

RESEAU

Trimestriel n°33 - Avril 2008

des anciens®


FORCE EDC
RÉSEAU DES ANCIENS®



Alain Dominique Perrin ⁽⁶⁸⁾

Jacques Rouvroy ⁽⁶⁸⁾

La passe gagnante

Jacques Rouvroy prend la présidence de Force EDC.

Actu école

Trophée EDC

Éthique & Gouvernance

Bonnes adresses

Clubs Géographiques

Club Jeunes Anciens

Coaching & Carrières

Parcours

1825. Lorsque la première voie ferrée au monde fut inaugurée en Angleterre, Vacheron Constantin avait 70 ans.



PATRIMONY CONTEMPORAINE
DATE ET JOUR BI-RÉTROGRADE

Boîtier en or rose Ø 42,50 mm. Calibre 2460R31R7 Patrimoine de Genève. Mouvement mécanique à remontage automatique. Indication jour et date rétrogrades. Glace saphir anti-reflets. Cadran opalin argenté. Index en or rose. Minuterie extérieure perlée. Étanche à 30 mètres.

86020/000R-9239



VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755.

Mécène de l'Opéra National de Paris



Vie de l'asso

- Édito page 5
- Infos page 6
- Bonnes adresses page 12
- Carnet page 15
- Ils bougent page 16
- Géographie page 18
- Club Jeunes Anciens page 22
- Com' & édition page 25
- Service Emploi page 26
- Calendrier des missions & des stages page 29

Parcours

- Portraits page 30

Actu école

- Trophée page 47
- Meeting interpromos 2007-2008 page 54
- Sup de Goût page 54

Directeur de la publication : Alain Dominique Perrin - 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 33 : 14 000 exemplaires - Dépôt légal : à parution.

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

CHAMPAGNE Demoiselle



Jacques Rouvroy (68), nouveau Président.

Je remercie Alain Dominique Perrin de la confiance qu'il m'accorde et que vous venez de confirmer. Quel challenge ! On ne succède pas facilement à un homme tel qu'Alain. Mais pour un EDC, rien n'est impossible.

En votre nom, je le remercie chaleureusement pour son action et son dévouement à la tête de notre association depuis si longtemps. Nous avons fêté son départ lors de l'Assemblée Générale du 10 mars dernier. Vous étiez nombreux à lui témoigner votre reconnaissance. Vous verrez quelques temps fort de cette fête dans le magazine. Soyez rassurés toutefois. Alain n'est pas loin, car il reste Président de l'école.

Je dois à l'EDC ce que je suis devenu aujourd'hui. Je n'ai cessé, tout au long de ma carrière professionnelle, de faire la promotion de notre école et de notre réseau en manifestant cette fierté d'appartenance qui nous anime tous. Je compte sur vous pour être le relais de ces valeurs.



Sophie Bouchetard (89), Vice-Présidente.

Pour continuer le travail réalisé par Alain j'ai souhaité m'entourer d'une « task force » qui a fait ses preuves au sein de l'association.

Sophie Bouchetard (89) qui préside la région Rhône-Alpes et Serge Touzelet (68) pour les Pays de Loire m'ont rejoint pour assurer la vice-présidence.

Se sont imposés naturellement comme Chargés de missions sur les grands thèmes que nous développons : Ludovic Clabaux (03) pour l'emploi, Olivier Lebreuilly (05) pour l'animation du Club Jeunes Anciens, Pierre Lacagne (82) pour la communication et Patrick Mazon (75) aux commandes de la trésorerie.

J'espère vous rencontrer bientôt lors d'une des nombreuses manifestations que nous organisons à Paris, en région et à l'étranger.

Ensemble, nous continuerons à porter haut les couleurs de notre école.

Dès maintenant, nous nous mettons au travail pour que notre association reste l'une des meilleures.

Je compte sur vous comme vous pouvez compter sur moi.

JACQUES ROUVROY (68)
Président



Serge Touzelet (68), Vice-Président.



Alain Dominique Perrin quitte la présidence de l'association mais conserve celle de EDC.

Alain Dominique Perrin
Discours de l'AG du 10 mars 2008

J'avais 50 ans lorsque j'ai été élu à la présidence de notre association...

J'en ai 65 ! Je rentre à la maison.

Avant de vous quitter, je précise que je conserve la présidence de l'école, mais là aussi il va falloir songer à me remplacer ! Remarquez, je suis parrain de la première année, cette année, c'est la promo 2012...

Donc, si Dieu me prête vie, je partirai en 2012 à 70 ans !

Je vous propose de faire un bilan rapide de ces 15 années avec vous.

Tout d'abord, elles ne sont pas ininterrompues puisque lorsque j'ai pris la tête de Richemont en 1999 j'ai dû partir en Angleterre et mon ami Paul-André Pelloux a assuré la présidence de l'association pendant presque trois ans, de manière tout à fait efficace d'ailleurs. J'avais gardé une présidence d'honneur et nous avons toujours été en parfaite harmonie...

Et ça continue d'ailleurs ! Paul-André... Merci et bravo !

Revenons au début :

c'est François André (74) qui me précédait et qui a déboulé un jour dans mon bureau de la rue François 1^{er} avec l'idée saugrenue de me faire revenir dans l'association. J'y avais déjà siégé au début des années 80 sous la présidence de Christophe Hioco, que je salue, et nous avions ferraillé

ferme contre Cluzel, déjà, pour tenter de racheter l'école que Broglie, le propriétaire précédent, voulait vendre.

Nous l'avons raté de peu, mais raté quand-même !

En 1993 donc, j'ai trouvé une association un peu fatiguée, mais pas du tout moribonde, comme certains l'ont dit, il y avait environ 800 cotisants et une relation déjà délicate avec Cluzel.

La première assemblée générale (grand-messe de juin 93) s'est déroulée ici-même, avec le même nombre de participants d'ailleurs, en présence de madame Desmot, monsieur Voisin et de Pierre Mazeaud et de nombreuses autres

“Voilà... j'ai fait ce que j'ai pu ! Avec amour, passion et surtout avec des équipes toujours enthousiastes.”



figures de « l'École des Cadres », déjà célèbre pour ses fils à papa, ses parties de poker... et la jolie réussite de très nombreux Anciens.

Mais une ombre au tableau : le taux de chômage des Anciens était égal à la moyenne nationale : 13%. Il fallait donc se mettre au travail sur deux fronts : l'école et les Anciens.

Commençons par les Anciens :

Un premier conseil d'administration composé de 21 membres à l'époque et de nombreux bénévoles s'est mis sur le chantier :

Liste conseil :

- Christine ALIBERT (74)
- Gérard ATAMNA (66)
- Christian BODARD (62)
- Gérard BOUTEILLER (55)
- Gérard CARDON (55)
- Serge DILOY (93)
- Philippe GRAIN (65)
- Benoit GRAIN (91)



- Philippe JAUME (91)
- Gilles LUCRON (70)
- Patrick MAZERON (75)
- Luis Miguel PAROT (74)
- Alain Dominique PERRIN (68)
- Marc PETITCOLLOT (74)
- Vincent PORTUGAL (86)
- Charles ROFORT (73)

- Christophe RYCKEWAERT (78)
- Georges SENOT (65)
- Michel TRIER (66)
- Jean-Jacques URVOY (80)
- Didier VUCHOT (66)

Claude Boismorand nous a rejoint en 94 (après Béatrice Forcade), Edith Krotoff en 96 et nous avons tour à tour créé les départements suivants :

- Le Service Emploi, sous l'autorité de Didier Vuchot et de Christine Alibert :
→ 2000 emplois développés en 10 ans.



- Entretiens individuels d'aide et de conseils pour la recherche d'emploi, dans les bureaux de Force EDC à Courbevoie.
- Bilans de compétence avec le concours des meilleurs spécialistes.
- Le Bulletin Emploi : bulletin d'offres provenant d'entreprises, d'Anciens et de cabinets de recrutement, envoyé une fois par mois en 600 exemplaires.
- « Le pied à l'étrier » : stage intensif de redynamisation et de technique de recherche d'emploi, stage sur 3 jours, 8 heures par jour. Financement assuré par les ASSEDIC (Convention de conversion).
- Entraînements intensifs aux entretiens : techniques d'entretiens d'embauche.
- Parrainage : opération « 50 parrains pour relancer avec conviction et efficacité 50 filleuls anciens en évolution de carrière ».

Nous sommes tombés et restés sous la barre des 5%. Puis Bruno Grangier, puis Bernard Monnet, puis maintenant Raphaëlle Roch.

- Le Business Club (premier jeudi de chaque mois)
- Le Forum des entrepreneurs
- Les Groupes professionnels
- Un magazine avec (Serge Diloy) : 32 numéros sont sortis.
- Des régions avec des responsables, 16 à l'époque. Concentrés depuis à 7 maintenant.

- Des pays : 74 pays étrangers avec un responsable par pays.
- Team voile : Tour de France à la voile 95, Bernard Mallaret – Vincent Portugal.

• Plus récemment : les Jeunes Anciens... (Président Ludovic Clabaux)

Quelques chiffres pour le fun :

- Nous avons organisé 1115 dîners à Paris et en Province. J'ai assisté à environ 500 d'entre eux !
- Nous avons organisé 175 dîners à l'international, j'ai assisté à environ 140 d'entre eux! Aucun dîner n'a jamais été payé par l'association... J'en ai payé pas mal !! J'ai pris 25 kilos ! Merci !
- 525 relances de cotisations (commentaires et chiffres)
- 6750 Anciens se sont retrouvés et ont cotisé mais jamais plus de 2500 par an ! et maintenant on stabilise à 1700...

J'ai embauché un peu plus de 300 EDC et fourni près de 1000 stages dans mon groupe. En 1995 : naissance de l'annuaire sous sa forme actuelle et informatisation de la gestion de l'association et de son fichier. 14 annuaires ont été édités.



L'ÉCOLE : GRAND SUJET

- Levée de 2 millions d'euros... 270 Anciens
- Acquisition des locaux en 98 pour 650 euros le mètre carré... aujourd'hui x3 !
- Bac + 3, Bac + 4 (1997)
- Bac + 4, Bac + 5 (2005)
- Norme Iso 9001 : Aujourd'hui (Première école post-bac certifiée pour sa formation) Grade Master en fin d'année...
- En 95 on a recruté 46 étudiants en première année, en 2007 : 242.
- Cette année, on diplôme 156 étudiants.
- Nous avons renouvelé 100% des professeurs en 13 ans.
- Nous avons 17 professeurs permanents, tous Docteurs en Gestion.
- 2003 - Création d'Éthique et Gouvernance.

Les classements, je schématise, s'apparentent aux ligues de football. Il y a la ligue 1, avec les grandes écoles de commerce post prépa, HEC, ESSEC, ESCP, et quelques autres. La ligue 2, la 3, etc... EDC est classée dans les écoles de commerce post-Bac qui bénéficient d'un réseau d'Anciens exceptionnel, qui sont réputées auprès des recruteurs et qui progressent chaque année dans leur catégorie. Mais ces classements sont purement quantitatifs. Combien d'élèves au concours ? Combien d'étudiants en 1^{ère} année ?

Combien de professeurs-chercheurs ? Combien d'anciens élèves ? Combien tu gagnes à la sortie ? Combien de chômeurs ?

Je pense que le problème n'est pas là, le problème est que pour augmenter le tirage, les journaux sont de plus en plus nombreux à sortir des classements qui, en définitive, se ressemblent tous. Quant aux écoles, elles remplissent avec plus ou moins de sérieux et plus ou moins d'honnêteté les questionnaires qu'elles reçoivent. En Grande-Bretagne, le Financial Times fait appel à KPMG pour vérifier les données. C'est tout dire du degré de confiance qui règne dans le Landerneau... En France malheureusement, bien souvent, la presse ne vérifie pas suffisamment les réponses. Peut-être par faute de moyens ? C'est dommage et dommageable à de nombreuses écoles. Celles qui enjettent sont mieux classées qu'elles ne le méritent.

Pour faire partie de l'administration de l'EFMD, la Fondation Européenne pour le Développement du Management, l'institution européenne qui accrédite les business schools avec EQUIS et d'autres, je sais que ces classements font l'objet de réflexions approfondies tant dans les organismes d'accréditation internationaux que dans les écoles où à la conférence des grandes écoles.



Alors, en tant que Président de EDC, je voudrais proposer une piste : que l'on cesse de classer les écoles de manière quantitative, mais que l'on ait une approche qualitative. Imaginez qu'un journal décide de bousculer l'ordre du jour, l'ordre établi et qu'il sorte par hasard un classement sur la formation à l'entrepreneuriat. Et bien je pense que nous serions en tête dans la catégorie des écoles post-Bac. Même remarque si, par exemple, il y avait un classement sur le Développement Durable, l'IESEG à Lille ou l'ESDES à Lyon seraient sûrement devant les autres. Il faut faire en sorte que chaque école, dans ce pays, puisse briller en tête grâce à telle ou telle originalité, innovation, qualité spécifique.

LA RECHERCHE MAINTENANT...

C'est un critère primordial pour les classements et les accréditations. Ca revient très cher. Est-ce vraiment aux écoles de commerce de rivaliser sur ce thème ? Comme l'a expliqué la semaine dernière Bill Gates, ne serait-ce pas plutôt aux Universités de s'emparer exclusivement de ce secteur ? Si ce n'est pas possible, faute de moyens encore une fois, alors d'accord pour financer des travaux, d'accord pour payer très cher un Docteur en Stratégie, en Marketing... à

condition qu'il réfléchisse à des cas concrets, qu'il se consacre à la recherche appliquée, directement liée à la bonne marche des entreprises. Croyez-moi, un Docteur en Finance qui étudierait aujourd'hui les méthodes de contrôle dans le secteur bancaire, pourrait vraiment se régaler... et ça ne serait pas du luxe ! Il pourrait même aller jusqu'à étudier l'éthique et la gouvernance dans ce même secteur...

- 3^{ème} cycle Sup de Luxe... de Goût... Retail... (SMBG) EDC Capital (Pierre Alain Lethinier (65))
- L'école est aujourd'hui équipée d'un Service de Presse...

Avant de conclure, je salue Micheline et Pierre Bresson (53) et Marianne Garçon (53) qui sont ici présents ce soir.

Voilà... j'ai fait ce que j'ai pu ! Avec amour, passion et surtout avec des équipes toujours enthousiastes. Je veux particulièrement remercier Patrick Mazon (75) et je recommande au nouveau Conseil d'Administration d'élire mon ami Jacques Rouvroy (68) qui a l'amour de cette école. Il est emblématique, il a la réussite, l'organisation, l'envie... l'envie d'avoir envie !

ALAIN DOMINIQUE PERRIN





Portrait de la reine Marie-Antoinette, dit « à la rose »
Elizabeth Louise Vigée-Le Brun
Versailles © Photo Rmn

Marie-Antoinette : que de vie !

L'une des femmes les plus mystérieuses de la cour de France, Marie-Antoinette fut propulsée, alors qu'elle n'était encore qu'une enfant, aux côtés de Louis XVI à la tête du royaume de France. Elle fut adulée pour sa vivacité, sa curiosité, son goût pour les arts et la fête. Gaie, ravissante, gourmande de la vie et de ses modes, voulant s'affranchir de l'étiquette et de ses codes, elle s'est épanouie, créant parfois le scandale, dans une profonde et sincère joie de vivre. L'exposition au Grand Palais propose tous les objets personnels et artistiques qui ont entouré les jours heureux comme les jours terribles de la dernière reine de France.

GALERIES NATIONALES DU GRAND PALAIS
Entrée square Jean Perrin - 75008 Paris - Tél. 01 44 13 17 17.
Métro Franklin Roosevelt ou Champs Elysées Clémenceau.
De 10h00 à 20h00 (22h00 le mercredi).
Fermé le mardi et le 1^{er} mai.

Il Vino : fête le vin !

Vous aimez le vin et les bonnes surprises ? Enrico Bernardo, meilleur sommelier 2004, vous étonnera avec son nouveau concept : choisissez le vin et il vous sert le plat qui lui correspond le mieux ! À deux pas des Invalides, l'une des meilleures dégustations du moment, alliant l'adéquation parfaite entre les cépages et les délicieux mets qu'il dépose dans votre assiette... ! Dis-moi ce que tu bois, je te dirais... ce que tu manges !

IL VINO
13 boulevard de la Tour
Maubourg - 75007 Paris.
Tél. 01 44 11 72 00.
Métro Invalides.
Tous les jours de 12h30 à
14h30 et de 19h30 à 22h30.



Spa Valmont, au coeur de votre Palace Le Meurice

Un nouveau temple du bien-être vient d'ouvrir à Paris : le Spa Valmont pour Le Meurice. Entièrement dédié à la beauté, dans le cadre feutré et chaleureux du Meurice, récemment re-designé par Philippe Starck, cet espace conjugue voluptueusement, le bonheur de la relaxation et la douceur tonifiante de l'eau des glaciers.

Ce havre de paix vous ouvre la porte de ses secrets : cabines intimes, baignées de la lumière tamisée du jour, jacuzzi, hammam et sauna. Des mains de fées s'occuperont de retarder l'apparition des signes du temps, avec la complicité des produits Valmont, de prodiguer des soins des Thermes de Saint-Malo, très suaves, pour le corps, et enfin, d'apporter l'ultime touche de beauté, en choisissant la ligne By Terry, véritable coup d'éclat pour votre teint. Et si vous désirez prolonger cette parenthèse enchantée, vous pouvez découvrir, au Dali ou au bar 228, une farandole de salades et de smoothies vitaminés, et autres plaisirs sucrés, ou pourquoi pas, vous laisser tenter par une coupe de champagne !!!

Parce que le SPA VALMONT est à deux pas de chez vous, n'hésitez pas à nous contacter pour un diagnostic, un conseil et pour prendre rendez-vous : 01 44 58 10 77. En attendant, succombez à l'invitation d'une incroyable relaxation du corps et de l'esprit.

Amoureux des XX^{ème} et XXI^{ème} siècle...

MUSÉE D'ART MODERNE

11 avenue du Président Wilson - 75116 Paris
Tél. 01 53 67 40 00 - Métro Iéna - Nocturne le jeudi jusqu'à 22h00.

FONDATION CARTIER

POUR L'ART CONTEMPORAIN
261 boulevard Raspail - 75014 Paris
Tél. 01 42 18 56 50 - Métro Raspail - Nocturne le mardi jusqu'à 22h00.

Vues d'Afrique et d'Océanie...

MUSÉE DU LOUVRE/PAVILLON DES SESSIONS

Porte des Lions - 75001 Paris - Tél. 01 40 20 50 50
Métro Palais Royal/Musée du Louvre.
Nocturnes les mercredis et vendredis jusqu'à 22h00.

Autour du monde arabe...

INSTITUT DU MONDE ARABE

1 rue des Fossés Saint-Bernard - 75005 Paris.
Tél. 01 40 51 38 38 - Métro Jussieu
En ce moment : La Méditerranée des Phéniciens
Nocturne le jeudi jusqu'à 22h00.



Bol d'art et air du soir...

Lorsque Paris ouvre les portes de ses Musées en nocturnes, les noctambules ont le plaisir de savourer un bain de nuit artistique... dans les plus beaux musées de la capitale.

MUSÉE DU JEU DE PAUME

1 place de la Concorde - 75008 Paris
Tél. 01 47 03 12 50 - Métro Concorde - Nocturne le mardi jusqu'à 21h00. Accès par le jardin des Tuileries.

MUSÉE DE L'ORANGERIE

Jardin des Tuileries - 75001 Paris - Tél. 01 44 77 80 07
Métro Concorde - Nocturne le vendredi de 12H30 à 21h00.

MUSÉE DU LOUVRE

Rue de Rivoli - 75001 Paris
Tél. 01 40 20 50 50
Métro Palais Royal/musée du Louvre.
Nocturnes les mercredis et vendredis jusqu'à 22h00.

MUSÉE D'ORSAY

1 rue de Légion d'Honneur - 75007 Paris
Tél. 01 40 49 48 14 - Métro Solférino ou RER Musée d'Orsay.
Nocturne le jeudi jusqu'à 22h00.



Toraya, traditions et innovations gustatives

Installé dans le plus parisien des quartiers de la capitale, Toraya a su imposer ses armes sucrées pour séduire les plus exigeants amateurs de douceurs. Conjuguant les parfums d'Orient et d'Occident, ce célèbre pâtissier japonais, crée ainsi les mélanges raffinés entre les An-Truffes, et l'agar-agar. Des noms évocateurs de voyage, en route pour un salon de thé qui attend les gourmands et curieux de nouvelles saveurs.



TORAYA
10 rue Saint-Florentin
75001 Paris Tél. 01 42 60 13 00 - Métro Concorde
Du lundi au samedi de 10h00 à 19h00.



"Terra Nullius"

Mathieu Kleyebe Abonnenc, Mujesira Elezovic et Lukas Hoffmann - Du 27 mars au 18 mai 2008.

Terra Nullius : une terre qui n'appartient à personne. À partir du XVI^{ème} siècle, cette locution désigne un terri-

toire qu'aucun pays européen n'a encore revendiqué - et qui revient de droit au premier qui l'envahit. Deux siècles plus tard, cette doctrine donne force de loi à la colonisation par les Européens, de territoires occupés par des "sauvages"...

L'exposition présente les œuvres de trois jeunes artistes qui mettent en jeu les catégories traditionnelles de l'histoire de la photographie : la forêt guyanaise pour Mathieu Kleyebe Abonnenc, les rues de la Martinique pour Mujesira Elezovic et la banlieue parisienne pour Lukas Hoffmann. Cette exposition est organisée par le Jeu de Paume, en collaboration avec la Fondation nationale des arts graphiques et plastiques et le Printemps de septembre à Toulouse.

Naissances

Paul-Alexandre chez Bérangère (92) et Sébastien BERTHENET-COCHELIN, le 28 novembre 2007.

Katia chez Philippe (77) et Svetlana NOURY, le 19 janvier 2008.

Eulalie chez Jean-Noël (93) et Anaïs BLONDEAU, le 12 janvier 2008.

Décès

Philippe ALLEMANDOU (64), décédé en 2007.

Paul ARNOUX (60), décédé le 25 décembre 2007.

Thierry VERSTRAET (60) décédé en septembre 2007.

Bruno DIVRY (78), décédé le 17 décembre 2007.

Jean-Louis PATRY (63) décédé le 19 février 2008.

Christian du TILLET (70) décédé en janvier 2008.

Mariages

Armelin TAVARES (03) a épousé Sophie FERRARI le 16 février 2008.

Erratum

Une erreur s'est glissée dans la rubrique "Portrait" du numéro précédent de notre magazine. Les noms et les photos de Jonathan Fenet et d'Amaury Tréguer ayant malencontreusement été inversés, voici la véritable identité de nos "Sixtine créateurs"...



DIRECTION GÉNÉRALE

• Monsieur Aymeric Plisson est promu Partner de Cushman & Wakefield France (Cushman & Wakefield Healey & Baker), à ce poste depuis février 2008. Aymeric Plisson, 38 ans, diplômé de l'école des dirigeants et créateurs d'entreprise, titulaire d'un diplôme de 3^{ème} cycle en marketing et gestion commerciale de l'Institut supérieur du commerce, est Associate Partner et responsable de la cellule Centres commerciaux au sein du département Commerces de Cushman & Wakefield Healey & Baker, qu'il a rejoint en 2001 et où il a précédemment occupé différentes fonctions, au sein des cellules Centres villes et Parcs d'activités. Il a auparavant travaillé durant 3 ans chez Espace Expansion. Infos société (révisées le 08-02-2008) - Cushman & Wakefield est l'un des plus importants cabinets de conseil en immobilier d'entreprise au monde. Fondé en 1917 et présent en France depuis plus de 30 ans, Cushman & Wakefield compte plus de 200 bureaux implantés dans 55 pays et emploie plus de 12.000 personnes. Le cabinet propose un service complet de conseil, de commercialisation et de gestion pour le compte de propriétaires, locataires et investisseurs à tous les stades du processus immobilier. Son offre comprend une aide aux clients en matière d'achat, de vente, d'investissement, de location et de gestion d'actifs. Cushman & Wakefield propose également des conseils en matière d'expertise, de planification stratégique, de recherche, d'analyse de portefeuille et d'aménagement d'espace. La division européenne du cabinet, Cushman & Wakefield Healey & Baker, a son siège à Londres.

CONTACT - Fonction principale : Responsable de la cellule Centres commerciaux au sein du département Commerces, Cushman & Wakefield France 11-13 avenue de Friedland - 75008 Paris E-mail : aymeric.plisson@eur.cushwake.com Tél. 01 53 76 92 92 - Assistante : Mme Myriam Moullé Site Internet : <http://www.cushmanwakefield.fr>

• Monsieur Philippe Lemoine est nommé président de l'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Ile-de-France (ORIE Ile-de-France), à ce poste depuis le 6 février 2008, en remplacement de Monsieur Hervé Dupont. Philippe Lemoine, 59 ans, diplômé de l'EDC (1971) et de l'Institut de la construction et de l'habitation (ICH), est depuis 2004 directeur général délégué de la société Silic et président de sa filiale Socomie. Il a débuté sa carrière au sein de Bature (Groupe Caisse des dépôts). En 1981, il est devenu directeur général de Socomie, fonction qu'il a exercée jusqu'en 1986. Il a ensuite été nommé directeur général de CGI, puis, en 1996, directeur général adjoint de Silic et vice-président-directeur général de Socomie. Infos société (révisées le 22-02-2008) - L'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Ile-de-France est un lieu d'échange et de réflexion entre les acteurs régionaux publics et privés du secteur.

CONTACT - Fonction principale : Directeur général délégué, Silic - 4 place de Rio de Janeiro - 75008 Paris Cedex 08

Tél. 01 53 89 79 79 - Fax : 01 53 89 79 50 Site Internet : <http://www.silic.fr>

• Monsieur Pascal Marchetti est promu directeur général de la Banque populaire des Alpes (BPA), à ce poste depuis le 3 mars 2008, en remplacement de Monsieur Laurent Worbe. Pascal Marchetti, 43 ans, diplômé de l'école des cadres (1985) et de l'ITB, a réalisé le parcours suivant : * 2007-2008 : Banque fédérale des Banques populaires (BFBP), directeur du développement. * 2006-2007 : Banque fédérale des Banques populaires, directeur des marchés en qualité de directeur adjoint à la direction du développement. * 2004-2006 : Banque populaire des Alpes, directeur général adjoint. * 2002-2004 : Banque populaire des Alpes, directeur de l'exploitation. * 1999-2002 : Banque populaire des Alpes, directeur du développement. * 1992-1999 : Chambre syndicale des Banques populaires (CSBP), inspecteur puis chef de mission. * 1988-1992 : A débuté sa carrière comme conseiller de clientèle à la BPROP.

CONTACT - Banque populaire des Alpes, 2 avenue Grésivaudan - 38700 Corenc - France Tél. 08 21 00 19 20 - Fax : 04 76 90 21 89 Site Internet : <http://www.alpes.banquepopulaire.fr>

DIRECTION COMMERCIALE, IMPORT/EXPORT

• Monsieur Boris Allanic est nommé directeur régional d'Alma Consulting Group, à ce poste depuis mars 2007. Il est ainsi en charge des missions suivantes : prospection, présentation des services proposés, négociation, closing. Cible commerciale : 200 à 10.000 personnes (interlocuteurs : directeurs des ressources humaines, directeurs administratifs et financiers, directeurs généraux et présidents-directeurs généraux). Il intègre le pôle social d'Alma Consulting Group. Boris Allanic, 25 ans, diplômé de l'école des dirigeants et créateurs d'entreprise, spécialisation marketing (EDC, 2005), a réalisé le parcours suivant : * 2005-2007 : MeilleureGestion (gestion paie et ressources humaines), ingénieur commercial. * 2005 : Groupe GEFOR (organisme de formation), responsable commercial stagiaire du pôle Formation continue. * 2004 : Projinvest, ingénieur commercial stagiaire. * 2003 : L'Oréal-LaSCAD, chef de secteur stagiaire. Infos société (révisées le 18-12-2007) Alma Consulting Group, cabinet de conseil fondé en 1986, a pour métier d'identifier et d'obtenir des économies certaines pour les entreprises. Son expertise se décline dans 3 domaines de recherche et d'obtention d'économies de charges : allègement de charges fiscales, allègement de charges sociales et financement de l'innovation (subventions nationales et européennes). Alma Consulting Group a mis en place un système de rémunération à l'efficacité et ne facture ses clients qu'en fonction des économies réalisées, de manière à leur permettre de partager des gains sans subir les coûts d'audit, de recherche, de mise en oeuvre et de suivi. La so-

ciété, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 153 millions d'euros en 2006, est présente dans 8 pays (Allemagne, Belgique, Espagne, Pologne, Portugal, Israël, Italie et Royaume-Uni) par le biais de ses filiales. Elle compte un effectif de 850 personnes. CONTACT - Alma Consulting Group, 41 rue Delizy, Immeuble Les Diamants - 93500 Pantin E-mail : ballanic@almacg.com - Tél. 01 41 83 35 45 Commentaire : portable professionnel Site Internet : <http://www.almacg.com>

• Madame Hélène Negropontes-Rymer est nommée Sales Manager Diesel Black Gold au sein de Diesel France, à ce poste depuis le 29 octobre 2007. Elle est ainsi en charge du développement de la nouvelle ligne haut de gamme de la maison Diesel en France, Diesel Black Gold, ainsi que de la stratégie (image, prospect, politique interne). Hélène Negropontes-Rymer, 33 ans, EDC (1999), EDC-Institut supérieur de marketing du luxe (2000), a réalisé le parcours suivant : * 2002-2007 : Paco Rabanne, responsable commerciale Europe. * 2001-2002 : Thierry Mugler, commerciale export. * 2000-2001 : Polo Ralph Lauren, commerciale junior. * 1999-2000 : A débuté sa carrière chez Yves-Saint-Laurent en tant qu'assistante commerciale.

CONTACT - Diesel France, 23 rue du Mail 75002 Paris - E-mail : helene_rymer@diesel.com Tél. 01 40 13 65 55 - Fax : 01 40 26 17 87 Site Internet : <http://www.diesel.com>

• Monsieur François Faurre est nommé Director of International Development d'OpenPortal Software (ex-Illico), à ce poste depuis décembre 2007. Il est ainsi en charge du développement international de l'activité d'édition de logiciels de portails collaboratifs et, notamment, de méta-annuaires dans l'écosystème Microsoft. François Faurre, 42 ans, EDC (1988), MBA de Suffolk University à la Sawyer School of Management (Boston, Etats-Unis, 1993), a réalisé le parcours suivant : * 1998-2007 : Groupe Prodvare (intégrateur de solutions de gestion Sage, Divalto, Microsoft), directeur marketing. * 1993-1998 : Calan Ramolino & Associés, responsable marketing. Infos société (révisées le 18-01-2008) - Issue d'une agence Web fondée en 1995 (Illico), OpenPortal Software est l'éditeur de la suite d'applications OpenPortal dédiée à la gestion de la formation et des compétences, et à la création de portails collaboratifs. Ciblant aussi bien les petites entreprises et les écoles que les grands groupes, OpenPortal propose des fonctions de gestion de catalogues de formations (sur le plan du contenu pédagogique, administratif, financier, etc.) ainsi que des outils de pilotage. La société, qui est partenaire éditeur certifié Microsoft, a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires total de 2,3 millions d'euros (en hausse de 50% par rapport à l'exercice précédent). Elle a reçu le label Gazelle du ministère de l'Économie des Finances et de l'Industrie, reconnaissant sa forte croissance.

CONTACT - OpenPortal Software,

Tour Montparnasse 43^e étage, 33 avenue du Maine 75015 Paris - E-mail : f.faurre@openportal.fr Tél. 01 45 42 88 67 - Fax : 02 41 27 57 30 Site Internet : <http://www.openportal.fr>

• Monsieur Bertrand Montier est nommé directeur de l'offre Fonctions financières - Risques & performances de Provadys, à ce poste depuis janvier 2008. Il est ainsi en charge des offres "Fonctions financières" et "Maîtrise des risques et optimisation de la performance". Dans le cadre de cette création de poste, il est responsable du développement, de la conduite et de la réalisation des missions inhérentes aux offres de ce périmètre. Bertrand Montier, 43 ans, diplômé de l'école des cadres (1988), spécialisation gestion financière, a réalisé le parcours suivant : * 2007 : Coda Software, responsable gouvernance et contrôle interne, en charge de la création et du développement de l'offre Coda-Control dédiée aux projets réglementaires et à l'optimisation des processus. * 2005-2007 : Parson Consulting, ouverture du bureau de Paris, directeur du développement de l'offre destinée aux directions financières. * 1998-2005 : Ernst & Young, Business Risk Services, Senior Manager en charge du développement et de la réalisation des missions. * 1994-1998 : Groupe Elis, directeur de l'audit interne. * 1989-1994 : Calan Ramolino & Associés (devenu Deloitte et Touche), responsable de mission. Infos société (révisées le 19-02-2008) - Société experte dans l'audit, le conseil et l'accompagnement, Provadys est un cabinet de professionnels spécialisés dans les fonctions financières, la maîtrise des risques & l'optimisation de la performance et les systèmes d'information.

CONTACT - Provadys, 54 avenue du Général Leclerc 92100 Boulogne-Billancourt - France E-mail : bertrand.montier@provadys.com Tél. 01 46 99 08 01 - Fax : 01 72 70 42 57 Site Internet : <http://www.provadys.com>

• Monsieur Arnaud-Gilles Michelle est nommé Strategic Account Manager chez Sarp Industries (Groupe Veolia Environnement), à ce poste depuis novembre 2007. Il est ainsi en charge du développement commercial et marketing des marchés. Arnaud-Gilles Michelle, 32 ans, diplômé de l'EDC (1998), titulaire du DESS de commerce extérieur de l'IAE Lyon et d'un DU de management international obtenu à Lyon et Milan, a réalisé le parcours suivant : * 2006-2007 : Motul, responsable du marché automobile Europe de l'Ouest, Afrique, Moyen-Orient et Inde. * 2006 : Motul (France), chef de marché international. * 2004-2005 : Groupe Total, chef du département Export Total Car Care. * 2002-2003 : DynaGroup Consulting, responsable de la succursale italienne. * 2000-2001 : Renault Italie, chef de produit. Infos société (révisées le 21-02-2007) Filiale du Groupe Veolia, Sarp Industries est spécialisée dans le traitement, le recyclage et la valorisation des déchets dangereux.

CONTACT - Sarp Industries, Zone portuaire, 427 route du Hazay - 78520 Limay E-mail : amichelle@sarpindustries.fr Tél. 01 34 97 25 25 - Fax : 01 34 77 22 25 Site Internet : <http://www.sarpindustries.fr>

DIRECTION FINANCE, GESTION, ADMINISTRATIF

• Monsieur Patrick Berchot est promu directeur général des financements auto et moto loisirs pour l'Europe du Sud-Ouest de GE Money Bank (GE Consumer Finance Europe, Groupe General Electric), à ce poste depuis janvier 2008. Patrick Berchot, 55 ans, diplôme spécialisé en gestion financière et informatique de l'école des cadres (1976), a réalisé le parcours suivant : * 2005-2008 : GE Money Bank, directeur général de la branche Financements Auto & Moto * Depuis 2005 : GE Money Bank, membre du comité de direction. * 2004-2005 : GE Money Bank, directeur des ventes et du réseau de la branche Financements Auto & Moto. * 1997-2004 : Fiat Crédit France, directeur général. * Jusqu'en 1997 : Groupe Fiat, responsable du développement et directeur de la quasi-totalité des activités financières opérationnelles en France. * A débuté sa carrière chez Chrysler Distribution et Crédicavia comme Credit Manager puis comme responsable commercial de zone pour le financement concessionnaires et clients. Infos société (révisées le 20-04-2007) - GE Money Bank est une société spécialisée dans le financement aux particuliers. Comptant plus de 100 millions de clients et plus de 150.000 partenaires distributeurs dans une quarantaine de pays, GE Money Bank opère dans 21 pays d'Europe occidentale, centrale et orientale. Son siège européen est situé à Dublin. En France, GE Money Bank est née de l'acquisition par General Electric, en 1995, du Crédit de l'Est puis de Sovac (société créée en 1919 par André Citroën).

CONTACT - GE Money Bank, Tour Europlaza, 20 avenue André Prothin - 92063 Paris-La Défense E-mail : patrick.berchot@ge.com Tél. 01 58 13 28 28 - Fax : 01 58 13 26 85 Site Internet : <http://www.gemoneybank.fr>

DIRECTION EXPLOITATION & OPÉRATIONS

• Monsieur Guy Bodescot est nommé directeur des opérations d'Uniqlo France (Groupe Fast Retailing), à ce poste depuis juin 2007. Guy Bodescot, 44 ans, EDC (1984), Insead, a précédemment été directeur de réseau des 24 grands magasins Marks & Spencer de France et du Benelux, ainsi que directeur général du magasin vaisseau amiral du Boulevard Haussmann pour cette enseigne. Il a débuté sa carrière professionnelle aux Galeries Lafayette en 1984. Par la suite, il a occupé le poste de directeur de la distribution au sein du Groupe Zannier (enseignes Catimini, Teen Factory, Mon Plus Beau Souvenir, Enfance). Infos société (révisées le 11-02-2008) - Uniqlo (contraction de Unique et Clothing) est leader du

prêt-à-porter au Japon. En 2001, l'enseigne a réalisé sa 1^{ère} implantation à l'étranger au Royaume-Uni. Cette ouverture a été suivie de plusieurs autres, en Chine, aux Etats-Unis, en Corée du Sud et à Hong-Kong. En 2005, la marque Uniqlo a créé un 4^{ème} centre de création à Paris. Le Groupe s'est porté acquéreur de plusieurs marques de prêt-à-porter ou de lingerie américaines et françaises, pour les développer ensuite au Japon et dans leur pays d'origine.

CONTACT - Uniqlo France, 17 avenue de l'Opéra 75001 Paris - E-mail : Guy.Bodescot@uniqlo.fr Tél. 01 42 96 68 31 Site Internet : <http://www.uniqlo.com/fr>

• Monsieur Johan Gontier est Project Manager Oil & Gas Asia de Lloyd's Register, à ce poste depuis le 15 novembre 2007. Il est ainsi en charge du développement commercial Asie du secteur Oil & Gas. Johan Gontier, 27 ans, diplômé de l'EDC (2004), a réalisé le parcours suivant : * 2007 : Jetstream Asia, Managing Director. * 2005-2007 : Chambre de commerce franco-malaisienne, membre du conseil d'administration. * 2005-2007 : Precision NDT (société spécialisée dans les tests non destructif pour les secteurs de l'aéronautique, de la défense et de l'énergie, à Kuala Lumpur, en Malaisie), Regional Operation Manager. * 2004-2005 : Edelcom (filiale de Dalkia spécialisée en architecture et plans lumière, à Kuala Lumpur), South East Asia Sales Manager.

CONTACT - Lloyd's Register, Suite 21-04, Level 21, Menara Tan & Tan, 207, Jalan Tun Razak - 50400 Kuala Lumpur - Malaisie - Tél. +60 (0)3 2161 7571 E-mail : johan.gontier@lr.org - Fax : +60 (0)3 2161 7606 Site Internet : <http://www.lr.org>

DIRECTION DE DIVISION, BUSINESS UNIT

• Madame Anne Mazuel est nommée directeur chez Arrowman Executive Search, à ce poste depuis mars 2008. Elle est en charge du développement de la Practice Distribution, Services & Grande Consommation. Elle intervient parallèlement au sein de la Practice Industrie du cabinet. Anne Mazuel, diplômée de l'EDC (1995), titulaire d'un MBA de l'IAE Paris-La Sorbonne, exerçait depuis 1997 au sein de Leaders Trust International (LTI), un cabinet international de conseil en recherche de cadres dirigeants des acteurs majeurs de la distribution, des services, de la grande consommation, des médias et de l'automobile, en France et en Europe. Avant de rejoindre LTI, elle a travaillé à la Société générale, où elle a commencé sa carrière. Infos société (révisées le 21-03-2008) - Arrowman Executive Search est un cabinet européen de conseil en recrutement par approche directe.

CONTACT - Arrowman Executive Search, 23 rue d'Anjou - 75008 Paris - Tél. 01 45 22 09 40 E-mail : amazuel@arrowman.eu Site Internet : <http://www.arrowman.eu>

Les Clubs Géographiques

Un lien fort à entretenir

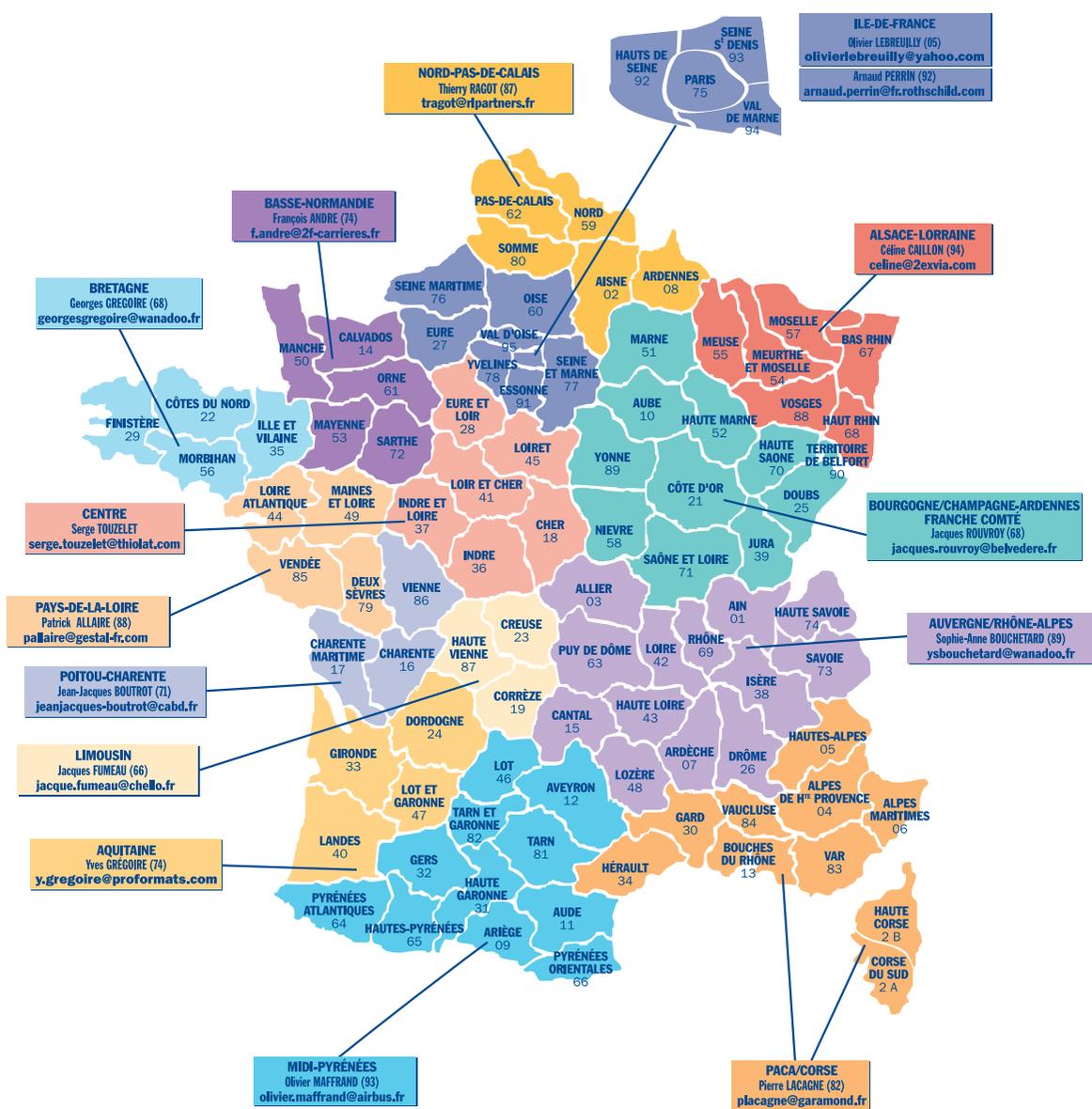
Les clubs géographiques sont, partout en France, le relais privilégié des Anciens.

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.



Barbade



La dure vie des Caraïbes

Nouveau dans l'industrie en comparaison, Sébastien Talbot (04) a intégré, fin 2007, Bay Distributors (société de distribution en Haute-Horlogerie) comme Brand Manager Girard-Perregaux sur la même zone. Après une année sabbatique en Amérique du Sud, il a terminé un Master en Affaires Publiques Européennes (ISMaPP) à Bruxelles. Les liens avec le continent latin sont restés intacts lors de son stage auprès de M. Navarro, député européen, membre de la délégation MercoSur.

C'est lors d'une de ses tournées de travail dans les Caraïbes, précisément à la Barbade, qu'une rencontre impromptue s'est dessinée entre Franck Juhel (04) et Sébastien Talbot (04). Quelques verres du rhum local parmi les plus vieux du monde ne se refusent pas, et les parcours depuis la sortie de l'école se racontent.

Si vous êtes dans la région n'hésitez pas à vous faire connaître !

Après avoir réalisé son stage de dernière année pour Cartier Miami comme Marketing & Sales Coordinator, l'ancien président du BDE 2003, Franck Juhel (04) a été recruté pour le poste de Product Manager, également chez Cartier, avant de représenter Jaeger-leCoultre depuis 2007 comme Area Sales Manager pour l'Amérique Latine et les Caraïbes.

SÉBASTIEN TALBOT (04)
FRANCK JUHEL (04)

Sébastien : talbotseb@gmail.com
Franck : franckjuhel@hotmail.com

Midi-Pyrénées

Dîner Force EDC Midi Pyrénées le 1^{er} décembre 2007

Nous étions une quinzaine, très heureux de nous retrouver :

- Jean-Paul & Patricia MOROY
- Jacques & Daniel ROUVROY
- Bruno & Françoise BOLLORE
- Michel BERGER
- Albert ROSS
- Jean-Pascal MAGE
- Eric & Marianne PETIT COLIN

Merci à Jean-Paul pour l'organisation et à Jacques de nous avoir invités. Chacun a voulu apporter une contribution de 25 euros à Force EDC. Je te remettrai donc mercredi un chèque de 325 € de la part de la joyeuse troupe.

Merci à tous d'être venus. Prochain rendez-vous du côté de Pau début avril (Françoise et Albert s'en occupent) ; puis fin juin à Biarritz pour la fête des Casetas.

OLIVIER MAFFRAND (93)

olivier.maffrand@immersive-solutions.com





Chers amis de Force EDC,

Notre déjeuner, vendredi 8 février dernier, avec Laurent s'est tenu dans une ambiance sympathique et conviviale. Cela nous a permis de mieux le connaître. Marié à Corinne, également une Ancienne de EDC, ils ont deux enfants. Actuellement conseiller régional et conseiller général sortant, il est candidat aux municipales et aux cantonales à Saint François.

Nous avons pu échanger sur de nombreux projets qui lui tiennent à coeur tels que : la communauté des communes, le développement touristique, l'écologie et la gestion des

Guadeloupe

déchets, le golf, le casino, etc...

À l'issue de cet échange, nous lui avons demandé comment lui apporter notre soutien.

Il nous a rappelé qu'il était possible de participer au financement de sa campagne électorale en bénéficiant de la déduction fiscale connue de tous.

Les versements effectués dans la limite maxi de 4600 € donnent droit à une déduction fiscale de 66 % (cf. case UF de la déclaration). Un reçu est transmis systématiquement à tout donateur.

Ceux qui le souhaitent, doivent établir leur chèque à l'ordre de Corinne Bernier, mandataire financier, et le transmettre à : Corinne Bernier - Morne Pradel - 97 118 St François.

Compte tenu des échéances très proches, et pour ne pas oublier en reportant à plus tard, il est conseillé de faire ce geste simple dans la foulée de cette présente lecture.

Notre prochain déjeuner est programmé pour le vendredi 7 mars. Michel Wachter propose d'inviter un avocat fiscaliste.

Amitiés EDC,

CHRISTIAN LE METAYER (PME 75)

Réunion

Dîner EDC à l'île de la Réunion du 15 février 2008.

C'est dans une ambiance très conviviale et détendue que s'est retrouvé vendredi 15 février le groupe EDC Ile de La Réunion. Étaient présents pour cette agréable soirée : Henri Bédier et sa femme, Odile Foucault et son mari, Bruno Lacastagneratte et sa femme, Johnny Law Yen, Clara Quinot, Jean-François Tarfif, Catherine Lefranc et son mari, Géraldine et Nicolas Verrier et Patrick Schmitt. Présentation, discussions professionnelles et autres ont rythmé ces quelques heures que nous renouvèlerons certainement courant mai/juin. Avis aux amateurs réunionnais ou de passage dans notre belle Ile...

GÉRALDINE ET NICOLAS VERRIER (96)



9, chemin café Sainte-Thérèse
97419 La Possession - Tél. 02 62 57 64 51
bayvel.verrier@free.fr

Région Ile de France

Dîner du 1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} arrondissements

Quel dîner ! Les Anciens présents ce soir-là peuvent le certifier : Christophe Courgeau (EDC 92) nous a gâté. Il nous a montré sa vision de la cuisine gastronomique... et nous sommes ressorti de son restaurant des étoiles plein les yeux.

Son restaurant « **Au gourmand** » porte bien son nom.

De la fine crème de foie gras du Gers caramélisée au Crousti-fondant au caramel et aux cacahuètes en passant par la poitrine de pintade fermière de Challans rôtie, les mets préparés avec finesse par notre Ancien (et oui, Christophe est chef...) nous ont ravies les papilles.

C'est donc dans ce cadre chaleureux que ce sont réunis une dizaine d'Anciens habitants ou travaillant dans les 1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} arrondissements parisiens. Toutes générations confondues, ce fut un dîner convivial où se sont mêlés souvenirs d'étudiants et échanges d'expériences professionnelles. Bien entendu, le nouveau cursus en 5 ans de EDC ainsi que l'activité du réseau des Anciens furent abordés.

En espérant que ce résumé et ces quelques photos traduisent la gourmandise avec laquelle nous avons déguster cette soirée.

Un grand merci à Christophe et son associé pour leur accueil et leur gentillesse.

L'ÉQUIPE ILE DE FRANCE



Retrouver notre Ancien sur le site
www.augourmand.fr,
site Internet du restaurant dans le 1^{er}
arrondissement

Région Ile de France

Dîner du 16^{ème} arrondissement

Heure et lieu du délit : Le bistrot de la Muette - 20h. Motif d'inculpation : réunion en bande organisée ; 19 Anciens EDC sont pris en flagrant délit de bonne humeur.

De la promo 61 à 2007 (première promotion à sortir avec un Bac+5 en poche), nos Anciens se sont réunis dans le cadre feutré et cosy du bistrot de la Muette. Après les premières poignées de main et un « p'tit apéritif » en attendant les retardataires, l'esprit EDC convivial et familial s'installe. Le monde associatif EDC est bien présent : anciens présidents et membres du BDE, du club œnologie, de la Junior Entreprise ou encore du réseau des Anciens... Ah ! Les Anciens ont décidément gardés de bien bons souvenirs de leur passage dans les associations. Entre chaque plat, est fait une interlude sur l'actualité de notre école : les Masters (Sup' de Luxe, Sup' de Goût et Sup' Retails), les services de l'association comme le service Emploi, l'annuaire, les activités régionales et la carte privilège. Malheureusement il n'y a pas de photos de ce moment, mais la présentation de la carte privilège, aux couleurs de notre école, fut suivi d'un levé général. Les EDC du 16^{ème} suivent apparemment de près les partenaires ! Ce bon moment partagé par chacune et chacun a permis aux habitants et aux « travailleurs » du 16^{ème} arrondissement de se rencontrer et de créer des liens. Quelques rires plus tard, nos Anciens se promettent de se retrouver l'année prochaine.

Un grand merci à Agnès Goiffon (70), Pierre Estager (04) et Amaury Ernault de Moulins (07) qui ont organisé l'évènement et appelé chacun de nos Anciens à se joindre à eux.





Dîner de Noël Force EDC

Lieu de la manifestation : Restaurant Le Château de L'Ouest, 101, rue du Château - 75014 Paris

Cette année, le Club Jeunes Anciens et la région Ile-de-France ont innové en proposant un grand dîner de Noël Force EDC à quelques jours de l'arrivée du père Noël ! Cet événement a eu lieu le mardi 18 décembre 2007 au Restaurant Le Château de l'Ouest dans le 14^{ème} arrondissement de Paris, établissement détenu par un Ancien EDC, François Quesnel, promo 83.

Pour cette soirée exceptionnelle, François Quesnel nous a proposé de découvrir les spécialités de la montagne !

Au menu : bonne humeur, convivialité et retrouvailles entre Anciens !

- Pour débiter, un verre de Bugey en apéritif avec sa croustade au Beaufort.
- L'entrée : assiette de salaisons de Savoie et du Jura sélectionnées,
- Le plat : potée comtoise ou portefeuille de poisson du lac de St Marcelin accompagné d'un gratin dauphinois,
- Le plateau de fromages fermiers autour des montagnes de France et cervelle de canut,
- Les desserts : Biscuit de Savoie ou Pet de nonne.

Ce fut un vrai délice pour les 80 Anciens présents, toutes générations confondues !

Nous vous remercions tous d'avoir été présents à cet événement et espérons vous revoir lors de la prochaine édition... en décembre 2008 !

Un grand merci également à François Quesnel de nous avoir accueilli !

LE CLUB JEUNES ANCIENS DE FORCE EDC.



Dîner de Promotion Jeunes Anciens

Depuis ce début d'année 2008, 2 dîners de promo « Jeunes Anciens » ont déjà eu lieu ! Ceux de la promo 2003 et 2005 !

A chacun de ces 2 dîners, une vingtaine de participants jeunes Anciens se sont retrouvés le temps d'une soirée au Comptoir du 17^{ème} à Paris : le 19 février pour les 2003 et le 28 février pour les 2005 !

Ce fut pour chacun d'entre eux un moyen de se rappeler les souvenirs EDC et de découvrir ce que chacun avait fait durant ces quelques années !

Que de bons moments !

Les promo 2003 et 2005 tiennent à remercier tout particulièrement leurs parrain de promo respectif, Dominique Bletty et Bruno Grangier !

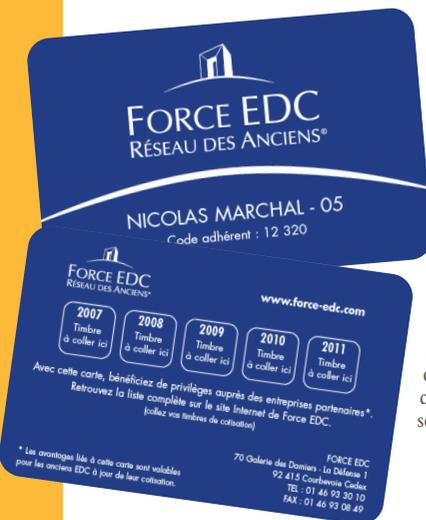
Et vous autres jeunes promos... ne vous inquiétez pas !

Vos dîners de promo arrivent, alors surveillez vos mails et sortez vos agendas !

À venir en mars : promos 2001, 2004 et 2006 !

Un grand merci et à bientôt dans notre Réseau.

LE CLUB JEUNES ANCIENS DE FORCE EDC.



Recto
Prénom/Nom
Votre code adhérent correspondant à votre mot de passe internet.

Verso
Pour bénéficier des avantages de cette carte, vous devrez coller le timbre de cotisation annuelle qui sera joint à l'annuaire.

La carte Force EDC

Depuis maintenant plus d'un an, vous pouvez, en tant qu'ancien cotisant, bénéficier d'avantages dans le réseau de nos partenaires Force EDC. Nous essayons à tout moment de faire évoluer les offres et de trouver de nouveaux partenaires en Ile-de-France et en province. Pensez à coller votre timbre de cotisation 2008 au dos de votre carte !

Depuis le début de l'année 2008, 4 nouveaux partenaires nous ont rejoint !

Un partenaire pour vos vacances d'hiver !



SKI SET, magasins de location de ski et snowboard présent dans plus de 300 stations en France et en Europe vous propose une réduction garantie de 25% sur la location de matériel ! Cette réduction pourra atteindre certaines semaines 30%, 35% ou 40% ! Pour bénéficier de ces réductions, rendez-vous sur le site internet : www.skiset.com et entrez le code de réduction « ANCIENEDC ».

Un partenaire pour votre intérieur...



VISION PARQUET importe et diffuse une gamme de parquets massifs à lames larges. Habituellement distribuée via un réseau de Négociants spécialistes, Vision Parquet propose à titre exceptionnel sa gamme aux anciens élèves de EDC ! Consultation de l'offre produit sur : www.visionparquet.com Visite du show-room sur rendez-vous du lundi au vendredi.

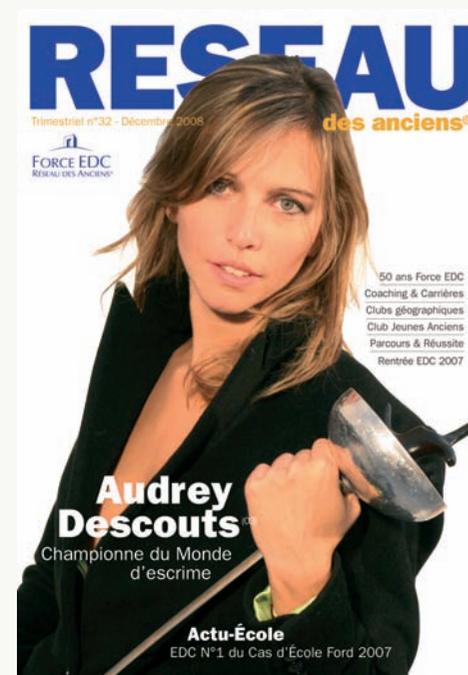
Pas besoin de souffrir pour être unique et tendance !



EGERIE-ACCESSOIRES.COM, e-boutique d'accessoires de mode créateur vous propose : + de 500 références de sacs à main, bijoux... de créateurs parisiens : Petite Mendigote, Les Fées de Bengale, Sous le Sable, Nadine Délépine, Zabelou, Petite mademoiselle... Offre spéciale Force EDC : -10% sur tout le site y compris promos et soldes avec le code promo : FORCEEDCVIP - www.egerie-accessoires.com Lisa Zheng (04)

Gastronomie et convivialité par un EDC.

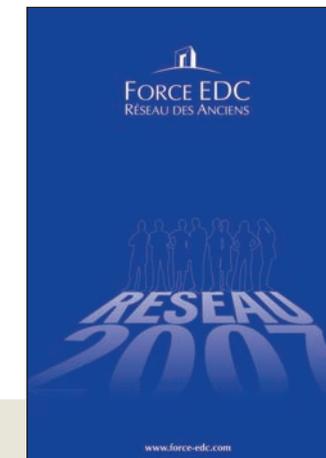
Dirigé par François Quesnel (EDC 83), le restaurant le Château de l'Ouest vous offre 10% de remise sur le total de votre addition ainsi qu'un verre de Crémant avec bouchées en guise d'apéritif ! Adresse : Restaurant le Château de l'Ouest 101, rue du Château - 75014 Paris Tél. 01 43 21 09 35



La prochaine parution de l'annuaire Force-EDC est programmée pour octobre 2008.

Devenez annonceur !

Vous pouvez, vous aussi, devenir annonceur dans l'annuaire et le magazine. Pour cela contactez au plus vite Claude Boismorand qui vous fera part des conditions.



RESEAU,

vos magazines, attend vos expériences ou vos passions. Pour nos prochaines parutions (juillet et décembre 2008), n'hésitez pas à nous envoyer votre article, accompagné de photos en haute définition.



La newsletter

La newsletter de Force-EDC a été réactivée et vous parviendra en mai et en septembre, en complément du magazine.

Nouveauté sur le site internet

www.force-edc.com

Une rubrique « mon compte » a été créée dans le bandeau supérieur, elle vous permet de mettre à jour vos coordonnées, de voir le récapitulatif de vos commandes (dîner, cotisation, ...) et d'imprimer vos reçus. Vous pouvez désormais intégrer votre photo en ligne (voir rubrique "mise à jour").



Retrouvez l'ensemble des partenaires sur www.force-edc.com

Si vous souhaitez plus d'informations ou devenir partenaire, n'hésitez pas à nous contacter :

OLIVIER LEBREUILLY
Tél. 06 60 48 08 25 - olivierlebreuilly@yahoo.fr
VALÉRIE SORREL-DÉJERINE
Tél. 06 82 18 06 63 - sorrel_valerie@yahoo.fr

Le service Coaching & Carrières est opérationnel !



Il fonctionne en deux temps.

D'une part, un **travail de prospection** est effectué afin d'engendrer des partenariats avec des entreprises et des cabinets de recrutement. Ces partenariats ont pour objectif de vous proposer le maximum d'offres d'emploi en adéquation avec vos critères de recherche.

En 4 mois, le service a généré 254 nouvelles offres d'emploi qualifiées. Nous vous rappelons que ces offres sont toutes disponibles sur le site internet www.force-edc.com. 456 rapprochements directs, entre les Anciens en recherche active et les offres correspondantes à leur profil, ont été réalisés.

73 Anciens en recherche active bénéficient des services de l'association, et parmi eux 13 ont retrouvé un emploi stable.

D'autre part, une **commission coaching** d'Anciens a été créée pour vous accompagner dans votre recherche d'emploi ou dans vos évolutions de carrière.

Cette commission est actuellement composée de 5 coachs bénévoles :

- François GONNET (65)
- François ANDRÉ (74)
- Jean-François PROUTEAU (80)
- Patrice GRAVEREAU (83)
- Pascal DELANOË (78)

Le processus se déroule autour de sessions coaching d'une demi-journée. Nos coachs de carrières bénévoles y rencontrent entre 5 et 6 Anciens. À la suite d'une phase d'écoute active généralement précédée d'un travail préparatoire, le coach accompagne chaque personne en recherche pour :

- Construire, affiner ou finaliser le projet professionnel.
- Organiser les démarches engendrées par une recherche d'emploi, comme la refonte du CV, la construction d'une lettre de motivation...
- Structurer les recherches.
- Préparer les différentes étapes relatives aux entretiens d'embauche.

À la suite de ces sessions, un suivi personnalisé est proposé.

Le 15 janvier dernier s'est déroulé, à la Fondation Cartier, le premier Forum Emploi 2008. Sur le concept du « speed Business », les candidats ont rencontré les entreprises lors d'entretiens courts d'un quart d'heure. Ces entretiens ont été organisés en fonction des souhaits et attentes des candidats, chaque entreprise nous ayant envoyé le profil type de leurs futurs collaborateurs.

Cette manifestation a réuni au total **20 recruteurs de 13 sociétés** : LEROY MERLIN, VRANKEN-POMMERY, CARTIER,

AXA, ABSOLUTE OFFICE, REGUS, CECIM, CANON, CEGID, SAGE, NEURONES, MASAO, DR COM, GESTION IMMOBILIERE DAUMESNIL

3 cabinets de recrutement : DIALOGUES, 3 CONSULTANTS DE GREY CONSULTING, ALPHATEAM.

Les coachs de carrières étaient présents pour conseiller les candidats lors d'entretiens d'une demi-heure. Chaque participant a pu faire un bilan de carrière passée pour mieux aborder leur carrière future.

Un grand merci donc à tous les coachs pour leur disponibilité lors de cet événement !

Le bilan :

- Plus de 70 Anciens ont rencontré les entreprises partenaires.
- Près de 300 entretiens ont été effectués.
- À l'issue du Forum, 2 embauches ont déjà eu lieu et de nombreux processus de recrutement sont en cours.

Nous souhaitons remercier les entreprises pour leur participation ; ainsi que tous les candidats qui se sont pliés à la règle du « speed job » à la perfection ! Nous remercions également la Fondation Cartier pour nous avoir mis à disposition la salle du 8^{ème} étage ainsi que les Jeunes Anciens

pour leur aide le Jour J !

Un 2^{ème} Forum Emploi sera organisé dans quelque mois, si vous souhaitez y participer en tant que recruteurs ou candidats, n'hésitez pas à me contacter !

En plus, pour vous aider à découvrir les différentes opportunités au sein de grands groupes, des sessions spécifiques de présentation de métiers sont organisées. AXA a présenté 2 métiers différents lors de réunions organisées au sein de leur groupe. À la suite de ces réunions, une dizaine d'Anciens, intéressés par ces postes, ont eu la possibilité d'entamer un processus de recrutement.

D'autres réunions d'informations vont être organisées avec des sociétés diverses et variées. Pour y participer, suivez attentivement vos e-mails !

Si vous souhaitez bénéficier des sessions coaching, proposer des offres d'emploi ou booster votre carrière, n'hésitez pas à contacter Raphaëlle Roch.

Le Service Coaching & Carrières se développe et diversifie ses activités !

LUDOVIC CLABAUX (03)
Responsable du service
Coaching & Carrières

Contact Force EDC :
RAPHAËLLE ROCH (05)
Tél. 01 46 93 03 75
raphaele.roch@edcparis.edu



ECOLE DES DIRIGEANTS & CRÉATEURS D'ENTREPRISE

TAXE D'APPRENTISSAGE 2008



REJOIGNEZ UNE ECOLE
RESOLUMENT TOURNEE VERS L'ENTREPRISE.

Calendrier des missions et jurys

Année universitaire 2007 - 2008

Date de la mission	Thème de la mission	Année concernée	Date jury	Directeur pédagogique	Téléphone
5 au 19 novembre	Diagnostic financier	2 ^{ème} année	19 novembre 2007	M. Olivier ROCQUIN	01 46 93 02 84
10 au 21 décembre	VTT - Vente Tout Terrain - Réalisation d'une action de vente dans une enseigne.	1 ^{ère} année	Aucun Jury	M. Lyonel BAINAUD	01 46 93 03 82
26 novembre au 20 décembre	Reprise/Transmission/Redressement	3 ^{ème} année	20 décembre 2007	M. Olivier ROCQUIN	01 46 93 02 84
7 janvier au 1 ^{er} février	Spécialisation Bac +4 Analyse financière/Audit, Plan Marketing, Création/Reprise/Redressement	4 ^{ème} année	1 ^{er} février 2008	Mme Isabelle ANDRIEU	01 46 93 03 88
25 au 28 mars	Grand Oral Commercial L'étudiant doit démontrer, devant un jury, qu'il maîtrise les techniques de vente en face à face. Cet oral a lieu sous forme de simulation entre un acheteur et un vendeur.	2 ^{ème} année	25 au 28 mars 2008	M. Olivier ROCQUIN	01 46 93 03 84
28 avril au 30 mai	Création d'Entreprise	2 ^{ème} année	30 mai 2008	M. Olivier ROCQUIN	01 46 93 02 84
12 mai au 12 juin	Étude de Marché	1 ^{ère} année	12 juin 2008	M. Lyonel BAINAUD	01 46 93 03 82
19 mai au 19 juin	Spécialisation Bac +5 Analyse financière/Audit, Plan Marketing, Création/Reprise/Redressement.	4 ^{ème} année	19 juin 2008	Mme Isabelle ANDRIEU	01 46 93 03 88

Stages en entreprise

Année universitaire 2007 - 2008

Année d'étude	Objet	Date et durée
1 ^{ère} année	Stage de découverte de l'entreprise en France ou à l'étranger	23 juin 2008 8 semaines minimum
3 ^{ème} année	Stage de gestion Commercial/Marketing/Finance en France ou à l'étranger	À partir du 14 janvier 2008 6 mois minimum
4 ^{ème} année (cursus Bac +4)	Stage de spécialisation en France ou à l'étranger	À partir du 4 février 2008 6 mois minimum
5 ^{ème} année (cursus Bac +5)	Stage de spécialisation en France ou à l'étranger	À partir du 7 janvier 2008 6 mois minimum

Pour tout complément d'information, contacter le département Relations École/Entreprises au :

Tél. 01 46 93 08 40
Fax : 01 46 93 02 80
E.mail : entreprises@edcparis.edu



EDC... Fil conducteur d'un destin mais avant tout, des rencontres déterminantes qui rythment encore ma vie professionnelle.

Benoît Herelle

PROMO (93)

Lorsque je quitte EDC en 1993, diplôme en poche, c'est une déchirure tant mon investissement dans la vie associative de l'école fut grand.

En effet, j'ai passé ma première année à relever un défi : non pas devenir en quelques mois un expert en marketing, mais travailler de façon quotidienne et quasi exclusive dans une troupe de théâtre. Cette même troupe, après des centaines d'heures de répétition, me permettra d'y interpréter, au Gala de fin d'année, un personnage haut en couleurs inspiré de Faust, dans « Une affaire d'enfer », joué à guichet fermé au Cirque d'Hiver à Paris.

L'année suivante, riche de cette nouvelle expérience humaine, je décide de prendre la présidence de l'Association du Gala. Cette nouvelle casquette me permettra de toucher de très près à tous les aspects organisationnels pour monter une comédie musicale qui se produira à l'Espace Cardin à l'occasion des 40 ans de EDC. J'ai également eu à gérer l'aspect financier, et réunir les fonds nécessaires pour une telle entreprise ne furent pas une mince affaire. À ces expériences, j'ajouterai une escapade passionnante de quelques mois au Vietnam.

À mon retour, à la recherche de la direction que je vais suivre, je sais désormais que la communication, la pub, le commerce, toutes ces orientations ont un fil conducteur : je suis passionné par les relations humaines. Ma vie n'est qu'échanges, écoute, et mes capacités à convaincre, à fédérer derrière mes idées et mes projets, me conduisent à choisir la vente. Conscient qu'il s'agit là d'un métier à part entière, je sais que je dois intégrer une importante structure, rodée à cet exercice si noble, pour pouvoir l'exercer avec méthode et dans le respect d'une certaine éthique. Je rentre aux AGF, où après 6 mois d'une formation intensive aux techniques de vente, j'intègre le service du Conseil patrimonial auprès d'une clientèle de particuliers. Vous avez tout compris je vends de l'assurance-vie en porte à porte !

Très rapidement, la rémunération me fait oublier des journées de travail qui se terminent rarement avant 23 h. Trois années après avoir évolué dans cet univers où la vente « one shot » est de rigueur, je décide de l'exercer en B to B.

Dans la foulée, j'intègre la société INAPA France (deuxième groupe de distribution papetière européen), où je croiserai le premier des Anciens qui

KILOUTOU
ZI des Estroublans
24, rue de Madrid - 13127 Vitrolles
Tél. 04 42 41 52 52

jouera un rôle important dans mon développement professionnel : Jean-Pierre Wittersheim, dirigeant de filiales dans le groupe. Une complicité s'instaure rapidement. Pendant presque dix ans, je vais m'exprimer dans des missions de vente (auprès d'imprimeurs les six premiers mois), puis, plus vite que prévu, à l'initiative de Jean-Pierre j'intègre le département grands comptes pour me familiariser à des cycles de vente plus complexes, plus longs, plus passionnants. Mes performances commerciales m'amèneront vers le management. Deux ans après, je dirige le département « grands comptes » pour une des filiales du groupe.

En 2005, le Parisien que je suis depuis trois générations ignore que « des provinces » peuvent être un espace de vie personnel et professionnel merveilleux. Ainsi, lorsque lassé d'évoluer depuis dix ans dans une profession dont les taux de croissances à deux chiffres ne sont plus qu'illusion ou lointain souvenir, et où malheureusement les recettes miracles ont toutes été tentées pour redresser la barre, ma femme m'annonce un soir que je vais être l'heureux papa de Gabriel, et que son poste de Chargée d'Études International est délocalisé à Marseille.

Six mois plus tard, La « Bonne Mère » nous ouvre les bras !

La tête dans le guidon depuis ma sortie de EDC, je m'offre un bilan de compétences qui mettra en évidence la cohérence de mon parcours professionnel.

En arrivant dans cette magnifique ville, tout n'est qu'inconnu... enfin presque ! Car après un bref échange téléphonique, je retrouve le lendemain matin, sur le Vieux Port un nouveau personnage déterminant dans le choix des fonctions que j'occupe aujourd'hui. Qui ne connaît pas Pierre à Marseille ?

Vous avez tous compris qu'il s'agit de Pierre Lacagne (vice président de l'Association des Anciens de EDC). Au-delà de l'amitié que nous éprouverons rapidement l'un pour l'autre, Pierre, avec son sens du résultat, me permettra de rencontrer rapidement des acteurs majeurs du tissu économique local. On ne peut bien évidemment évoquer Pierre sans Anne. Et c'est lors d'une soirée de son Club d'Affaires à laquelle Anne Martel-Reison m'avait convié et qui se tenait dans le célèbre immeuble Le Corbusier, que je vais échanger quelques mots avec Nicolas Wyzlic (89) Directeur Provence chez KILOUTOU. Après dix minutes d'entretien, cet Ancien m'annoncera son projet de création d'un poste de Directeur Commercial pour sa région. Le lendemain matin, il avait mon CV sur son PC.

Aujourd'hui, voici deux années que cette collaboration, faite de complémentarité et d'engagement sans faille, nous permet d'afficher régulièrement des performances économiques intéressantes sur ce marché très porteur qu'est la location de matériel auprès d'une clientèle du BTP et de l'industrie.

Mes diverses missions à la Direction Commerciale de cette belle région me permettent d'exprimer ce qui me tient à cœur depuis toujours : le sens du résultat tout en faisant grandir mes collaborateurs.



Philippe Brossier

PROMO (80)

Fini l'école...

Et voilà, je suis parti de l'autre côté de l'avenue de Neuilly (à l'époque l'école y était située) chez Havas Conseil, que j'ai quitté quelque mois plus tard pour intégrer le Groupe Total.

Puis j'ai fait un choix : travailler à Marseille.

Et là, je n'avais d'autre choix que de travailler dans le maritime ; le grand projet EDF de l'époque m'en a donné l'occasion avec le Groupe Bourbon (ex Chambon) pour travailler sur le projet de pose de câbles électriques France Angleterre, puis j'ai successivement pris des responsabilités dans le Groupe Bourbon, ce qui m'a conduit à mes premiers voyages : Egypte, Guinée, Angleterre, etc...

Ensuite le virus du voyage (vieux rêves d'enfance) aidant, je quittais mon entreprise de cœur, pour devenir Audit Interne dans le Groupe SHRM (absorbé depuis par Compass), leader mondial de la restauration offshore.

Plusieurs tours du monde plus tard et pas mal d'expériences en poche j'ai appris trois choses importantes : on a tous à apprendre des autres, l'humilité est essentielle et l'entreprise c'est avant tous des hommes.

Le rachat du Groupe SHRM et la mondialisation aidant, l'audit interne chez Compass n'était plus d'actualité. Bourbon Maritime (vous vous souve-

AGENCE MARITIME BARWIL POMME

1, av Jean Moulin
13110 Port-de-Bouc

Tél. 04 45 35 46 02
philippe.brossier@barwil.com

nez, le Chambon de mes débuts) m'a demandé de prendre la direction financière des Abeilles Marseille (remorque) ; à la clef une gestion de projet : la mise en place d'un ERP pour le groupe. Bienvenue dans la gestion de projet donc des hommes...

Puis toujours l'appel du large :

Départ pour la Guadeloupe en tant que DAF des filiales antillaises de Bourbon : transport de passagers et croisières : le rêve devient réalité. Sur-tout je dois conduire et accompagner le RES de cette société qui sort de la tutelle du Groupe Bourbon.

Retour à Marseille :

De retour des Antilles, je quitte Bourbon pour le groupe Norvegien Wilhelm Wilhelmsen et son Agence Maritime en

France comme Directeur Administratif et Financier.

Après 5 ans, je viens d'y être nommé Directeur Général.

Voici en quelques mots, le récit d'un Ancien : Que vous dire de plus ?

Ayez confiance en vous.

N'oubliez pas deux mots : travail et humilité.

Faites des choix : c'est la clef de votre réussite.

Et... une dernière chose... une entreprise c'est avant tout des hommes.

À bientôt chez les Anciens.



Olivier Sance

PROMO (89)

Titulaire d'un BTS de Gestion Hôtelière au LTH du Touquet, j'ai souhaité intégrer une école de commerce afin de compléter ma formation. J'ai intégré EDC en 1988 en seconde année et l'école a répondu à mes attentes.

À la suite de ce cursus, je suis tombé sur une annonce recherchant des commerciaux pour vendre des hôtels dans le cadre de la défiscalisation. Ma double formation a fait la différence tant auprès de mes recruteurs qu'auprès de mes clients.

C'est le début de ma carrière dans l'immobilier ; j'avais néanmoins tout à apprendre !

Pendant 11 ans, j'ai accumulé les expériences (PIERRES et VACANCES, Groupe ALAIN CRENN, divers promoteurs locaux et nationaux...). Je profitais des changements de lois de finance pour m'orienter vers les fiscalités les plus attrayantes du moment (Perissol, Besson puis De Robien, Demessine, Girardin, Loueurs en meublé professionnel, Malraux, Monuments Historiques).

Tantôt Directeur Régional ou Commercial, j'animais des conseils en Gestion de Patrimoine et aidais à vendre. Chaque nouvelle expérience était synonyme de nouveau challenge, toujours extrêmement enrichissant.

Début 2003, à l'aube de mes 40 ans, j'ai décidé de me lancer et j'ai créé « Synerg'I ». Ma volonté était de fédérer les conseils en Gestion de Patrimoine et de leur proposer un service à la hauteur de leurs ambitions.

Aujourd'hui, la société s'est étoffée (7 salariés, 10 en fin d'année). Nous commercialisons environ 200 logements/an et j'ai souhaité capitaliser la société à hauteur de 937 500 € de façon à rassurer notamment nos partenaires bancaires.

Depuis peu, nous avons coiffé la casquette de promoteur et lançons, entre autre, la 1^{ère} résidence de Tourisme au Service de l'Énergie Renouvelable (c'est d'actualité !).

L'aventure continue...

SYNERG'I

85, rue Royale
59 000 Lille

TÉL. 06 16 48 51 72

“...à l'aube de mes 40 ans, j'ai décidé de me lancer et j'ai créé « Synerg'I »”



Marc Miribel

PROMO (89)

En juin 1989, tout juste diplômé (section G.F.), je pars effectuer mon VSNE en Angleterre, pour le compte d'une société de transport drômoise Debeaux, dans sa filiale Anglo-Fairfreight/Londres-Birmingham-Manchester.

Débutant d'abord au service comptabilité (basé à Birmingham), où je m'occupais du recouvrement, j'ai pu à la fois parfaire mon anglais et ma comptabilité. Ensuite, j'ai été intégré au service commercial à Londres, renforçant ainsi ma connaissance industrielle du pays, en m'occupant des clients implantés de chaque côté du channel.

Parallèlement à tout cela, j'avais dans l'idée de créer dès 1992 une filiale anglaise pour une société italienne Imbal Paper fabriquant de papier d'essuyage à usage domestique et professionnel. Très rapidement Imbal Paper UK a pris de l'ampleur pour réaliser, dès 1996, 3 millions de livres sterling de chiffre d'affaires avec 10 personnes.

Fort de cette première expérience, je décidais de voler de mes propres ailes et, en juin 1997, je reprenais à la barre du Tribunal de Commerce de Romans (26) la société Fonlupt que je rebaptisais ensuite Manufacture de Produits d'Hygiène et qui était basée à St Rambert d'Albon (26).

Notre chiffre d'affaires était de 6 millions d'euros, notre activité principale la récupération et la transformation de vieux chiffons. Nos usines d'une surface de 6000 m² étaient vétustes.

Après plusieurs tentatives de diversifications dans le domaine de la récupération, j'ai décidé d'abandonner ce métier pour me consacrer uniquement à la distribution d'articles à usage unique puis à la fabrication de produits d'essuyage en ouate de cellulose pour les secteurs industriel, médical et agroalimentaire.

Notre déménagement à Annonay (07) en 1998, dans un site de 14000 m², marquant la première étape de notre évolution.

Cet outil logistique et la mise en place d'une nouvelle gamme dite d'articles à usage unique en provenance du Sud-Est asiatique nous a permis de devenir rapidement leader dans la distribution de gants latex, vinyle blouses et autres articles coiffants.

Être importateur de papier et d'articles à usage unique s'est rapidement révélé insuffisant pour continuer à réaliser une croissance à deux chiffres. En effet, l'euro et la suppression des formalités douanières intra communautaires ont rendu les importations en provenance d'Italie beaucoup plus aisées. Notre métier de « super importateur de papier » était donc à terme condamné.

C'est pourquoi, en 2003, nous investissons dans notre première ligne de transformation de papier, ligne dotée d'une technologie DESL.

Le lancement de nos systèmes de distribution à pré-découpe automatique et l'intérêt évident des clients pour les produits d'essuyage en DESL ont fait que nous nous sommes retrouvés à la fin de l'année 2005 à réaliser un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros et que notre ligne d'Annonay fonctionnait 7 jours sur 7.

“...les cinq prochaines années seront sans aucun doute riches de défis et d'évènements.”

Compte tenu du fait que nos capacités à la fois logistique et industrielle étaient saturées, je décidais donc d'investir de nouveau. D'abord dans l'outil logistique avec l'acquisition et la rénovation du site de Saint Rambert

d'Albon, site d'une surface de 10000 m², puis dans le démarrage de 6 lignes de transformation.

Aujourd'hui, mon objectif à cinq ans est de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et de 16000 tonnes de produits transformés.

En 16 ans, beaucoup de choses se sont passées et mes objectifs, certes ambitieux mais tout à fait réalisables, feront que les cinq prochaines années seront sans aucun doute riches de défis et d'évènements.

Clara Maroselli

PROMO (00)

“Au bout de deux mois, je rédigeais ma première étude patrimoniale avec présentation aux clients et signature de mon premier contrat financier.”



En 2000, après l'obtention de mon bac S j'ai intégré EDC avec pour ambition de découvrir le monde de l'entreprise et de trouver ma voie.

J'ai tout de suite accroché avec les matières financières et juridiques (sans pour autant délaisser l'aspect commercial et marketing !).

En 3^{ème} année, j'ai développé ces domaines en occupant le poste de trésorière de l'association Infomedia, et réalisé un stage dans le domaine du contrôle de gestion qui ne m'a pas passionné.

Ayant opté pour l'option Finance en 4^{ème} année, les domaines de la fiscalité, de la finance de marché et gestion de portefeuilles m'ont particulièrement séduits. J'ai alors recherché un stage de fin d'étude dans le domaine de la gestion de patrimoine afin d'allier les différents thèmes qui m'intéressaient.

J'ai alors eu l'opportunité d'intégrer un cabinet de gestion de patrimoine indépendant à Evreux dans l'Eure : RD Patrimoine Conseils, important cabinet par le chiffre d'affaires, l'encours géré (environ 100 millions d'euro) et le nombre de clients mais petit par l'effectif. J'ai alors senti le potentiel de développement de ce cabinet et qu'il y avait une place à prendre.

Tout de suite j'ai apprécié l'ambiance du cabinet indépendant par rapport à un grand groupe bancaire ou d'assurance. Au jour le jour, l'implication était de plus en plus importante et mes compétences acquises à EDC dans différents domaines ont pu être utili-

sées. L'aspect technique de la gestion de patrimoine (droit de la famille, fiscalité poussée du particulier, défiscalisation, assurance vie...) ne m'ayant pas été enseigné pendant mon cursus, j'ai appris « sur le tas » tout au long de mes six mois de stage. Au bout de deux mois, je rédigeais ma première étude patrimoniale avec présentation aux clients et signature de mon premier contrat financier. À un rythme soutenu, je n'ai pas vu passer ces 6 mois. Bilan des courses : l'envie de poursuivre par un 3^{ème} cycle de gestion de patrimoine. Le projet se concrétisa par une embauche en CDI dès septembre 2004, le financement de mon master par le cabinet et une alternance d'une durée d'un an. J'ai obtenu mon master à l'INSEEC l'été 2005 en finissant major de promotion.

J'ai pu confirmer mes connaissances en septembre 2007 en finissant 2^{ème} du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2007, catégorie Indépendant, organisé par le magazine Gestion de Fortune, Invesco et la Chambre des Indépendants du Patrimoine.

RD PATRIMOINE
CONSEILS & ASSOCIÉS

425 Rue Clément Ader - bât B
BP 5025 27050 Evreux Cedex

TÉL. 02 32 62 55 75
FAX : 02 32 62 55 90

c.maroselli@rd-patrimoine.com
www.rd-patrimoine.com



L'année 2007 fut également l'année d'un remaniement structurel et capitalistique du cabinet.

Dominique Reveaux crée deux sociétés : l'une est spécialisée dans le conseil en gestion de patrimoine pour les particuliers, RD Patrimoine Conseils & Associés créée en 1992, l'autre dans le conseil en rémunération, la retraite et l'optimisation du statut du dirigeant d'entreprises, ADER Entreprises créée en 1999. Fin 2007, l'effet groupe étant inévitable, RD Patrimoine Conseils & Associés a racheté ADER Entreprises.

Puis, via une holding composée d'Alain Ulmer, Ludovic Marche et moi-même, nous avons pris une participation dans le groupe RD - ADER avec pour but de racheter le solde d'ici 6 ans.

Nous sommes donc tous les 4 cogérants de RD Patrimoine Conseils & Associés depuis début 2007, gérons 7 salariés pour les deux structures et détenons environ 120 millions d'actifs sous gestion.

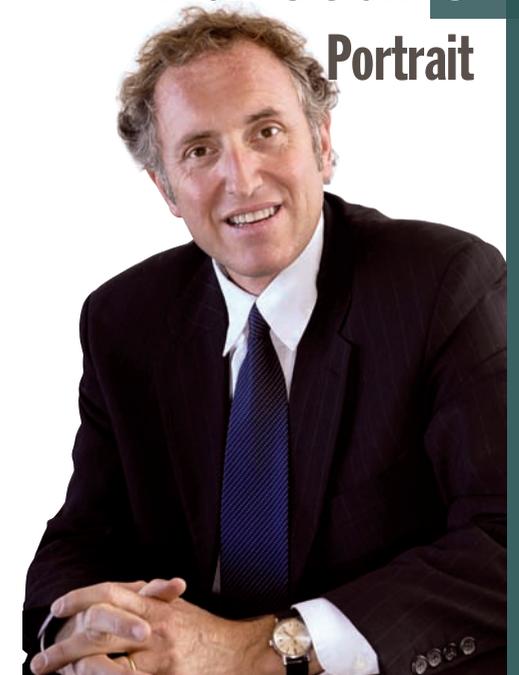
Nos clients sont essentiellement basés en Haute-Normandie et à Paris.

Depuis l'année dernière, j'ai l'occasion d'allier toutes les thématiques de la gestion d'entreprises acquises à EDC (RH, comptabilité, gestion, création et développement de structures, développement interne et externe...) et également l'aspect technique et commerciale de la gestion de patrimoine.

J'avoue que c'est passionnant...

DELOITTE

Les Docks
Atrium 10.4
10, place de la Joliette
13002 Marseille



Vincent Gros

PROMO (83)

Vincent Gros, 47 ans, diplômé de l'EDC (83), est titulaire des diplômes d'Expert-Comptable et de commissaire aux comptes. Il a débuté sa carrière chez Deloitte au sein des bureaux de Lyon et Paris.

Depuis vingt et une années, Vincent a développé une expérience de l'audit auprès de nombreux clients internationaux dans les métiers de l'Industrie, des services et des hautes-technologies. Il a d'ailleurs une grande expérience à l'étranger : en effet, il a travaillé au sein des cabinets de Deloitte en Espagne (quatre années au bureau de Barcelone) et aux Etats-Unis (au bureau de Chicago pendant trois ans) avant de revenir en France à Marseille. En complément de son activité d'audit légal, il accompagne également ses clients pour des missions telles que des due diligences, la mise en place de procédure de contrôle interne, ...

Depuis 2004, il est Office Managing Partner du bureau de Deloitte Méditerranée à Marseille, qui couvre l'ensemble des régions PACA et Languedoc-Roussillon et rassemble plus de 300 collaborateurs dans les métiers de l'audit, conseil, expertise-comptable et juridique et fiscal.

Parmi ses clients actuels, de nombreux groupes français et internationaux tels que Amadeus, Alstom, Bourbon, Virbac, Compass ou Dynéff, etc...

Vincent est également Conseiller Français du Commerce Extérieur, membre du Collège de l'IFA Méditerranée et membre de PACA Entreprendre, en tant que parrain d'entrepreneurs.



Eric Morillot

PROMO (97)

Demandez le programme !

EDC : Bonjour Eric, tu es aujourd'hui producteur de programmes courts en télévision, pour TF1 notamment. Comment en es-tu arrivé là depuis ta sortie d'EDC ?

E. MORILLOT : Cela a en effet été un concours de circonstances. Une chose néanmoins était sûre, depuis toujours, je voulais travailler dans les médias. Après avoir effectué tous mes stages dans ce secteur quand j'étais à EDC, le hasard d'une rencontre m'a convaincu de devenir d'abord journaliste. C'est ainsi que je participe à la création de i>TELE, la chaîne info du groupe CANAL +, que j'ai rejointe en qualité de présentateur du journal. C'était à l'époque assez grisant de vivre, de l'intérieur, le lancement d'une chaîne de télévision. Vient ensuite la radio avec BFM où j'ai poursuivi dans la présentation de tranches d'information mais en caressant déjà l'envie de passer à autre chose. C'est alors que j'ai l'idée de développer un concept d'émission autour d'un sujet dont personne ne parlait beaucoup à l'époque : le coaching. Ce sera donc « Ça m'travaille ! », une émission quotidienne que j'animerai chaque soir avec un psy pour répondre aux questions des auditeurs, un très bon souvenir. C'est là que j'ai eu le déclic et la volonté de me lancer dans la production audiovisuelle en développant d'autres idées mais, cette fois, pour mon propre compte et à destination plus particulièrement de la télévision. En cela, je renouais également

avec mon envie de devenir entrepreneur et d'espérer un jour créer « mon » entreprise !

Ce milieu n'est pas réputé pour être très tendre et fait beaucoup rêver. Comment y accède-t-on ?

Les choses ont beaucoup changé et ça n'est que le début. Les impératifs de rentabilité immédiate ne sont d'ailleurs pas étrangers à cette évolution. Le bon côté de cette « révolution » existe malgré tout : la télévision s'est professionnalisée et ne laisse donc plus beaucoup d'espace à l'amateurisme. C'est aujourd'hui un secteur comme les autres où il y a toujours une place, selon moi, pour quelqu'un qui en veut. Le tout est de savoir trouver la brèche où s'engouffrer. Cela dit, je l'admets, une bonne dose de culot n'est pas forcément un handicap dans ce métier - ni dans un autre d'ailleurs je pense - et il faut savoir saisir les opportunités au moment où elles se présentent !

Tu parlais de brèche à l'instant : pourquoi avoir créé une société de production spécialisée en programmes courts ?

Allez, je ne vais pas être « économiquement correct » ! Contrairement à ce que beaucoup pensent, je reste persuadé qu'il faut parfois écouter son instinct et qu'il n'est pas nécessaire de toujours faire un business plan ou une

étude de marché avant de se lancer. Pour moi le constat était simple, on ne m'aiderait pas à entrer dans les chaînes ou à conquérir les « cases » de programmes. J'ai donc choisi de rentrer par la « fenêtre », chez l'annonceur, là où je ne pourrai pas passer par la « porte », chez le diffuseur. La brèche était là d'après moi et j'anticipais, je pense, sur l'avenir : une télévision faite « pour » les annonceurs « par » les annonceurs jusque dans ses contenus. Cela s'appelle du « programming » à savoir la création sur mesure d'un programme pour un annonceur, un « vrai » programme diffusé hors tunnels de pubs et le plus souvent à des horaires de forte audience. Le « programming » est surtout une autre forme de communication, plus originale, au service principalement de la notoriété des marques. Il trouve donc toute sa légitimité dans une stratégie globale de communication en séduisant de plus en plus les annonceurs par sa « spécificité » et sa complémentarité avec les autres modes de communication dits « classiques ». Enfin, argument non négligeable, il demeure à un coût très attractif au vu des retombées immenses qu'il peut générer.

Tu ne devais pas être attendu ? D'autres le faisaient déjà.

Aussi bizarre que cela puisse paraître, à part deux très gros concurrents, il existait encore un espace où s'engouffrer pour se faire une place. Ce que je craignais être alors un handicap devenait un avantage : j'étais différent et je devais essayer d'en faire une force. En effet, journaliste, au contraire de mes concurrents, j'avais une carte à jouer face aux annonceurs car je leur parlais un autre langage. De surcroît les programmes courts étaient souvent négligés sur le plan de la qualité de la production. Je préférerais donc être reconnu pour la qualité de mon travail et ne faire que quelques programmes par an, avec un soin particulier, tel un « artisan ». J'apportais aussi, je pense, un peu de « fraîcheur créative » dans le secteur. Enfin, après quelques semaines de réflexion, je trouvais également le positionnement à mettre en avant : je deviendrais le spécialiste de la production de programmes courts « citoyens » qui allient information et divertissement ou « infotainment ». Le tout arrosé d'un zeste de « personnalités » en plus !

Quelle est ton actualité ?

Après avoir produit sur TF1, avec pour parrain CADREMPLOI, la première série du programme court « Ensemble pour la diversité », diffusé tous les soirs à 20h40 lors de la dernière Coupe du Monde de Football, je débute à présent la production de la deuxième série. Cette fois le programme revient de manière hebdomadaire tous les dimanches à 20h40 dès le 6 avril et jusqu'à fin juin, toujours sur TF1 mais cette fois avec pour parrain SFR. Après Diam's, Nâdiya, Omar et Fred ou Marcel Desailly pour ne citer

que quelques unes des personnalités de la première série, de nouvelles personnalités vont venir témoigner de l'importance de la promotion de la diversité en France. Parmi les nouveaux intervenants sont d'ores et déjà prévus Bruno Solo, Yelle, Brahim Asloum, Julie Zenatti, Richard Bohringer, Samuel Le Bihan...

Quelles sont tes perspectives de développement ?

Avec l'avènement de l'Internet et le développement des nouveaux supports de diffusion de l'image comme la TNT (Télévision Numérique Terrestre) et bientôt la TMP (Télévision Mobile Personnelle) sur les téléphones mobiles, on va, je pense, assister à un déplacement progressif de l'audience. De surcroît Internet anticipe déjà toutes les tendances avant même la télévision « classique ». Toutes les règles du jeu sont donc en train d'être bouleversées. Les médias dits traditionnels ont compris qu'ils devaient revoir très vite leur modèle et leur stratégie s'ils veulent survivre face à ces nouveaux « entrants ». Un seul format n'est pas menacé et va même prendre encore plus d'ampleur puisqu'il devient « la » norme pour beaucoup de ces nouveaux modes de diffusion : le programme court ! C'est donc un boulevard qui s'ouvre. Et je ne parle même pas de la suppression envisagée de la publicité sur France Télévisions, une aubaine pour le

« ... il y a toujours une place, selon moi, pour quelqu'un qui en veut. »

« programming » qui s'assimile au parrainage de programme et n'est pas menacé ! À moi à présent de savoir saisir toutes ces opportunités et de faire la différence sur la créativité et l'originalité des contenus au service de la communication des annonceurs. Ma priorité est donc au développement de ces contenus attractifs avec une approche résolument « plurimédia », c'est-à-dire sur tous ces nouveaux supports de diffusion et sur le net. Deux stratégies alors : soit maximiser l'impact avec une offre globale ou au contraire proposer des offres découpées, adaptées à chaque budget. « Teaser » un « programming » sur le net avant la télévision n'est plus inconcevable et dans certains cas un « programming » sur le seul Internet peut même se justifier sans le renfort d'audience de la télévision. En effet, la toile comporte un précieux avantage : rester un « Eden » pour les annonceurs tant sur le plan juridique que sur celui de la liberté de ton contrairement aux médias classiques. Enfin, et surtout, c'est le support « star » pour créer un lien direct avec le consommateur ce que recherche avant tout l'annonceur !

Pour finir, quels conseils donnerais-tu à un jeune diplômé EDC qui souhaiterait, comme toi, travailler dans les médias ?

Un seul pour l'instant m'a réussi et il est valable quel que soit le secteur dans lequel on souhaite travailler : ne jamais se poser en « demandeur » mais en « offreur » !

ERIC MORILLOT PRODUCTIONS
91, rue du Faubourg Saint Honoré
75008 Paris
Tél. 01 42 27 71 33
Fax 01 42 27 80 44
www.emproductions.fr



Pierre-Paul M'Bog N'Yobe

PROMO (75)

Sorti de la promotion 1975, option Gestion Financière, j'ai intégré en juin 1976, grâce au Basket (je suis un ancien international de Basket), la Société Industrielle du Plastique Appliqué au Bâtiment (SIPABAT) à ETIGNY près de SENS dans l'Yonne, en qualité de Responsable de Personnel et de la Gestion de l'Usine. Cette société fabriquait des cabanes de chantier mobiles en matière plastique renforcée appelée « Tétrodon ». Mon travail, en plus des traditionnelles tâches du personnel que sont la paye, l'embauche, la sécurité sociale, l'hygiène et la sécurité, le transport du personnel, les accidents du travail, la cantine, etc... consistait à contrôler en temps et matières des affaires exécutées, à assurer la préparation, le suivi du budget et des engagements.

Suite à une grosse commande de plusieurs centaines de tétrodon par l'armée irakienne, l'usine tournait 24h/24 réparties en trois équipes. L'urgence de l'exécution de cette commande avait nécessité l'embauche de dizaines d'ouvriers spécialisés, de nationalités diverses, notamment des maghrébins et des personnes originaires des pays de l'Est. La diversité de ces cultures et la mauvaise connaissance du français de tous ces employés étaient à l'origine de nombreuses tensions que mon prédécesseur n'avait pas pu gérer. Il a préféré démissionner.

Sans prétention de ma part, je pense m'en être bien tiré, puisque les tensions ont disparu. J'ai même assuré l'intérim du Directeur de l'usine, absent pendant trois semaines.

« ... je dispose moi aussi, bien que hors de France, d'un formidable réseau qu'est Force EDC. »

En août 1977, je suis rentré au Cameroun occuper le poste d'Assistant Administratif à la SHO CAMEROUN, Département Equipement, une filiale de la Compagnie OPTORG basée à Puteaux où j'avais déposé un dossier de demande d'emploi un an plus tôt. J'étais l'adjoint du Directeur chargé de la gestion du personnel, du transit, du recouvrement et du suivi du budget.

La diversité de mes fonctions m'a permis de constater que le secteur de la publicité était très peu connu sur le marché.

C'est ainsi qu'en août 1982, je crée SERCOPUB (Service - Commerce - Publicité), une structure spécialisée, dans un premier temps, dans la publicité par l'objet. La gestion est confiée à un gérant, car je ne disposais pas assez de temps pour m'en occuper moi-même. Cette structure a commencé très fort à ses débuts. Mais, j'ai dû la mettre en veilleuse 16 mois après son démarrage pour cause de détournements orchestrés par mes différents collaborateurs.

En septembre 1984, je quitte la SHO pour intégrer l'Office National de Commercialisation des Produits de Base (ONCPB), un organisme d'état chargé de la stabilisation des prix du café et du cacao, et dont l'objectif était de garantir au producteur (les paysans), un prix moyen quelques soient les variations des cours de ces produits au niveau mondial. Cet organisme qui employait directement environ 3 000 personnes dissout en Juin 1991 sur la pression d'organismes internationaux, était un véritable poumon pour l'économie camerounaise. Compte tenu de ses importantes ressources financières, il intervenait dans tous les secteurs et jouait le rôle de « pompier » pour le compte de l'État. Sa dissolution a été une catastrophe pour le pays tout en entier.

Durant les sept ans que j'y ai passé, j'ai occupé successivement les responsabilités de Comptable Matières (chargé des achats, gestion du patrimoine...), puis Responsable de l'Audit, de l'organisation et du Contrôle de Gestion.

Après être resté quatre ans sans retrouver un emploi, malgré l'intervention d'Alain Dominique PERRIN auprès de BOLLORÉ, propriétaire de plusieurs sociétés au Cameroun, j'ai réactivé SERCOPUB en juillet 1995. Introduit à la Société Nationale d'Electricité (SONEL), l'équivalent d'EDF en France, j'ai commencé dans un premier temps

par la publicité (annuaire et objets publicitaires). Grâce à la qualité de mes prestations, mes activités dans cette société ont été étendues dans plusieurs domaines tels que la livraison de matériel électrique, de vêtements de travail, de travaux de

bâtiments (peintures, étanchéité, plomberie) et de la confection d'imprimés. Il est entendu que certains travaux étaient sous traités auprès de sociétés qualifiées.

En octobre 1997, je crée la Société Industrielle d'Entretien et des Travaux (SIET), spécialisée dans l'entretien et le nettoyage des bureaux. Toujours avec SONEL, un contrat est signé en janvier 1998 pour le nettoyage des locaux de certaines de ses agences à Douala.

En mai 1999, dans un souci de renforcer ma trésorerie, j'achète une Peugeot 406 que je confie à une relation familiale propriétaire d'une agence de location de voiture dénommée GLOBE TRAVEL, bien connue du concessionnaire automobile. Le véhicule est donc acheté en son nom. Six mois après, non seulement aucun sou ne m'a été reversé, mais mon « associée » s'accapare dudit véhicule : soit une perte sèche de 5 millions Frs Cfa investis au départ.

Le Chef des Ventes du concessionnaire qui a vécu et suivi cette escroquerie, me propose de monter ma propre agence de location. Il va m'y aider en me facilitant l'acquisition de 3 voitures à des conditions très souples de crédit maison.

Voilà comment, sans y être vraiment préparé, naît en novembre 1999, TMB Location de Voiture, avec au départ, 2 Peugeot 406 et 1 SUZUKI Grand Vitara. TMB, du nom de mes trois enfants Thierry, Maxime et Boris. La gestion de l'agence est confiée à mon épouse qui venait de démissionner de son emploi deux mois plus tôt.

Tout baignait jusqu'en ce mois de mars 2001, date de la privatisation de la SONEL, rachetée par le groupe américain AES.

Dès son arrivée, cette société américaine résilie la plupart des contrats et privilégie de travailler non seulement avec le personnel anglophone, mais également avec les sociétés appartenant ou dirigées par des anglophones. Ayant mis mes œufs dans un même panier, c'est ainsi que SERCOPUB et SIET vont mourir progressivement de leur belle mort jusqu'à ce jour, faute de contrats ou de marchés, en dépit de mes efforts pour reconquérir ceux perdus à la SONEL devenue AES SONEL, et même dans d'autres sociétés de la place.

Quant à TMB Location, qui avait déjà 6 voitures dans son parc, nous avons eu juste le temps de payer toutes les traites des voitures qui étaient déjà vieilles de trois ans et plus. Ne disposant plus du soutien financier de SERCOPUB et de SIET, nos banques ne prêtant qu'aux riches compte tenu du marasme économique, et faute d'une trésorerie sûre, j'ai choisi de ne pas prendre de risque. J'ai renoncé à renouveler le parc, malgré les propositions des différents concessionnaires de la place et d'une clientèle que nous avions déjà gagnée.

La vente des véhicules nous a permis de solder les dernières traites et de tenir jusqu'à fin décembre 2006.

Pour travailler aujourd'hui au Cameroun dans tous les secteurs d'activité, il faut appartenir à un réseau, être parrainé, « tenu par la main » ou être recommandé.

Dans ma logique de ne pas baisser les bras, et dans mon obstination de chercher les voix et moyens pour relancer mes activités, j'ai réalisé, en fin d'année dernière, que je dispose moi aussi, bien que hors de France, d'un formidable réseau qu'est Force EDC. J'ai fait part de mes difficultés à notre célèbre Claude BOISMORAND avec qui je suis resté en contact et à qui j'ai rendu visite lors d'un bref séjour à Paris en décembre dernier. En effet, je me suis souvenu qu'ADP a toujours prôné la solidarité entre les Anciens, surtout envers « ceux de nos cama-

rades en difficulté » et qu'aujourd'hui, « beaucoup d'Anciens ayant réussi professionnellement ne sont plus hermétiques aux problèmes rencontrés par leurs anciens camarades ». La mise en place de plusieurs clubs à Force EDC est là pour en témoigner.

Comme vous pourrez le constater à la lecture de mon parcours, le virus de la création et de l'entrepreneuriat inculqué à l'école m'habite toujours. Pour relancer mes structures,, j'ai besoin de vos carnets d'adresses pour y parvenir rapidement.

Pour ceux des Anciens qui ont des relations avec des Directeurs ou les Décideurs des sociétés mères ayant des filiales au Cameroun, je sollicite une recommandation pour l'obtention des contrats de nettoyage des locaux auprès des Directeurs de sociétés de la place telles que TOTAL, Groupe BOLLORÉ (SDV/SAGA/Socopao, CAMRAI...), AXA, ORANGE, CRÉDIT AGRICOLE (CA SCB Cameroun), CRÉDIT POPULAIRE (Bictec), SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (Société Générale Cameroun), CIMENTERIES LAFARGES (Cimencam), CFAO (Automobiles CAMI TOYOTA et SOCADA), Les Peintures SEIGNEURIE (CEP Cameroun), PMU (Pmuc), Le Groupe CASTEL (Les Brasseries du Cameroun), Groupe OPTORG (SHO Tracafic), pour ne citer que celles-la.

Ce coup de pouce me permettra de remettre les pieds à l'étrier et de relancer la machine. Vous ne serez pas déçus et je ferai honneur à notre école. Cette demande auprès de tous est donc une bouteille à la mer.

Une fois mes activités relancées, j'envisage de :
- relancer au Cameroun l'association mise en veilleuse depuis plusieurs années pour cause des difficultés économiques que rencontre la plupart d'Anciens de notre pays.
- exporter à moyen terme en France en particulier et en Europe en général, des meubles en bois tropicaux massifs, au prix de ceux en bois agglomérés vendus en France.
- encourager et faciliter le séjour d'Anciens à la destination Cameroun, un pays magnifique qui est un véritable condensé de l'Afrique avec la forêt vierge au sud, la mer au littoral, la montagne à l'ouest, la savane au centre et le désert au nord.

Je signale à toutes fins utiles, qu'après avoir été Président de Clubs pendant plusieurs années, je suis depuis 2000, Président d'une ligue provinciale de Basket-ball, l'équivalent d'une ligue régionale en France. En novembre 2008, si tout va bien, je compte briguer la Présidence de la Fédération Camerounaise de Basket-ball.

Bonne Année à tous et vive Force EDC.

Tél. (237) 99 83 29 47
ou 99 50 75 10
ppmbognyobe@yahoo.fr

SERCOPUB, SIET, TMB Location
BP 2396 Douala - CAMEROUN
Tél. (237) 33 04 34 43



Pascal Ballot

PROMO (04)

hirronet Depuis toujours, un vieux rêve partagé par nombre d'entre nous m'attire : monter ma boîte ! L'entrepreneuriat est une des manières les plus parfaites, pour ceux qui ne sont pas artistes ou sportifs, d'affronter de nombreux défis et faire preuve de créativité pour atteindre les buts fixés. Mais malgré la volonté, on ne devient pas entrepreneur sans quelques bonnes bases de départ, qu'elles soient académiques ou tirées de l'expérience d'autres entrepreneurs. Le bac en poche, déçu par la fac de droit et à la recherche d'un défi, je pars au bout du monde, direction l'Indonésie. Terre sauvage au système chaotique, pleine d'entrepreneurs à tous niveaux, du vendeur ambulant au self made millionaire, les opportunités dans ce pays en développement sont nombreuses. Je deviens l'assistant d'une entrepreneuse qui se lance dans l'importation et la distribution de vêtements de prêt-à-porter. Elle me confie le marketing et le merchandising des marques dont elle obtiendrait la distribution, à savoir gérer les aspects opérationnels des magasins et gérer la communication. Une expérience incroyable, où la rapidité de développement symptomatique des pays d'Asie m'a permis de voir une foule de scénarii d'entreprises en une année.

Persuadé de la nécessité d'encadrer cette expérience, je cherche une formation académique et découvre, par l'intermédiaire d'un Ancien EDC et son approche atypiquement concrète du monde entrepreneurial. Les quatre années passées ont été riches d'enseignement, notamment à partir du stage de deuxième année où j'ai intégré une société en création dans la distribution de film. Les deux années où j'ai alterné études et travail ont été exceptionnelles puisqu'elles m'ont permis d'étoffer mes connaissances tout en expérimentant. Entré comme stagiaire, j'ai grandi avec l'entreprise jusqu'en 2006, avec la double casquette de chef de produit et responsable informatique.

Cette expérience intense m'a poussé à concrétiser un projet envisagé avec trois amis ingénieurs informaticiens depuis de nombreuses années : fonder notre propre cabinet de veille, de développement et d'ingénierie informatique. Nous ouvrons la société Kirranet à quatre, en avril 2006, avec comme objectif principal d'apporter une réponse haut-de-

gamme à l'ensemble des besoins informatiques des PME et ce à des coûts compétitifs. Pour atteindre cet objectif, nous menons une veille technologique acharnée, développons nos propres outils de sécurité et d'accessibilité réseau et établissons des partenariats techniques et commerciaux avec des constructeurs et éditeurs internationaux. Notre large champ d'action dans les domaines informatiques nous permet d'apporter, à une clientèle diversifiée, l'essentiel (comme le superflu) des services informatiques modernes.

La complémentarité des associés, et notamment leur connaissance de domaines informatiques et techniques différents, nous permet de participer à de nombreux types de projets informatiques, en dehors de nos cibles traditionnelles. Les études que nous réalisons vont de la plateforme de diffusion en ligne de masse à l'équipement de stations balnéaires en réseaux sans fil. Tous ces projets, réalisés ou étudiés, qu'ils concernent cinq utilisateurs ou des milliers, nous enrichissent par l'expérience humaine qu'il nous est donné de réaliser au travers de la découverte des activités et processus de chacun. Pour un apprenti entrepreneur, découvrir, dans le moindre détail, les entreprises et les personnalités qui la composent est une continuation inestimable de la formation.

Quel que soit le projet qu'on aborde, je retrouve, au quotidien, les sensations et les frissons que je découvrais à EDC, pendant les missions, où l'on est assailli par un mélange de doutes et de certitudes qui noue le ventre quand on sait qu'on risque gros, mais qui donne toujours envie d'aller voir l'étape suivante.

Maintenant il ne s'agit plus de juste convaincre quelques professeurs rompus à l'expertise de business plan, mais bien de payer ses charges, financer sa recherche, décrocher des clients, ne pas oublier de payer la prévoyance, comprendre où est passé le colis envoyé et jamais livré... Et finalement, grâce aux cours, aux stages et aux expériences partagées par les intervenants, on ne se sent pas trop perdu dans les dédales de l'entreprise à la française.

Il faut donc simplement oser, se lancer, s'accrocher à cette voix qui nous dit de tenter, et ensuite faire grandir et perdurer son rêve.



Le diagramme ci-contre illustre les liens qui existent entre les principales fonctions de l'informatique. Nous prenons le parti d'agir de front sur tous ces domaines pour optimiser l'ensemble de l'expérience informatique d'une entreprise.



Les réseaux clients légers :

Nous intégrons les plus petits terminaux informatiques, qui permettent de nombreuses économies en termes de maintenance, de consommation énergétique, ou encore de pollutions sonores visuelles ou calorifiques. Ces clients légers sont idéaux pour tous les usages bureautiques.



Interakt

Dynamisez les vitrines en les rendant interactives. Rendez vos services accessibles 24h/24 par la création de zones tactiles. Avec la solution Interakt vous donnez accès à vos catalogues aux passants, qui peuvent faire des recherches et réservations à tout moment depuis la rue.

KIRANET

10, rue d'Aumale
75009 Paris



Thierry Rogister Thierry Rogister a rejoint Colorado en tant que Vice-président. Après avoir assumé pendant plus de 12 ans les fonctions de Directeur Marketing, puis de gérant de la SNC Eugène Gallia et Cie (Groupe L'Oréal), Thierry Rogister a pris la direction générale de Columbia Tristar Home Vidéo en 1987. Pendant 20 ans, il a été une figure emblématique de sa profession et a su fédérer, autour du catalogue Columbia, de nombreux éditeurs indépendants, dont les plus connus sont Gaumont, Arte ou Carlotta, qui lui ont confié la distribution de leur DVD.

CLAUDE BOISMORAND : Après une carrière d'"annonceur", vous passez de l'autre côté en devenant Vice Président de Colorado, est-ce une logique de carrière ou un nouveau challenge ?

THIERRY ROGISTER : Plus qu'une logique de carrière, c'est mon expérience du monde de l'entreprise dans des structures dynamiques de groupes internationaux qui m'a conduit à accepter la proposition de Claude Oliel, Président et fondateur de Colorado en 1986. L'attente des annonceurs et leurs besoins dans les phases de lancement, de changement structurel ou dans les situations de crise ne se limitent plus aux missions traditionnellement dévolues aux agences de publicité. De même, l'urgence est devenue la règle. L'entreprise vise un résultat rapide dans un tout cohérent à moyen ou long terme. Comment piloter la communication d'un annonceur et conseiller les dirigeants et les équipes si ce n'est en s'introduisant le plus possible au cœur de l'organisation pour anticiper avec l'annonceur, les challenges et les défis de demain. À ce titre mon expérience est déterminante car je partage la culture de mes partenaires.

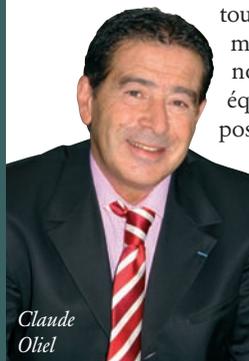
Claude Oliel, en proposant à Thierry de vous rejoindre, vous rompez l'habitude du monde de la communi-

tion à se coopter. Provocation ou choix réfléchi ?

J'ai constaté depuis longtemps qu'il n'y avait pas de bonnes campagnes sans bons annonceurs. Les références créatives de Colorado ont fait leurs preuves. Qui mieux qu'un annonceur, connaissant l'entreprise, ses rouages et sa complexité, peut mieux comprendre les attentes légitimes de nos clients. Donc je pense qu'en conjuguant créativité spécifique, pertinente et pérenne, à une expertise in vivo des annonceurs, Colorado doit devenir incontournable dans la compréhension, l'analyse et les solutions des annonceurs d'aujourd'hui.

Vous avez créé Colorado en 1986 et depuis, votre agence a su séduire des annonceurs dans de multiples secteurs d'activité. Comment voyez-vous l'avenir de votre agence ?

Colorado a toujours eu une progression à 2 chiffres depuis sa création. Pour maintenir et accroître cette performance, nous devons nous imposer deux contraintes. Tout d'abord, conserver et développer le positionnement très business people de Colorado pour nous permettre de continuer à séduire des annonceurs recherchant la qualité, le sur-mesure et le contact direct et permanent avec les managers de Colorado. Enfin, maintenir une taille humaine à l'agence, permettant de responsabiliser tous ses collaborateurs, pour assurer à nos clients dans les toutes les disciplines de communication, la notion de l'engagement pris et tenu.



Claude Oliel



Pouvez-vous décrire ce qui fait la spécificité de votre agence de publicité ?

Colorado a un positionnement unique qui s'est établi sur une double culture : un savoir-faire reconnu dans les secteurs à forte valeur ajoutée et la rigueur des méthodes de l'expérience de la grande distribution et des grands réseaux de distribution. Avec et pour nos clients, nous avons atteint notre excellence dans la création de territoire de marque, unique, différenciant, pérenne.

Votre plus grand plaisir professionnel ?

Voir nos marques en progression.

Thierry Rogister, quel est pour vous, le point fort de Colorado ?

THIERRY ROGISTER : Par delà la créativité et son avance dans la maîtrise de la communication internet, c'est une méthode de travail efficace en phase avec l'attente et les besoins de ses clients. Un nouveau budget génère la constitution d'une équipe pluridisciplinaire intégrant tous les médias spécialisés (R.P., marketing direct,

merchandising, internet...). L'intégration de la chaîne de communication, le suivi terrain clients, l'étude concurrence systématique et les réunions clients avec l'équipe pluridisciplinaire de Colorado à périodicité régulière permettent un

suivi de toutes les actions de communication et permet à Colorado d'être reconnue par ses clients comme une force de proposition.

La carte de vœux 2008 de votre agence proposait de rêver, quel est votre rêve pour cette année ?

Réaliser l'objectif que je me suis fixé en terme de nouveaux budgets.

Seriez-vous entrain de faire appel au réseau de force EDC ?

Avoir fait EDC, plus encore qu'un réseau, c'est un état d'esprit, une capacité à entreprendre, une volonté de réussir. À ce titre je serais très heureux de répondre aux problématiques auxquelles sont confrontées les entreprises de nos « Anciens » et de les accompagner pour réaliser leurs vœux les plus ambitieux.

COLORADO
50/52 rue Reinhardt
92772 Boulogne Cedex
Tél. 01 55 60 50 14
Mobile : 06 88 51 50 57
thierry.rogister@colorado.fr

masao



Une aventure entrepreneuriale qui a réuni trois jeunes Anciens.



Jérôme Boulon

PROMO (03)

Jérôme, qu'est-ce qui t'a conduit à rejoindre la société Masao ?

À l'époque où nous étions à EDC j'avais créé l'association TCE avec Laurent pour organiser le gala EDC. Nous avons également travaillé ensemble à travers les missions création EDC. Ainsi lorsque Laurent m'a proposé en février 2007 de venir le rejoindre dans l'aventure MASAO, pour m'occuper de la commercialisation de licence CRM, j'ai immédiatement accepté en me disant que cela allait être un nouveau challenge à relever.

Jérôme, peux-tu nous expliquer en quoi consiste le CRM ?

Le CRM (Customer Relationship Management), encore appelé GRC (Gestion de la Relation Client) est un outil aujourd'hui indispensable aux commerciaux pour gérer et organiser de n'importe où leur portefeuille de clients et prospects et les actions qu'ils ont menées. C'est également un excellent outil pour optimiser la réalisation de campagnes marketing et un instrument essentiel pour les directions qui souhaitent avoir à tout instant l'état des opportunités commerciales en cours. Les problématiques commerciales sont les mêmes dans toutes les entreprises mais chaque entreprise à son mode de fonctionnement. Nous intervenons donc pour adapter notre solution CRM (SELLIGENT) aux besoins spécifiques de chaque client.



Charles Trubert

PROMO (03)

Charles, pourquoi avoir relevé le défi Masao ?

En sortant d'EDC j'ai réalisé un master en marketing et je suis tout de suite entré dans l'univers de l'informatique et plus spécifiquement de la business intelligence. Après plusieurs expériences en tant que commercial dans le secteur, j'ai retrouvé Laurent à une soirée d'Anciens qui m'a proposé de prendre en charge le département commercial du pôle décisionnel de Masao. A EDC je présidais le BDE et j'étais proche de Jérôme et Laurent qui s'occupaient du gala, j'ai donc rapidement accepté de m'investir dans cette aventure pleine d'avenir.

Charles, comment expliques-tu cet intérêt pour la Business Intelligence ?

J'évolue dans ce secteur depuis plusieurs années et je suis convaincu de l'intérêt des outils BI et plus particulièrement par la solution MICROSOFT qui me semble la plus complète et la plus accessible à ce jour. Le résultat de ces outils se présente sous forme de tableaux de bord avec des indicateurs de performance qui s'adressent aux décideurs et gestionnaires pour optimiser le pilotage de leur activité. Dans cette nouvelle ère de l'économie de l'information, les outils décisionnels assurent la pérennité et la force de l'entreprise.



Laurent Salama

PROMO (02)

Laurent, quel est ton parcours depuis ta sortie de l'école ?

Après ma sortie de l'école, j'ai eu plusieurs expériences dans le domaine de la gestion en passant de contrôleur de gestion chez Chanel puis chef de projet chez Fremantle Média et enfin contrôleur de gestion pour la Chambre de Commerce de Versailles. Bien que très enrichissantes, ces expériences ne m'ont pas permis de m'épanouir en tant qu'entrepreneur. Fin 2006, quatre ans après ma sortie d'EDC, un ami m'a proposé de rejoindre la société MASAO qu'il avait créée un an plus tôt. Je suis responsable du développement de cette société en gérant les problématiques RH, marketing, communication, gestion et organisation. La diversité des missions et objectifs qui me sont confiés correspond tout à fait à mon profil généraliste et entrepreneur, ce qui est extrêmement motivant dans une société en plein développement.

Laurent, peux-tu nous décrire ce qu'est l'aventure Masao ?

MASAO est une société de service informatique spécialisée dans l'intégration d'outils de gestion de la relation client (CRM), d'outils d'aide à la décision (Business Intelligence) et d'outils collaboratifs. Après deux ans d'activité, MASAO compte plus d'une vingtaine de collaborateurs et réalise plus de 1,5 millions de CA en réalisant les projets de dizaines de clients tels que SFR, ORANGE, SANEF, GEFECO, ALMA... Fort de notre succès nous venons de créer une filiale à Madrid pour proposer notre expertise sur le marché espagnol. Mais MASAO est avant tout une histoire d'Hommes aux compétences complémentaires et difficiles à trouver sur un marché en pleine expansion. Dans le cadre de ce fort développement, j'ai fait appel à mes anciens camarades de promotion EDC, Jérôme et Charles pour créer un département commercial. Au delà de leurs qualités professionnelles, leur intégration au sein de MASAO a permis de transmettre à tous nos consultants et à la société un état d'esprit unique, similaire à celui d'EDC.

MASAO
29, av. Raymond Poincaré
75116 Paris
Tél. 01 45 05 11 75
Fax : 01 70 24 81 47
contact@masao.eu
www.masao.eu

Jean-François Prouteau (80)



Jean-François, parlez-nous du club High Tech et de ses relations avec Masao...

L'annuaire Force EDC regroupe aujourd'hui plusieurs centaines d'Anciens évoluant dans le secteur de l'informatique et des nouvelles technologies. Le Club High Tech a donc pour vocation de rassembler régulièrement autour de petits déjeuners cette communauté afin de partager et d'échanger des idées et points de vue sur des thèmes et problématiques sectoriels. L'objectif étant de former un réseau pour générer du business et développer l'emploi. Enfin, la participation de jeunes membres tels que Laurent, Jérôme et Charles, va permettre prochainement de dynamiser les activités du club et de développer le réseau de la société MASAO.

Jean-François, pouvez-vous nous parler des forces et faiblesses du marché informatique actuellement ?

Le marché de l'informatique répond de plus en plus à des problématiques métier ce qui en fait aujourd'hui un secteur très dynamique et porteur. Cette tendance a des conséquences directes sur le marché de l'emploi : Les métiers fonctionnels de l'informatique qui interviennent en amont des projets se développent énormément ce qui ouvre de nouvelles opportunités aux diplômés d'école de commerce telle qu'EDC. Les métiers techniques connaissent aujourd'hui une forte pénurie d'effectif pour la mise en oeuvre des projets. Les recruteurs se livrent donc une bataille pour la quête de nouveaux profils d'ingénieurs et finissent parfois par recourir à des chasseurs de têtes tel que le fait la société, VISIONMETIER, que j'ai créée il y a trois ans.



Loïc de Poix (74)

Loïc, que pensez-vous du parcours de ces jeunes Anciens ?

Je suis très fier d'avoir été le parrain de ces trois Anciens, de les avoir suivis dans leurs études et dans leur implication au sein de la vie associative EDC. Je trouve formidable, qu'après cinq ans de vie professionnelle singulière, ils se retrouvent à entreprendre ensemble un même challenge au sein de la société MASAO. Leur complémentarité et le choix d'un marché particulièrement porteur les conduiront sans aucun doute vers les portes du succès.

Loïc, que souhaitez-vous à vos anciens filleuls ?

Comme je l'ai toujours dit, la promo 2002 a toujours été la meilleure à mes yeux après celle de 1974. Je les invite donc tous à conserver et diffuser cet esprit unique qu'ils ont développé ensemble à EDC. Je leur souhaite de tous trouver une passion dans les domaines où ils évoluent et de savoir rebondir dans la difficulté à travers leur fibre d'entrepreneur.

Pour illustrer ce propos, notre société MPO a connu depuis 50 ans des époques prospères et difficiles qui ont été traversées grâce à l'anticipation, l'innovation et la prise de risque sur un marché qui est passé de l'artisanat du vinyle à une industrie du DVD Blue Ray. Enfin, tout comme Charles, Jérôme et Laurent, il ne faut jamais oublier d'où l'on vient et il est donc essentiel de garder contact avec le réseau des Anciens EDC sur lequel vous pouvez vous appuyer et à travers lequel vous pouvez partager les mêmes valeurs.



Dorothee Munuera

PROMO (05)

Bonjour à toutes et à tous !

C'est avec un grand honneur que je m'adresse à vous dans ce magazine qui nous tient tous à cœur. Ancienne EDC de la promo marketing 2005, je viens de créer ma société, une agence d'organisation et de décoration de mariages. C'est avec plaisir que je peux aujourd'hui vous faire part de ce projet, de sa naissance à son aboutissement.

Déjà toute petite, j'avais un goût prononcé pour l'organisation des dîners et fêtes de famille : dresser et décorer les tables, créer des marques places pour placer les invités... Bref, une vraie petite hôtesse ! Parallèlement, j'ai toujours été passionnée par l'univers du mariage, cette ambiance magique et féérique, une belle robe de « princesse », et ce prince que l'on attend pour recréer un conte de fée digne de la belle au bois dormant...

Après un bac ES, j'ai décidé d'intégrer EDC. J'ai tout de suite été attirée par sa dénomination « École des Dirigeants et Créateurs d'entreprise » mais aussi par l'importance de la pratique dans le cursus scolaire. Au fil de ces quatre années d'études, et notamment grâce à mes tuteurs de missions qui m'ont fait partager leur ambition, leurs rêves et leurs angoisses, j'ai développé le goût de l'entrepreneuriat.

De ce fait, en sortant de l'école, j'avais comme ambition de créer ma propre société et plus particulièrement une agence d'organisation et de décoration de mariages (agence de wedding planner).

Pour parfaire mes connaissances et étendre mon expérience dans les différentes spécialités de l'événementiel, j'ai continué mes études par un an de master spécialisé en communication événementielle à l'ESG, à Paris. Mon stage, je l'ai effectué dans une agence de wedding planner et l'ai prolongé de 6 mois, ce qui m'a permis de conforter ma passion pour ce métier et d'enrichir par la même occasion mon carnet d'adresses.

J'ai créé la société avec ma meilleure amie Anne-Sophie, qui, elle, a obtenu un diplôme de décoration d'intérieur : notre atout à toutes les deux est notre

complémentarité dans notre activité. Ce qu'il y a de drôle dans cette histoire c'est que nous avons secrètement la même envie... Elle aussi additionne des expériences dans le même domaine, mais plus particulièrement dans sa spécialité : la décoration !

Fortes de nos expériences, nous avons décidé de voler de nos propres ailes et c'est comme cela qu'est née Dorane. (Dorothee / Anne-Sophie)

“...notre atout à toutes les deux est notre complémentarité dans notre activité.”

Dorane propose un large choix de prestations allant du simple conseil à l'organisation complète et sur-mesure de l'évènement. La préparation d'un mariage est un épisode certes heureux mais stressant, qui demande du temps et de la disponibilité. Nous sommes là pour faciliter cette lourde organisation et rendre les

préparatifs plus agréables. Nous réalisons tout le travail de fond et de recherche afin de présenter aux futurs mariés une liste de prestataires choisis selon leurs exigences. Une fois sélectionnés, nous coordonnons tous les professionnels de leur mariage jusqu'au grand jour.

Au gré de plusieurs échanges, nous définissons une ambiance, selon les goûts et la personnalité de nos clients. Harmonie des tons et des matières, beauté des formes et des compositions florales... nous apportons notre savoir-faire pour que ce jour soit magique et inoubliable.

Le jour J, nous assurons une synchronisation parfaite des évènements et nous veillons au bon déroulement de la fête.

Adeptes d'évènements heureux, nous avons diversifié notre activité. En effet, nous organisons aussi des baptêmes, anniversaires, fiançailles, enterrements de vie de célibataire, PACS, anniversaires de mariage, fêtes religieuses, soirées à thème, goûters d'enfants, dîners romantiques à votre domicile...

Alors chers Anciens EDC, confiez-nous vos envies, nous étudierons ensemble vos idées pour vous proposer une réalisation à votre image. Il ne vous reste plus qu'à rêver...

À très bientôt !

DORANE

15 allée des Volières
78 600 Le Mesnil le Roi

Tél. 01 34 93 76 42

contact@dorane.fr
www.dorane.fr



Le 5 février 2008 au Théâtre Marigny à Paris

Trophée « EDC Éthique & Gouvernance » 2008

6^{ème} édition

Créé en 2002, sous l'impulsion d'une des associations d'élèves EDC, le Trophée « EDC – Éthique et Gouvernance » récompense chaque année, au Théâtre Marigny à Paris, avec le soutien de Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier Ministre et Sénateur de la Vienne, les initiatives éthiques exemplaires d'entreprises françaises et étrangères.

Ce trophée met également à l'honneur une femme ou un homme dont la carrière a montré leur qualité d'Entrepreneur d'une passion.

EDC, très attentive à la vie des entreprises, a inscrit l'éthique comme une priorité au cœur de ses enseignements, au même titre que l'esprit d'entreprise, le dépassement de soi et le sens des responsabilités.



Discours d'Alain Dominique Perrin

Je vais vous dire... ils vont aller loin les EDC, une petite qui fait applaudir son patron c'est très fort.

Monsieur le Premier Ministre, Mesdames, Messieurs, chers amis,

« La gentillesse est une qualité de l'intelligence », C'est la citation de Voltaire que Jean-Pierre Raffarin a choisi pour enrichir sa carte de vœux cette année.

Si tu me le permets Jean-Pierre, et avec l'accord de ce bon vieux Voltaire, j'ajouterais que la fidélité est aussi une qualité de l'intelligence.

Ta fidélité à ce Trophée « EDC – Éthique et Gouvernance » nous touche énormément et quelque part te piège aussi énormément car maintenant ton nom est lié à ce trophée à tout jamais.

Nous ne pouvons que nous en réjouir car d'année en année tu sembles rajeunir et entretenir une forme tout à fait éblouissante.

Ton rôle à l'occasion des élections présidentielles n'a échappé à personne et depuis, ton influence, tes convictions, ton sens de la mesure viennent toujours à point nommé tempérer les ardeurs de notre jeune équipe gouvernementale et contribuer à donner à la vie politique cette dimension nécessaire qu'il lui manque parfois. Disons que tu es le « garde-fou » du pouvoir en place.

L'École des Créateurs et Dirigeants d'entreprises qui vous reçoit aujourd'hui est différente des autres écoles. Elle ap-

partient à l'élite de ses anciens élèves, 250 actionnaires depuis 1995. Elle ne recrute pas ses étudiants à travers des concours de banques communs à toutes comme ACCES ou SÉSAME. Non, elle a ses propres critères de notations. Elle contribue au financement des « start-up » de ses diplômés à travers un fond : EDC Capital.

Elle propose, avec l'Institut Supérieur du Marketing du Luxe, le meilleur MBA d'Europe spécialisé dans les métiers du Luxe. Elle est à l'origine du très respectable et du très convoité Trophée qui nous réunit aujourd'hui « EDC – Éthique et Gouvernance ». Enfin, elle est la seule en France à s'être spécialisée très tôt dans l'esprit de la création d'entreprise.

Envoyer des étudiants à l'étranger s'internationaliser, tout le monde le fait et nous aussi d'ailleurs, mais développer l'esprit d'entreprise, nous sommes les premiers à l'avoir décidé et c'était un pari courageux à l'époque des 35 h, croyez-moi.

Cette mission est une mission de première et c'est pour cela que les jeunes viennent chez nous.

Près de 20 % d'entre eux créent leur propre entreprise dans les 5 ans qui suivent leur sortie de l'école et les autres développent des valeurs créatives, une volonté et un esprit d'équipe précieux pour leurs employeurs qui en demandent.

Je voudrais profiter de votre présence pour vous parler rapidement des écoles de commerce de ce pays qui subissent des pressions à la fois médiatiques et académiques qui les perturbent au quotidien.

J'évoquerais 2 thèmes omniprésents : les classements et la recherche, les 2 étant d'ailleurs liés car il n'y a pas de bon classement sans recherche.

Alors les classements, je schématise, ils s'apparentent aux ligues de football.

- Il y a la ligue n° 1 avec les grandes écoles de commerce post-prépa : HEC, ESSEC, ESCP que Jean-Pierre connaît bien.

- Il y a la ligue n°2, la ligue 3 etc...

EDC est classée dans les écoles de commerce post BAC qui bénéficie d'un réseau d'Anciens exceptionnels, qui sont réputés auprès des recruteurs et qui progressent dans leur catégorie. Seulement ces classements sont purement quantitatifs. Combien d'élèves au concours ? Combien d'élèves en 1^{ère} année ? Combien de professeurs chercheurs ? Combien d'anciens élèves ? Combien tu gagnes à la sortie ? Et combien vous avez de chômeurs ?

Je pense que le problème n'est pas là, le problème est que pour augmenter le tirage, les journaux sont de plus en plus nombreux à sortir des classements qui, en définitive, se ressemblent tous. Quant aux écoles, elles remplissent avec plus ou moins de sérieux et plus ou moins d'honnêteté les questionnaires qu'elles reçoivent.

Je voudrais signaler qu'en Grande Bretagne le Financial Times fait appel à KPMG pour vérifier les données. C'est tout dire les degrés de confiance qui règnent dans le « Lanterneau » du code des écoles.

En France malheureusement bien souvent la presse ne vérifie pas suffisamment les réponses, peut-être par faute de moyens ? C'est dommage et dommageable à de nombreuses écoles et celles qui enjolivent sont finalement mieux classés qu'elles ne le méritent.

Pour faire partie de l'administration de l'EFMD, la Fondation Européenne pour le Développement du Management, l'institution européenne qui accrédite les business schools avec EQUIS et d'autres, je sais que ces classements font l'objet de réflexions approfondies tant dans les organismes d'accréditation internationaux que dans les écoles où à la conférence des grandes écoles.

Alors en tant que Président de EDC je voudrais proposer une piste : que l'on cesse de classer de manière quantitative mais qu'on ait une approche qualitative.

Imaginez qu'un journal décide de bousculer l'ordre du jour, l'ordre établi et qu'il sorte par hasard un classement sur la formation à l'entrepreneuriat. Et bien je pense que nous serions en tête dans la catégorie des écoles post-Bac. Même remarque si, par exemple, il y avait un classement sur le Développement Durable, l'IESEG à Lille ou l'ESDES à Lyon seraient sûrement devant les autres.

Il faut faire en sorte que chaque école, dans ce pays, puisse briller en tête grâce à telle ou telle originalité, telle ou telle innovation, telle ou telle qualité spécifique ou élément de

personnalité.

La recherche maintenant. C'est un critère primordial pour les classements et accréditations. Cela revient très cher, et est-ce vraiment aux écoles de commerce de rivaliser sur ce thème ? Comme l'a expliqué la semaine dernière Bill GATES, n'est-ce pas plutôt aux universités de s'emparer exclusivement de ce secteur ? Si ce n'est pas possible, faute de moyens encore une fois, alors d'accord pour financer des travaux, d'accord pour payer très cher un Docteur en Stratégie ou un Docteur en Marketing, à condition qu'il réfléchisse à des cas concrets et qu'il se consacre à la recherche appliquée, directement liée à la bonne marche des entreprises.

Croyez-moi un Docteur en Finances qui étudieraient, aujourd'hui, les méthodes de contrôle dans le secteur bancaire pourrait vraiment se régaler et ce ne serait pas du luxe.

Il pourrait même aller jusqu'à étudier l'éthique et la gouvernance dans ce même secteur.

Voilà je voulais partager avec vous une réflexion sur les classements et la recherche.

Aujourd'hui, nous sommes pour la 6^{ème} fois réunis pour honorer des entreprises et des dirigeants qui, par leur éthique et par leur mode de gouvernance, sont des modèles pour nos jeunes.

Il y en a plus que l'on ne croit, Dieu merci, et je reste très optimiste. Je pense même que dans cet univers où la concurrence est désormais mondiale où le business devient de plus en plus violent et compliqué, les valeurs seront de plus en plus présentes.

Je remercie le jury qui a élaboré le palmarès avec l'aide précieuse des étudiants.

Je remercie nos partenaires : Le Figaro, fidèle à notre rendez-vous annuel, et à l'Herald Tribune qui nous a rejoint cette année.

Un coup de chapeau particulier à Florence de Finance, Directrice Générale de EDC qui, avec son équipe, anime cette école avec beaucoup de brio. Et puis à vous tous « merci ». Vous êtes tous présents de plus en plus régulièrement et de plus en plus nombreux.

Le mot de la fin sera pour vous, les étudiants, merci pour votre engagement pour la réussite de cette très belle cérémonie, nous sommes fiers de vous, ne changez pas, soyez comme EDC, soyez différents.

Dans la vie parfois, il vaut mieux prendre des chemins de traverse que les grandes autoroutes : alors osez, osez, soyez créatifs, soyez créateurs, nous vous donnons tous les outils pour réussir. Après ce sera à vous de jouer.

Et puis n'oubliez jamais que ce sera la passion qui devra guider votre vie.

Je vous remercie.

Discours de Monsieur le Premier Ministre Jean-Pierre Raffarin

Bonjour à tous,

C'est un grand bonheur de vous retrouver, de retrouver Alain Dominique Perrin et chacun, chacune d'entre vous, de vous dire que je suis toujours très heureux de voir que dans toutes les entreprises choisies il y a du sens dans tout cela et que c'est un bonheur d'être fidèle, en effet mon cher Alain Dominique, c'est vrai que la fidélité n'est pas une valeur à la mode.

Moi je ne me suis marié qu'une fois, c'était il y a 28 ans, et ma femme est encore là pour écouter mes discours, je suis original dans le paysage politique.

Tu as bien voulu dire mon cher Alain Dominique que j'avais rajeuni depuis que je n'étais plus Premier Ministre. C'est vrai. Il faut dire que depuis mon temps le job est moins confortable. Le président aujourd'hui assume beaucoup. Mais je voudrais dire à chacun des jeunes de l'EDC que c'est un grand bonheur déjà d'exprimer aujourd'hui mon amitié ; même si on ne se voit pas souvent et je vous renvoie à ce livre superbe des échanges épistolaires entre Albert Camus et René Charre où Albert Camus a cette superbe phrase : « L'amitié cette force qui engendre l'absence. » Je suis heureux d'exprimer aujourd'hui profondément mon amitié.

Éthique et Gouvernance, je pense que c'est un vrai sujet qu'il faut chaque année un peu approfondir et mettre dans le temps parce que vous êtes les seuls à placer votre rencontre, cette manifestation annuelle, sous la thématique des valeurs mais aussi celle de la Gouvernance.

Ma lecture aujourd'hui d'Éthique et Gouvernance, c'est au fond à la fois un hommage à la diversité et un hommage à la recherche d'unité. Je pense qu'il est très important, jeunes étudiants de l'EDC, de bien mesurer que dans ce monde difficile qu'est le nôtre, mais pas plus difficile que les précédents, la diversité est une valeur éthique qu'il vous faut bien mesurer. La République, en parlant de fraternité, nous a déjà invité à penser que notre avenir est dans l'autre. Mais aujourd'hui les écrivains, les poètes mais aussi la société nous invitent à faire de l'autre notre propre valeur et c'est, je pense, un point clé de l'éthique personnel mesuré. Comme dit Paul Eluard, « on transforme sa main en la mettant dans celle d'un autre ». Alors vous qui êtes dans une école de dirigeants, d'entrepreneurs, pensez à autre chose qu'à l'égoïsme, pensez à autre chose qu'à l'individualisme. Soyez en effet intelligent, c'est-à-dire pensez que la générosité est profitable au fond : aller vers l'autre, vous en tirerez profit.

Ce n'est pas être idiot que d'être généreux : c'est au contraire penser quelque fois plus à soi-même qu'on ne pense, aller chercher chez l'autre la richesse qui nous manque et cette valeur là, elle est vraie dans l'homme, Elle est vraie aussi dans le management au fond, management moderne étant un humanisme. C'est faire en sorte que chacun puisse apporter à l'entreprise son talent, qu'on aille chercher l'épanouissement

des uns et des autres, le surpassement des uns et des autres. C'est faire en sorte que le management soit cette cohérence qui permette aux diversités de s'exprimer.

Je pense qu'il y a dans cette recherche d'éthique aujourd'hui, la conscience de la diversité qui est d'abord, chère Aude, une parité qu'il faut reconnaître qui est la première des diversités et je pense qu'il y a, pour vous tous, le souci aussi de regarder le monde, avec cette exigence de diversités et pas cet ethnocentrisme que nous avons à regarder le monde toujours avec nos yeux franco-français.

Si j'avais une leçon à tirer de mes 3 ans à Matignon. C'est que j'ai trouvé la France avec trop de volets clos, pas assez ouverte sur le monde, trop centrée sur elle-même et, au fond, pas assez observatrice de tout ce qui se passe. Et quand on regarde tout ce qui se passe, on s'aperçoit aujourd'hui que ce n'est pas vrai qu'il n'y a pas de croissance ; la croissance était à l'Ouest, elle est passée à l'Est. Ce n'est pas vrai qu'il n'y a pas d'argent ; il y a beaucoup d'argent aujourd'hui et des pays fragiles, africains, du Maghreb nous disent aujourd'hui qu'ils n'ont plus de problèmes d'argent : les fonds souverains chinois sont là, massivement, Dubai est là massivement. Le problème est d'avoir de bons projets, l'argent existe toujours mais il est ailleurs et il faut aller le chercher.

Avec l'argent, les cultures aussi se développent et je suis tout à fait du même avis qu'Alain Dominique sur les classements des écoles : je voyais un Président d'Université d'une belle région française qui ne l'est plus maintenant et qui me disait que ces classements de Shanghai sont absurdes ! Oui, mais ces classements de Shanghai, il a 2 milliards et demi de personnes derrière eux alors que le classement de Poitiers est plus difficile à faire partager. Il faut donc tenir compte de ce que sont aujourd'hui les valeurs du monde.

Et donc, moi, j'ajoute à cette remarque qualitative qui est à celle d'Alain Dominique, cette remarque d'un classement qui est un classement mondial avec en effet des valeurs entrepreneuriales qui plus mondiales que françaises, plus planétaires qu'européennes et c'est pour cela que cette logique quantitative, au fond assez cartésienne, n'est pas une logique aujourd'hui, ni celle du Ying et du Yang, ni celle de l'Inde et de ces grands pays qui sont habitués à concilier la performance et la difficulté comme Bengalor et Bombay. Au fond, il faut aller chercher du qualitatif et ce qualitatif il est porté par cet Est, notamment cet extrême orient qui est en train, non seulement, de prendre toute sa place dans le monde mais de nous imposer ses propres idées et notamment celles de la diversité. Moi je ne vois pas l'émergence de la Chine comme quelque chose de catastrophique : ils sont des militants de la diversité culturelle. Ils ne veulent pas d'un monde global total avec une seule pensée. Ils ne veulent pas que l'équilibre soit fait par la domination mais par le partage, par des forces continentales équilibrées. Et donc il y a, je pense, dans cette recherche de la diversité aujourd'hui, une ouverture au monde, une ouverture à des équilibres qui font qu'on peut se poser vraiment aujourd'hui la question si cette recherche permanente souvent dans le milieu intellectuel français, de notre message au monde, de notre vision universelle, de notre vérité unique, seule.

Souvenez-vous de Simone de Beauvoir qui disait « la vérité est Une, l'erreur est multiple, ce n'est pas un hasard si la droite prône le pluralisme », c'est ce que disait Simone de Beauvoir

et bien, chers amis de l'EDC, la vérité n'est pas Une et les chinois ont raison de ce point de vue là et la vérité est multiple. Elle dépend souvent des contextes. Elle dépend de l'environnement, elle est diverse et si vous voulez avoir un comportement éthique, vous devez assumer cette diversité.

Mais si vous voulez gouverner et avoir une bonne gouvernance, il faut, au-delà de la diversité plus exactement, au-dessus de la diversité que vous avez reconnue aller chercher, cette unité qui donne du sens, qui donne de la finalité, qui donne de la perspective, qui vous donne cette capacité d'être une force qui va et qui sait où elle va. Dernière phrase d'Hernani, ici dans ce théâtre, il y a, je pense, dans la gouvernance, cette recherche d'unité au dessus de la diversité.

L'honnête homme du 21^{ème} siècle doit s'approcher des diversités jusqu'à dégager cette unité qu'est la gouvernance qui s'appelle le sens, la finalité, le projet, le mouvement, l'harmonie la paix, pour certains, la foi, l'espoir. Tout à l'heure c'était clair, la passion dans les propos d'Alain Dominique, c'est cette unité là que vous devez placer au-dessus de cette valeur de la diversité qui est en grande partie la force du manager, la force de l'honnête homme EDC du 21^{ème} siècle, de l'honnête femme aussi, qui est capable d'avoir cette recherche personnelle, comme disent les chinois, de l'harmonie en soi, de l'harmonie avec les auteurs. Comment, dans votre vie de manager, pouvez-vous concilier diversité et unité ?

Moi je pense qu'il y a 3 valeurs que vous devez avoir sur votre bureau tous les matins en tête
La première : c'est le respect de l'autre. C'est très important. Veillez à ne jamais ni mépriser ni haïr.
Camus disait « le mépris c'est la marque d'un cœur vulgaire », vous savez, souvent j'ai eu l'occasion d'avoir face à moi des gens qui me méprisaient. Quand vous leur renvoyez Camus à la tête, vous les asphyxiez. « La marque d'un cœur vulgaire » est pour ceux qui prônent la haine.
Vous dites allez chercher Daudet, « c'est la colère des faibles », jamais de mépris, jamais de haine : cette capacité-là, c'est le respect de l'autre, non seulement, c'est moral mais pour rester EDC, c'est efficace.

Deuxième valeur : la notion d'équilibre, non pas la notion de domination, même dans la relation client/fournisseur, vous avez l'équilibre à rechercher. Votre intelligence, c'est de penser à l'intérêt de l'autre, « à la réciprocité » dit en politique internationale le Président de la République. C'est vrai qu'il faut de la réciprocité. On veut bien ouvrir nos frontières mais il faut aussi que les autres ouvrent leurs frontières.
Et cette réciprocité c'est le choix d'une relation équilibrée, une relation de paix qui ne s'affirme pas par la domination, le respect, l'équilibre et, comme le disait tout à l'heure Line Renaud, je pense que ce visage de Line, ce parcours de Line, est



une formidable image de l'éthique. Je pense qu'elle n'a pas beaucoup trahi de monde dans sa vie. Elle a conduit sa vie avec des valeurs, elle a conduit sa vie avec cette spontanéité, cette capacité à aimer les choses telles qu'elles sont, cette capacité à vouloir ce qui vous arrive et finalement avoir à agir pour cela. Et au fond elle vous appelait, vous, les jeunes, au dépassement et je pense que c'est un point très important. Cette recherche de l'humanisme, c'est chercher le projet, comme le disait tout à l'heure Valérienne, avec ce joli prénom Giscardien, il faut chercher à dépasser, il faut aller chercher un projet plus grand que soi, une capacité de faire de sa vie

une œuvre d'art, de construire quelque chose. C'est en construisant ce parcours, c'est en allant chercher des forces qui vous sont supérieures que vous allez finalement trouver le chemin de l'unité. C'est un peu comme le pèlerin de Saint Jacques de Compostelle, le pèlerin qui va à Saint Jacques qui est allé depuis le Moyen Age à St Jacques : il a à la fois le bonheur par la destination et il a aussi le bonheur dans chaque pas car il sait qu'il se construit et qu'il construit sa destination à chacun des pas de sa vie.

C'est pour cela que je voudrais vous dire, jeunes de l'école, qu'au fond, n'écoutez pas vraiment tous ceux qui vous disent aujourd'hui que l'avenir est sombre, que vous allez vivre dans un monde très difficile, dans un monde inquiétant. Tous ceux qui vous disent cela sont sortis du 20^{ème} siècle, qui a été le siècle le plus monstrueux de l'histoire de l'humanité, et qui vous annoncent des choses sombres que, personnellement, je ne crois pas. Je crois qu'au contraire, il faut une certaine dose d'inquiétude parce-que sans inquiétude, on se met en danger et il ne faut pas croire non plus que les choses se font facilement. Les choses qui se font facilement se font en général sans nous. Mais en revanche, il ne faut pas croire que ce monde sera difficile, il y a beaucoup de bonheur à respecter la diversité, à rencontrer les autres, à voir le monde tel qu'il est. Il y a beaucoup de bonheur, y compris pour le commercial, à signer son bon de commande. Il y a beaucoup de bonheur à aller convaincre, à aller vendre, à aller défendre, à promouvoir, à aller chercher l'autre pour l'emmener sur son propre chemin. Il y a aussi beaucoup de bonheur à aussi comprendre votre propre unité.

C'est cela, je crois, qui est le plus fort au fond dans Éthique et Gouvernance. C'est que vous partez de valeurs morales, vous êtes exposés à un monde très diversifié et vous allez construire votre propre unité, unité de votre vie, unité de votre parcours, cette cohérence qui donne une certaine forme de sérénité qui vous donne une capacité d'avancer vous-même en paix ; c'est pour cela que je voudrais vous dire « n'ayez pas peur de l'avenir » il y a beaucoup de bonheur à assumer ce que Montaigne appelait « l'humaine condition ».

Merci à vous.

Les lauréats

Consacrées parmi les 8 entreprises nommées, JC Decaux, Leroy Merlin, Vallourec, Patagonia, Sainsbury, Atalante, Clébourg, Marius Fabre, les lauréats récompensés sont :



Dans la catégorie

« Grande Entreprise française »

Le Trophée est remis à Jean-Charles DECAUX, Président Directeur Général.

JC DECAUX, Groupe mondial spécialiste de la communication extérieure, applique depuis 2001, dans l'ensemble de ses sociétés, une charte éthique exemplaire, axée sur des règles fondatrices et sur un code de bonne conduite. Salariés, actionnaires, administrateurs, fournisseurs et clients sont tous concernés par cette gouvernance d'entreprise, notamment visible en terme d'égalité des chances en interne. Le Groupe JC Decaux s'investit par ailleurs beaucoup dans de nombreuses actions caritatives et humanitaires, ainsi que dans la préservation de l'environnement.

Dans la catégorie

« Grande entreprise étrangère »

Le Trophée est remis à Nate SMITH, Directeur Général International et Europe.

PATAGONIA, fabricant de prêt-à-porter et d'équipement de sports d'outdoor, se distingue par sa bonne gouvernance d'entreprise et par son management généreux, en fournissant à ses salariés de multiples services afin de les aider dans leur vie quotidienne. En parallèle, Patagonia s'investit beaucoup dans la préservation de l'environnement. Outre de multiples programmes liés à la biodiversité dont elle fait partie ou qu'elle a elle-même créé, l'entreprise veille à ce que les matières et les procédés industriels employés dans la fabrication de ses produits soient le moins nuisible possible.



Cette année le jury, sous la présidence d'Alain Dominique PERRIN, Administrateur de la Compagnie Financière de Richemont et Président de EDC, était composé de :

Stephen DUNBAR JOHNSON, Publisher International Herald Tribune,

Florence de FINANCE, Directrice Générale de EDC,

Xavier FONTANET, Président d'Essilor,

Etienne MOUGEOTTE, Directeur des Rédactions du Groupe Figaro,

Robert PAPIN, Président d'honneur de la Fondation Internationale des Entrepreneurs et Fondateur d'HEC-Entrepreneurs,

Sylvie PRIEUR, Directeur Media Worldwide de Richemont,

Joël de ROSNAY, Conseiller du Président de la Cité des Sciences et de l'Industrie et Président de Biotics,

Aude ZIESENISS de THUIN, Président CEO Women's Forum for the economy and society,

Nathalie VRANKEN, Directeur Général de la Compagnie Vranken pour le Haut Commerce,

Didier VUCHOT, Chairman Europe de Korn / Ferry International,

Jean-Philippe AVENEL, Étudiant EDC 4^{ème} Année.



Dans la catégorie

« Entreprise de taille moyenne »

Le Trophée est remis à Jean-Christophe GUERIN, Président Directeur Général.

ATALANTE, tour opérateur spécialiste des randonnées et trekking dans le monde, est à l'initiative de nombreuses actions en faveur d'un tourisme éthique, écologique et responsable, tels que la création de la « Charte Éthique du Voyageur », un guide de recommandations ou encore du recueil de conseils « Respect du Désert ». La société est aussi membre fondatrice du label « Agir pour un tourisme responsable » et elle participe activement à des projets d'aide à l'amélioration des conditions de travail de ses partenaires locaux dans différents pays.

Dans la catégorie

« Entrepreneur d'une passion »

Les 1000 étudiants EDC ont choisi, élu et récompensé Line Renaud.

Connue à travers le monde pour son accent charmant, sa voix un peu rauque, et ses grands yeux bleus, Line Renaud s'est démarquée tout au long de sa carrière par sa passion, sa force de travail et sa capacité à aimer et à donner. Elle est aux yeux de tous, une femme de talent, de succès et de cœur.





Meeting interpromos EDC 2007 - 2008

- 19h00 Ouverture : Florence de FINANCE, DG EDC**
Présente chaque invités et rappelle les comportements et valeurs de l'école.
- 19h05 Françoise POLI - EDC 63 - Gérant Persona**
Le comportement en entreprise, les réflexes professionnels.
- 19h15 Eric SAINT FRISON - EDC 79 - DG D&P Affinity**
Le Terrain : un passage indispensable
- 19h25 Didier ROSENBERG - EDC 2000 - Fondateur DATASIA**
Création d'entreprise, Ouverture d'esprit, International.
- 19h35 Alain Dominique PERRIN - EDC 68 - Président EDC, Administrateur Exécutif de Compagnie Financière de Richemont**
L'importance du réseau, la solidarité, EDC Capital, Présentation de Xavier FONTANET.
- 19h45 Xavier FONTANET, Président d'Essilor**
Intervention, Questions et réponses.
- 20h15 Clôture**



**Maison de La Mutualité
Lundi 11 février 2008 - De 19h00 à 20h30**



Le Goût S'intéresse au cognac

Pendant un an, les étudiants du MBA Food and Wine qui cumulent, pour la plupart, quatre ou cinq ans d'études supérieures, multiplient cours théoriques et rencontres avec les professionnels du Goût, qu'ils soient chefs étoilés, œnologues de renom, traiteurs, dirigeants d'entreprise de distribution alimentaire... En un an, ces étudiants, un peu à part, rencontrent pas moins de 500 professionnels. "C'est une formation unique car elle n'est pas académique"...



DÉCOUVERTE DE LA DISTILLERIE DES COGNAC FRAPIN à Ségonzac par 12 étudiants de l'Institut Supérieur du Marketing du Goût en février 2008.

Une douzaine d'élèves de l'Institut Supérieur du Marketing du Goût sont venus passer trois jours dans la région de Cognac. Ils ont été reçus au BNIC, puis ils ont visité les maisons Hennessy et Rémy-Cointreau, la maison Frapin à Ségonzac, Marnier-Lapostole à Bourg-Charente, les vignes du Château de Fontpinot en Grande-Champagne ainsi que la tonnellerie Seguin-Moreau à Merpins.



INSPIRED BY THE PAST, BUILT FOR THE FUTURE.*

LUMINOR 1950 8 DAYS GMT.
Mouvement mécanique à remontage manuel calibre P2002. Trois barillets, second fuseau horaire sur 12 et 24 h, réserve de marche de 8 jours avec indicateur linéaire, fonction zéro reset. Boîtier en acier satiné Ø 44 mm. Boucle en acier.



PANERAI
LABORATORIO DI IDEE.

*Inspirée du passé, construite pour le futur.



HOW FAR
WOULD YOU GO FOR*

LOVE

www.love.cartier.com

*JUSQU'OUÛ IRIEZ-VOUS PAR AMOUR
01 47 48 79 68

Cartier