaît bien l'exigence et les attentes des grandes entreprises, et particulièrement dans le secteur du Luxe. Après un *BA with Honours in European Business Management with Languages à Dundee* (Ecosse), intégré à son parcours à EDC, elle entre chez Lancel. Elle poursuit en parallèle ses études avec un 3^{ème} cycle à l'ISML (Institut Supérieur de Marketing du Luxe). Au sein de la maison Lancel, elle occupe différents postes stratégiques au niveau commercial et international. Après s'être formée au Retail, en tant qu'Analyste Commercial, elle sera à la Direction de la plus prestigieuse des boutiques située sur les Champs Elysées, puis elle prendra en charge la marque à travers l'Europe du Sud.

Les épaules solides de cette belle expérience, KAAGUMI naît : « *c'est un travail passionnant mais exigeant. Je suis constamment en course contre ma montre, car la satisfaction et la rapidité de réponse envers le client sont la clé de futurs contrats* ».

Fanny Perivier

Tél. 06 13 23 73 85
fperivier@hotmail.com



Richard Frerejean Taittinger

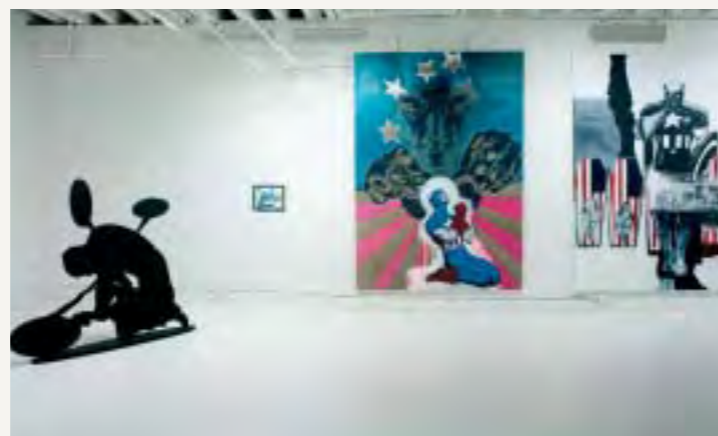
PROMO (04)

Jeune Manager de la galerie d'art contemporain CUETOPROJECT, située dans le quartier de Chelsea à New York, j'ai eu l'occasion d'accueillir récemment des camarades edcistes lors de notre dernier vernissage : l'artiste russe Natacha Ivanova.

Issu de la promo 2004, j'ai depuis bâti un parcours professionnel en France et à l'étranger, alliant ma passion pour l'art contemporain et le vin, constituant un atout majeur dans mon évolution de carrière.

Diplômé de l'EDC, spécialisation marketing, d'un master de Commerce International des vins et spiritueux et d'une formation en art moderne et contemporain, j'ai pu développer mon sens de la communication, mon esprit créatif et entreprenant en évoluant chez PUBLICIS ou LVMH. J'ai par ailleurs assis mon expertise pour les vins et spiritueux endossant des responsabilités diverses en matière de promotion de marques, de gestion de portefeuille clients, d'analyses sur le marché, au sein de la Maison LOUIS JADOT et NICOLAS, et en tant que représentant du Champagne TAITTINGER en Italie ou responsable des ventes de la société PRESTIGE CHATEAU&DOMAINES en Floride.

Fort de ces expériences, en véritable passionné, je rentre enfin dans le milieu de l'art. Vous comprendrez aisément que ces deux domaines, qui font toute l'originalité de mon parcours, peuvent paraître certes différents, mais que la maîtrise de l'un représente un véritable atout pour l'autre. Il y a toujours une histoire, une empreinte, un savoir-faire, une façon d'être appréhendé, afférant à tel millésime ou telle toile.



“L’alliance de l’Art et du Vin”



J'ai ainsi fait mes armes chez BEAUX ARTS MAGAZINE, la maison de vente aux enchères PHILLIPS DE PURY à New York, puis, depuis janvier 2008, l'incontournable expérience en galerie. La galerie ALMINE RECH à Paris et enfin, depuis mai, j'ai rejoint l'aventure new yorkaise de Valérie Cueto, en tant que Manager de la galerie CUETOPROJECT.

Du 6 novembre au 15 janvier, nous organisons une grande exposition sur les peintres symbolistes de Gustave Moreau à aujourd'hui. Chers camarades de l'EDC, je serais ravi de vous y accueillir un verre de champagne à la main !



CUETOPROJECT

551 West 21st street
New York, NY 10011

Tél. 212 229 2221
Fax : 212 229 1122

richard@cuetoproject.com

Dominique Metzger

PROMO (69)

Me voici arrivé à bon port...

J'ai eu une première vie après l'EDC dans l'industrie des parfums comme Chef de Produits dans le Groupe l'OREAL chez ROJA (la Brillantine, pour les dernier « poilus » du cuir chevelu qui pourraient encore en témoigner aujourd'hui !), puis chez WILLIAMS (la mousse à raser et l'Ice Blue Aqua Velva) et enfin comme Directeur du Marketing des Parfums Yves Saint Laurent (Opium... no comment !). Beaucoup de rencontres people lors de cette période qui reste forte dans ma mémoire.

Ma deuxième vie après ce lancement qui fut (sans me vanter) le plus grand succès de parfumerie de la seconde moitié du siècle dernier, fut une aventure en restauration avec la direction puis le rachat d'une entreprise de Gestion de Services de Restauration en Entreprise (Clubs et Salles à Manger de Direction) avec des rencontres plus « business » mais aussi emblématiques.

Ma troisième vie commence aujourd'hui avec cette aventure que j'appellerai « le d'Aveny Code » tant la négociation fut longue, complexe et pleine de rebondissements inattendus... Je vous raconte ? Bon, puisque vous insistez, voici quelques bribes des péripéties de notre parcours pour nous installer au Château d'Aveny où mon épouse Catherine et moi-même recevons séminaires et réceptions en tout genre depuis juin dernier.

En quittant la concession de la Faisanderie du Stade Français, que nous tenions depuis près de dix ans fin 2004, nous avions le projet de trouver un lieu où nous pourrions habiter et développer notre activité « Séminaires et Réceptions » avec en plus l'hébergement. Après plusieurs études très près d'aboutir (Méry sur Oise, Maudétour, Chaumontel, Saint Martin, etc...), et des dizaines de visites de châteaux, fermes fortifiées, maisons de retraite et autres lieux désaffectés de France et de Navarre, nous jetons notre dévolu sur le Château d'Aveny, situé à la limite du Vexin français et du Vexin normand, un peu en dessous de Magny-en-Vexin et au-dessus de Giverny. Magnifique Vexin des Collines ou Vexin Bossu, où la nature reprend ses droits à 45 minutes de La Défense...

Nous approchons le « propriétaire » et peu après la première visite, nous lui signifiions notre accord. Et à partir de là, tout se complique ! Mais j'aurais dû m'en douter car je me suis souvenu, en rangeant mes papiers, que nous l'avions déjà raté deux ans auparavant, au tout début de notre recherche : nous avons vu une annonce et tenté



d'obtenir un rendez-vous de visite, pour nous entendre dire qu'il n'était plus à vendre...

La suite est une véritable aventure, dans les dédales de la vie de plusieurs individus pour le moins cocasses, jugez-en vous-mêmes :

Un : trouver le vrai propriétaire (il se cache paraît-il dans les Pyrénées...).

Deux : amadouer la banque dont la créance fait trois fois le prix du château !

Trois : trouver l'associé du propriétaire qui n'apparaît qu'une fois par semaine dans une église quelque part dans Paris.

Quatre : convaincre l'exploitant actuel de consentir à la cession de son fonds sitôt après l'achat des murs.

Cinq : tout ceci pour arriver devant le notaire le jour dit... soit deux ans plus tard avec un dossier en ordre et signer tout dans la même journée.

Nous entrons maintenant dans la phase « travaux » (vous connaissez le film ?) et ça continue :

Uno : on signe en mai pour faire un appartement livrable en septembre (aujourd'hui 15 novembre, nous n'avons pas encore déménagé...).

Dos : on démarre le re-looking pendant l'été et il prend deux mois au lieu de 15 jours prévus (tout ceci au milieu des prestations de mariages, passations de pouvoirs, anniversaires, noces de tous les métaux précieux, séminaires d'établissements financiers en détresse ou de constructeurs de voitures fuyant la crise...).

Tres : la vague de rénovation des dix chambres du château à mettre aux normes hôtelières avant la fin de l'année est commencée... quand finira-t-elle ?

Quatro : peut-être avant de recevoir le permis de construire pour les écuries qui doivent recevoir un plateau technique de salles de séminaires de 275 m² divisibles et dix nouvelles chambres. Qui sait ?

En tous cas, chers EDC, Amis d'EDC et Anciens EDC soyez les bienvenus au Château d'Aveny pour toutes les occasions de convivialité ou de travail autour d'un repas pris en commun.

Une précision toutefois : nous ne sommes ni un restaurant ni un hôtel, bien que nous ayons sur place notre propre équipe de cuisine et des chambres, mais tout cela est mis à la disposition des prestations de groupe organisées au château. Nous vous y attendons, même pour une simple visite de courtoisie ou de curiosité, mais prévenez-moi pour que je puisse vous recevoir dignement ! Amicalement.

Dominique Metzger
1, rue pavée
27630 Dampsmesnil
Tél. 02 32 52 06 81



Hervé Frayssineau

PROMO (68)

Organisateur d'événements VIP :

Les sociétés qui nous font confiance : UBS - AUGUSTE THOUARD - ATIS REAL - BNP PARIBAS IMMOBILIER - 3 I - TDA ARMEMENTS - KORN FERRY INTERNATIONAL - ORION CAPITAL MANAGERS - POLYCOM...

Pour parfaire l'organisation de ces journées, Hervé Frayssineau est accompagné d'une équipe de joueurs professionnels et/ou de joueuses du Tour Européen ou Challenge Tour.

Depuis mes premières balles de golf jusqu'à aujourd'hui, près de 40 ans plus tard, la passion de ce jeu ne m'a pas quitté et je pense qu'elle durera le temps d'une vie... Cette passion a évolué bien sûr, elle s'est exprimée tout d'abord à travers l'équipe de France et d'Europe à l'occasion des championnats d'Europe, du monde et lors de nombreuses rencontres internationales, ainsi que sur le plan individuel où j'ai pu vivre également d'intenses émotions.

Mais le golf me passionne au-delà de la compétition. Tout naturellement, la technique m'a d'abord dévoré, puis la biomécanique m'a intéressé pour comprendre la réalité du mouvement et ce, bien sûr, avec le côtoiement régulier des grands personnages comme Norman Von Nida dans les années 60, Bob Toski, John Jacobs et plus récemment David Leadbetter.

Est venu ensuite, tout naturellement, le coaching des joueurs de haut niveau sur le plan national et international, puis un travail de réflexion sur les structures d'entraînement comme celles d'ILBARRITZ, de GOLFY et autres.

Pendant cette longue période, j'ai joué de très nombreux parcours célèbres, rencontré de grands personnages du golf, amateurs et professionnels, comme ceux du monde des affaires. Plus simplement, un nombre considérable de joueurs de golf, de niveaux différents, avec lesquels nous avons partagé la même passion, d'une manière très large et aux quatre coins du monde.

Fort de cette passion toujours vive, de cette expérience très large et diversifiée, de ce capital relationnel de plus de quarante ans, je mets cet ensemble au service des entreprises pour entretenir des clients importants, découvrir de nouveaux partenaires et développer de nouvelles relations. LE GOLF ET L'ENTREPRISE, voilà ce que je propose à travers des événements qui peuvent prendre une forme très privée ou plus large mais qui toujours ont un dénominateur commun : la convivialité, les échanges et un cadre privilégié.

Hervé Frayssineau
76, allée de la Forêt de Marly
78860 Saint-Nom de la Bretèche
Tél. 01 30 80 01 52
Mob. 06 08 07 46 42
Fax : 01 30 80 01 91



Dominique Rudler

PROMO (89)

NECTAR DESIGN. La symbiose de la festività et du bien-être.



Vous vous rappelez sans doute de cette image de l'EDC, décalée du formalisme des autres grandes écoles... la basket qui côtoie la chaussure en cuir ciré.

Elle exprimait bien la dichotomie et le pragmatisme d'un enseignement qui se voulait pointu et efficace. Cette conception d'un enseignement adapté à la vie entrepreneuriale a toujours poussé Dominique Rudler à lier un contact fort entre les hommes de terrain et le management.

C'est donc tout naturellement, lors de la rencontre avec Vincent Munch, l'autodidacte, que les deux hommes ont compris la synergie et le potentiel de leurs expériences et compétences complémentaires.

Bien que nos deux acteurs aient usé ensemble leurs semelles de sportifs sur tous les terrains depuis plus de 20 ans, c'est d'un concours de circonstances et de confrontations entre leurs expériences professionnelles que jaillit l'étincelle NECTAR DESIGN.

Depuis 2005, Vincent évolue dans le monde de l'événement. Il réalise des jus de fruits, légumes et aromates pour le compte de mandataires fortunés, d'hôtels renommés, de grandes entreprises, d'organisateur de salons pro-

fessionnels, artistiques ou sportifs, de festivals, de traiteurs ou d'agences événementielles...

Approcher des célébrités du spectacle, des hommes d'affaires, des sportifs ou de grandes figures politiques... et leur servir l'un de ses merveilleux nectars aurait pu le satisfaire. Et bien non, son ambition était d'aller plus loin, d'apporter une autre vision de la festività, authentique et naturelle, où les saveurs et le raffinement prennent le pas sur les couleurs. Car Vincent aime son produit, il le décortique, l'analyse, le perfectionne. Il sait en parler avec amour et simplicité.

Dominique partage les mêmes valeurs, il détient les cartes nécessaires pour formaliser cette activité, la structurer et la promouvoir. Ensemble ils vont développer un savoir-faire et un positionnement qui dénotent dans l'habituel décorum festif.

Les recettes réalisées sur le site à partir de primeurs frais, de saison et sélectionnés pour leurs qualités gustatives et naturelles sont créées en partenariat avec des experts diététiciens et œnologues. NECTAR DESIGN apporte une touche colorée, fraîche et originale à vos événements culturels, professionnels, sportifs ou mondains.

NECTAR DESIGN

4, rue de Thann
68700 Aspach-Le-Bas

Tél. 03 89 48 72 63
Mob. 06 77 63 06 07

vincemunch@orange.fr

INFOMEDIA:
Assilery Derrane
06 06 10 67 30
assilery@infomedia.com



EDC CONSULTING
Clément Johannes
06 43 40 25 41
c.johannes@edcconsulting.com



GALA:
Frédéric Cornery de Saint Laurent
06 40 15 06 81
fred.st@orange.fr



EDC REALITES
Nicolas Weisbach
06 75 66 30 78
niko@re.fr

EDC PROMO:
Mati Sanchez
06 75 05 02 17
m.sanchez@studant-eduparis.edu



CDE:
Charlotte Kalla
06 01 73 74 74
charlotte.kalla@studant.fr



BDS:
Alexandre Strahlmann
06 06 17 40 04
alexandre.strahlmann@gmail.com
El-Hugé Bulandoy
hugo-bulandoy@studant.fr

BDE:
Amaly Gaudillot
a.gaudillot@studant-eduparis.edu



TEG:
Charlotte Delli
06 27 08 41 41
charlotte@delli.fr



TREMPLIN:
Pauline Mauer
06 86 17 06 74
pmaur@studant-eduparis.edu

Considérée comme l'une des meilleures préparations à la vie professionnelle, la vie associative est au cœur de la pédagogie EDC. Gérées comme des petites entreprises, les associations développent chez les étudiants le sens de la responsabilité, l'esprit d'équipe et des valeurs de partage et de solidarité.



L'EDC reçoit la certification ISO 9001 version 2000.

L'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise est la première école de commerce post bac à recevoir la certification ISO 9001 version 2000 par l'AFAQ pour son programme initial. EDC poursuit et renforce ainsi sa légitimité dans sa qualité d'expert en formation.

L'attribution de cette norme internationale vient démontrer la performance des méthodes utilisées par EDC ainsi que l'efficacité de son enseignement « pragmatique » qui place au coeur de sa formation les compétences recherchées par les entreprises.

Forte de ses valeurs et fidèle à ses engagements depuis sa création en 1950, la pédagogie de EDC est basée sur l'esprit d'entreprendre. En raison de son positionnement entreprise exemplaire - l'école appartient à 250 chefs d'entreprise - il a paru évident que l'école se lance dans une démarche qualité vis-à-vis des parties prenantes (lycéens, étudiants, entreprises, instances académiques, actionnaires et collaborateurs). L'école se situe ainsi clairement dans une logique d'amélioration continue de ses performances. Ce principe qu'affiche EDC aujourd'hui est un élément essentiel et déterminant à l'intégration des diplômés sur le marché du travail.

www.studyrama.com



EDC et INBA : deux nouvelles médailles aux jeux des labels

Deux établissements viennent de rejoindre le peloton de tête : l'INBA, l'école internationale de l'ESC Troyes, et l'EDC, l'école des dirigeants et créateurs d'entreprise.

L'INBA a obtenu sa place dans l'équipe des écoles post-bac récentes en octobre 2007. Pour Louis Chappuis, directeur des relations internationales, « la culture de l'école, sa pédagogie et la motivation des professeurs ont été analysés par les auditeurs ». Les efforts accomplis à l'international ont permis à l'école de se classer.

L'EDC a obtenu sa place dans l'équipe des écoles post-bac récentes en octobre 2007. Pour Louis Chappuis, directeur des relations internationales, « la culture de l'école, sa pédagogie et la motivation des professeurs ont été analysés par les auditeurs ». Les efforts accomplis à l'international ont permis à l'école de se classer.



Écoles sans prépa : elles ont tout d'une grande

Prime aux masters ! Les établissements qui bénéficient de ce label de qualité se placent directement au top du palmarès. Le trio de tête a consacré beaucoup d'efforts en matière de recherche et de recrutement de professeurs de haut niveau. Parmi les outsiders, nous la bonne surprise de l'ESC Bordeaux et Lyon qui proposent une pédagogie dite « internationale », offrant un parcours à l'étranger de six mois à un an en université et deux stages obligatoires dans leur cursus. Dans le sillage, l'ESPE de Troyes, cette école vient d'obtenir sa certification...

Capital - De la maternelle à la fac : faut-il payer pour... (M6)

20:50 - dimanche 16 novembre - Magazine Société - 2008 - Durée : 1:20 min

EDC dans le reportage

Echecs scolaires, surpopulation de postes, enseignants au bord de la crise de nerf : comment la rentrée scolaire, notre système éducatif suscite-t-elle la colère ? Pourquoi, malgré tous les moyens mis en oeuvre, de plus en plus de parents décident de mettre la main à la poche pour l'éducation de leurs enfants ? Capital a enquêté sur les coulisses de Nicole. Au sommaire : «Bacheliers : enquête sur le business des écoles de commerce»

	Total	Labels	Cadre blanc	Accrédité	Classé	Développement	Cadre professeur	Interna-tionaux	Stage à l'étranger	Engagement p.c.	Stage
1 IESEG Lille	37	2	0	4	4	4	4	4	2	4	1
2 EM Normandie	36	2	0	3	4	3	3	4	2	4	3
3 ESG Paris	36	0	0	3	3	4	3	4	3	4	4
4 EPSCI Cergy	33	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4
5 ESC Lyon	33	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6 ESPEM Lille Nice	33	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3
7 ESSCA Anger Paris	32	0	0	4	3	2	3	4	3	4	1
8 CESEMED Marseille	31	4	4	3	4	4	3	4	1	4	4
9 ESCG Lyon	31	0	0	4	2	4	2	4	3	3	1
10 ECE Bordeaux Lyon	30	0	4	4	4	4	4	4	3	4	3
11 EDC Paris	30	0	0	4	4	2	2	2	2	3	3
12 EBS Paris	30	0	4	3	4	3	4	4	4	4	4
13 CESEM Reims	28	4	3	3	2	3	3	3	3	4	3
14 EBP Bordeaux	28	4	3	4	3	3	3	1	4	3	3
15 IFI Rouen	27	4	2	3	3	4	4	3	4	2	2
16 INBA Troyes	27	0	2	2	4	3	4	4	4	4	4
17 ICD Paris	25	0	2	3	3	3	3	3	3	4	4
18 ISEC Paris	25	0	4	4	4	2	2	2	3	3	3
19 IDPAC Lyon	24	0	2	3	4	2	3	2	2	4	4
20 IEGS La Rochelle	24	1	2	1	3	2	3	4	4	4	4
21 Ecole De Vinci	21	0	4	2	4	2	2	2	2	4	1
22 IPAD Paris	20	0	2	1	2	2	3	2	4	4	4
23 ESTA Belfort	15	0	1	1	2	1	1	2	3	4	4
24 ISCID Dunkerque	15	0	1	2	4	1	2	1	3	1	1

Face à la presse

Le traditionnel déjeuner de l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe a eu lieu le 11 juin 2008 au Fouquet's

L'Institut Supérieur de Marketing du Luxe, depuis 18 ans, organise chaque année un déjeuner « Face à la Presse ». Michel Guten, Président et Thibaut de La Rivière, Directeur, ont eu le plaisir d'accueillir de nombreux journalistes de presse et média qui ont rencontré les 75 lauréats de la 18^{ème} promotion de « Sup de Luxe » entourés d'une vingtaine d'anciens diplômés et de personnalités occupant des postes clés dans des maisons de luxe.

Ce rendez-vous annuel a permis aux étudiants de l'Institut de mieux connaître l'univers des médias. Ce fut également pour eux l'occasion unique de confronter l'avis qu'ils se sont faits sur certains sujets étudiés pendant l'année, en particulier celui de leur mémoire, à l'appréciation de journalistes du Figaro, Paris Match, Paris Capitale, Fashion Daily News, Point de vue, Femmes, Homme de Luxe, Dandy Magazine, Balthazar, Challenges, Amateur de Cigares, Dreams Magazine, France 2, NRJ, RTL, France Inter...



Meeting Interpromos EDC 2008 - 2009

1000 étudiants se sont réunis pour le grand Meeting Interpromos annuel de rentrée pour rencontrer et écouter les riches expériences professionnelles de leurs parrains de promotion. Cette année le « grand patron », Jean-Charles Decaux est venu témoigner de l'importance d'adopter des comportements exemplaires pour réussir.

Maison de La Mutualité, le 20 octobre 2008, de 19h00 à 20h30.

19h25 Serge Touzelet (68) Directeur Associé de THIOLAT
« Engagement »

19h00 Ouverture : Florence de Finance, DG EDC, présente chaque invités et rappelle les comportements et valeurs de l'école.

19h30 Charles Kollo (09) - Etudiant 5^{ème} année
« L'Entraide »

19h05 Françoise Poli (63) - Gérant PERSONA
« Respect d'autrui et Humilité »

19h40 Alain Dominique Perrin (68) Président EDC, Administrateur Exécutif de la Compagnie Financière RICHEMONT
« La Fidélité »
et présentation de Jean-Charles Decaux.

19h15 Eric Saint Frison (79) Directeur Associé B FACTORY
« Honnêteté »

19h50 Jean-Charles Decaux, Président JC DECAUX
Intervention, Questions et réponses.

Les 1000 étudiants, impressionnés et ravis de l'attention que ces « grands patrons » leur ont portés, sont repartis avec l'enthousiasme et le rêve de leur ressembler.



À propos de l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe

Fondé en 1990, à l'initiative de la Maison CARTIER, l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe est classé première formation au management du luxe pour la 4^{ème} année consécutive par le Cabinet SMBC. Aujourd'hui, par le réseau de ses 1000 anciens répartis dans toutes les entreprises du luxe, l'Institut est devenu une référence internationale de formation pour la profession.

EDC - Institut Supérieur de Marketing du Luxe

70 galerie des Damiers - Paris La Défense 1 - 92415 Courbevoie Cedex

Tél. 01 46 93 02 70 / 08 41
Fax : 01 46 93 02 74

ism1@edcparis.edu
www.supdeluxe.com



L'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise a remis les derniers diplômes visés BAC +4 à la 57^{ème} promotion,

sous le parrainage de Françoise Poli, Directeur Général de PERSONA CONSEIL, le 28 octobre 2008 dans le Salon du Pré Catelan.



EDC (Ecole de Dirigeants et Créateurs d'entreprise) développe depuis 2005 un cursus afin de délivrer aux étudiants un diplôme reconnu au plan international en accord avec la réforme européenne des diplômes LMD (Licence, Master, Doctorat) visé Bac +5.

Le 28 octobre 2008, Françoise Poli a remis ainsi le dernier diplôme visé Bac +4 aux 28 étudiants de la promotion 2008 dans un des salons raffinés du Pré Catelan, domaine enchanteur au cœur du Bois de Boulogne.

Entourés de leur famille, de leurs professeurs, de leurs maîtres de stages et de nombreux Anciens, ils ont été chaleureusement félicités par des discours accompagnés de bons conseils pour réussir dans leur carrière. EDC confirme, une fois encore, sa place reconnue d'être l'une des toutes premières écoles de commerce post bac en France puisque les diplômés ont trouvé leur 1^{er} emploi dans les deux mois suivant la fin de leurs études. Un tiers ont intégré l'entreprise où ils effectuaient leur stage de fin d'études.

Nous leur souhaitons une vie professionnelle active et toujours animée des valeurs de l'école...



L'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise a remis ses 1^{ers} diplômes visés BAC +5



Xavier Darcos salue la rapidité d'insertion des étudiants d'EDC.

EDC (Ecole de Dirigeants et Créateurs d'entreprise) est l'une des meilleures écoles de commerce post baccalauréat en France qui a la particularité de placer au cœur de son enseignement, l'esprit entrepreneurial.

En accord avec la réforme européenne des diplômes LMD (Licence, Master, Doctorat) visé Bac +5, l'école développe depuis 2005 un cursus afin de délivrer aux étudiants un diplôme reconnu au plan international.

Le 5 mai au Théâtre Marigny, le Ministre de l'Education Nationale, Xavier Darcos, a tenu à honorer de sa présence la 1^{ère} remise de diplômes visé bac +5 de l'EDC. Il a salué l'enseignement très pragmatique de l'EDC et l'insertion rapide en entreprise des jeunes diplômés. Devant l'exemple de l'EDC, il a évoqué le souhait d'instaurer un programme d'approche des différents métiers dès le collège.

Les 115 diplômés de la promotion 2007, sous le parrainage de Christophe Ryckewaert, Administrateur-Directeur Général du Groupe SOGETRA, ont trouvé leur 1^{er} emploi dans le mois suivant la fin de leurs études.

Un tiers ont intégré l'entreprise où ils effectuaient leur stage de fin d'études.

Les principaux profils de postes sont :

- 36 % dans le commercial,
- 32 % dans l'international,
- 14 % dans le marketing,
- 9 % ont créé leur entreprise.

Le cursus EDC se décompose en 2 cycles :

- 3 années de formation initiale,
- 2 années de spécialisation en :
 - Management Entrepreneurial,
 - Management International,
 - Marketing Management,
 - Finance.

Toujours soucieuse d'améliorer l'efficacité et la qualité de son enseignement afin de garantir aux étudiants, aux entreprises et aux instances académiques, des prestations adaptées à leurs attentes, EDC a entrepris une démarche de certification. Depuis fin mars 2008, elle est la 1^{ère} école post baccalauréat française à être certifiée ISO 9001, version 2000.

À propos d'EDC

EDC, l'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise, est l'une des meilleures écoles de commerce post bac en France. EDC développe un cursus en 5 ans, visé par le Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Sa pédagogie active a pour vocation de permettre aux étudiants d'exercer immédiatement des responsabilités opérationnelles au sein d'une entreprise, tout en favorisant leur développement personnel. Une large part du programme est consacrée à l'expérience du terrain et à la formation aux langues étrangères assurant aux étudiants une ouverture pluri-culturelle.

Fondée en 1950 et présidée par Alain Dominique Perrin, Administrateur Exécutif de la Compagnie RICHEMONT, EDC possède depuis 1995 une structure très particulière puisqu'elle appartient à 250 anciens élèves, tous chefs d'entreprise, qui mettent leur expérience et leur savoir-faire au service de la réussite des étudiants.

Les lauréats de la 18^{ème} promotion de l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe diplômés par les grands décideurs du Luxe

le 2 juillet 2008 au Cercle de l'Union Interalliée à Paris.



L'Institut Supérieur de Marketing du Luxe et les grands noms du monde du Luxe ont remis aux 78 lauréats de la 18^{ème} promotion leur diplôme dans les magnifiques salons du Cercle de l'Union Interalliée.

Cette cérémonie s'est déroulée sous le haut patronage de **Pierre-Christian Taittinger** (Président du Cercle de l'Union Interalliée) entouré d'une assistance prestigieuse dont **Philippe Augier** (Maire de Deauville), **Jean-Christophe Bedos** (Boucheron), **Eric Boonstoppel** (Groupe Lucien Barrière), **Jean-Emmanuel Bourguet** (Chloée), **Pierre Conte** (Publiprint), **Pierre Cornette de Saint Cyr** (Commissaire Priseur), **François Delahaye** (Dorchester Group), **Marie Girardot** (Van Cleef & Arpels), **Alain Grangé-Cabane** (Fédération Française du Parfum), **Antoine Hébrard** (Who's who), **Thierry Maman** (Berluti), **Olivier Mellerio** (Joaillier), **Françoise Montenay** (Chanel, Comité Colbert), **Ann Caroline Prazan** (Guerlain), **Chantal Ross** (Gucci Group), **Guillaume de Seynes** (Hermès), **Chantal Thomass** (Créatrice lingerie), **Armand de Villoutreys** (Firmenich), **Alain Viot** (Weston)...

Corentine Laming (27 ans), major de la 18^{ème} promotion, a été récompensée pour son mémoire « Une nouvelle technique pour capter les tendances » qui décrypte comment ce mot est devenu un des mots d'ordre de l'entreprise qui se veut à la pointe de l'anticipation des désirs du client.

À propos de l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe

Fondé en 1990, à l'initiative de la Maison CARTIER, l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe est classé première formation au management du luxe pour la 4^{ème} année consécutive par le Cabinet SMBG. Aujourd'hui, par le réseau de ses 1000 anciens répartis dans toutes les entreprises du luxe, l'Institut est devenu une référence internationale de formation pour la profession. Parrainé par des grands noms du secteur, présidé par Michel Guten, Ancien Vice Président de Cartier et Ancien Président de Lancel, et dirigé par Thibaut de La Rivière, ce troisième cycle multiplie les opportunités de contact avec les professionnels : entretiens de sélection, parrainages, stages, conférences, voyages d'études, mémoires... 578 professionnels sont intervenus à l'Institut cette année. Les étudiants entrent ainsi dans un réseau qui les soutiendra durant toute leur vie professionnelle. 90 % des diplômés travaillent dans les métiers du Luxe. Certains créent leur entreprise, d'autres se sont spécialisés dans le conseil des marques de Luxe ou dans la lutte anti-contrefaçon.

Institut Supérieur de Marketing du Luxe

EDC - 70 galerie des Damiers - Paris La Défense 1
92415 Courbevoie

Tél. 01 46 93 00 60
www.supdeluxe.com



Les 21 lauréats des 2^{ème} et 3^{ème} promotions de l'Institut Supérieur de Marketing du Goût ont été diplômés par les grands noms du secteur du Goût

le 5 novembre 2008 au Cercle de l'Union Interalliée à Paris.

C'est dans les salons somptueux du Cercle de l'Union Interalliée que bruisaient d'impatience les 21 lauréats des 2^{ème} promotion et 3^{ème} promotion de l'Institut Supérieur de Marketing du Goût pour recevoir leur diplôme de la main des grandes personnalités présentes et savoir qui était le major dans chacune des promotions...

Cette cérémonie s'est déroulée sous le haut patronage de **Pierre-Christian Taittinger** (Président du Cercle de l'Union Interalliée) en présence du Comité Scientifique et des professionnels du secteur dont **Guy Bertaud** (Directeur au Plaza Athénée), **Eric Boonstoppel** (Groupe Lucien Barrière), **Armand Bongrain** (DG Bongrain), **Pierre Cornette de Saint Cyr** (Commissaire Priseur), **Christian Forestier** (Administrateur du CNAM), **Thierry Gaillard** (Directeur Commercial LU), **Robert Linxe** (Fondateur de la Maison du Chocolat), **Bernard Magrez** (Propriétaire du Château Pape Clément Vins Bernard Magrez), **Monsieur et Madame Nicolas de Rabaudy** (Critique gastronomique, écrivain), **Michel Roland** (Consultant Oenologue), **Jacques Séguela** (Publicitaire), **Paul François Vranken** (Pdg de Vranken Pommery Monopole)...

Audrey Rivalain, major de la 2^{ème} promotion, a été récompensée pour son mémoire « L'identité gustative du Plaza Athénée : subtil équilibre entre tradition et innovation ».

Charles Hubert de Lastic Saint Jal, major de la 3^{ème} promotion, a été récompensé pour son mémoire « Projet : création d'une entreprise de conseils en vins spécialisés dans l'organisation de cérémonies ».

Katia Pellegrino (Luxe Magazine) les a tout particulièrement applaudis en leur offrant un weekend dans un Relais & Châteaux et un dîner au Dali de l'Hôtel Meurice.

Institut Supérieur de Marketing du Goût

EDC - 70 galerie des Damiers - Paris La Défense 1 - 92415 Courbevoie

Tél. 01 46 93 00 60
www.supdegout.com

FORMONS ENSEMBLE VOS FUTURS COLLABORATEURS

EDC a créé le Département « Relations Ecole/Entreprises » pour être le lien privilégié des échanges entre l'entreprise et ses étudiants. Un coach conseille et accompagne les étudiants pour définir leurs talents et leurs aspirations quant à leur projet professionnel.

Les missions à EDC

La pédagogie « professionnalisante » d'EDC a pour objectif d'organiser la formation de ses étudiants avec la plus grande proximité possible de l'entreprise. Les missions constituent une manière d'appliquer les connaissances à des problématiques réelles d'entreprises. Les étudiants, encadrés par les professeurs de l'école, travaillent par équipe de 5 sur un projet d'étude de marché, de création ou de reprise d'entreprises, de développement à l'export...

Les missions sont la possibilité pour un dirigeant ou un porteur de projet de solliciter de nouvelles idées pour résoudre, tester la viabilité de cas concret d'entreprise et lancer de nouvelles actions. Le porteur de projet bénéficie d'une analyse extérieure dotée des compétences des professeurs. À l'issue de la mission, les étudiants présentent leurs conclusions et préconisations devant un jury professionnel.

Les stages à EDC

La pédagogie « professionnalisante » d'EDC a pour objectif d'organiser la formation de ses étudiants avec la plus grande proximité possible de l'entreprise. C'est pourquoi, à chaque étape de l'enseignement, les stages en entreprise font partie intégrante de la formation. Ils sont la mise en pratique des connaissances et la finalisation du projet professionnel des étudiants.

Les stages sont également la possibilité fructueuse pour l'entreprise de rencontrer des futurs collaborateurs motivés, opérationnels, éthiques et responsables.

En accord avec la réforme européenne des diplômes LMD (Licence, Master, Doctorat), l'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise développe un cursus qui délivre aux étudiants un diplôme visé Bac +5 reconnu au plan international.

À EDC, l'enseignement de l'anglais a pour but de devenir un outil de communication naturel, totalement maîtrisé pour un avenir international.

Afin de garantir aux étudiants, aux entreprises et aux instances académiques, des prestations adaptées à leurs attentes, EDC a entrepris une démarche de certification. Depuis fin mars 2008, elle est la 1^{ère} école post baccalauréat française à être certifiée ISO 9001, version 2000.

Missions et Stages en entreprise

	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet-Août
1 ^{ère} année		Mission communication 1 semaine	Mission Vente tout Terrain 2 semaines					Mission Étude de Marché 5 semaines		Stage Découverte de l'entreprise 2 mois À partir du 22 juin 2009
2 ^{ème} année		Diagnostic Financier 1 semaine Grand Oral Commercial 4 jours						Création d'Entreprise 5 semaines		
3 ^{ème} année		Reprise - Transmission d'Entreprise 4 semaines							Stage de Gestion À partir du 12 janvier 2009	
4 ^{ème} année								Mission de Spécialisation		
5 ^{ème} année									Stage de Spécialisation (pré-emploi) À partir du 5 janvier 2009	



LE DÉPARTEMENT « RELATIONS ECOLE/ENTREPRISES »

**MET À LA DISPOSITION DES ENTREPRISES
LES PROFILS D'ÉTUDIANTS LES PLUS ADAPTÉS
À LEURS BESOINS ET À LEUR SECTEUR**

Contact : Madame Fern HUGUET
Chargée des Relations Ecole/Entreprises
fern.huguet@edcparis.edu
Tel. 01 46 93 00 28 - Fax : 01 46 93 02 80



Festival EDC des Jeunes Citoyens 2008

La 1^{ère} édition du Festival EDC des Jeunes Citoyens a eu lieu au Trailers Museum Suresnes le 21 mai 2008, sous la présidence de Monsieur Axel Brücker, Directeur BOLLORÉ MÉDIA, Membre du Comité de Pilotage « Direct 8 », Directeur de la salle du Mac-Mahon (Paris 17^{ème}).

L'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'Entreprise est une école de commerce post baccalauréat « pragmatique ». Par sa pédagogie originale d'enseignement, en phase avec l'entreprise, elle incite ses étudiants à développer initiatives et sens de l'engagement au sein de diverses associations.

Infomedia, association de EDC, a voulu permettre aux étudiants de toutes les écoles supérieures de France d'exprimer leurs préoccupations ou leurs aspirations sur le thème de la citoyenneté. Elle a créé le « Festival EDC des Jeunes Citoyens » qui, chaque année, récompense le meilleur court-métrage, clip ou petit film sur le thème « Quels droits et devoirs pour un citoyen aujourd'hui ? »

Après délibérations du jury, « Le Grand Prix 2008 » a été décerné à

« **DEVOIR(S) CITOYEN** »
présenté par l'École EICAR (École de Cinéma à Paris)
et réalisé par Isé Rouart*.

Le jury a également souhaité remettre un prix dans la catégorie « meilleur scénario » à

Louis Perdriel,
pour son court-métrage « **Devoir(s) Citoyen** »
(Étudiant en 2^{ème} année de EDC)

Les membres du jury : Axel Brücker, Président - Jean-Claude Narcy, ancien journaliste de TFI, Consultant des grands événements télévisés - Florence de Finance, Directrice Générale de EDC.

*Étudiant 1^{ère} année à l'EICAR - Sur demande, copie du court métrage.

« Réaliser un petit film, un court-métrage, un « clip » sur la citoyenneté, sur le respect des autres, sur le partage des droits et des devoirs dans une société, dans une communauté rassemblée au sein de ce que les hommes et les femmes de bonne volonté appellent la République, avec ses symboles, ses couleurs, sa musique parfois, ses règles, ses

Association Infomedia
Le Festival EDC des Jeunes Citoyens

Adrien Jouhannaud
Responsable du Festival

Tél. 06 64 84 61 21
jouhannaud@hotmail.com

lois, ses coutumes... quel drôle de sujet !
Et pourtant, à bien y réfléchir... on pourrait en raconter des histoires sur la citoyenneté ! On pourrait même en faire des films ! Encore plus fou... on pourrait même en faire un festival ! ».

Axel Brücker.



Il est TEMPS de faire la différence. Pour en savoir plus sur la manière dont Baume & Mercier et ASHTON KUTCHER participent à l'accès à l'enseignement pour nos enfants, aident à lutter contre le cancer et protègent l'environnement, veuillez visiter le site: www.baume-et-mercier.com

BAUME & MERCIER
GENEVE · 1830

CLASSIMA
EXECUTIVES

CATALOGUE DISPONIBLE SUR DEMANDE AU 01 42 18 43 96

Diabolo Cinéma de Cartier



Cartier