

RESEAU

Trimestriel n° 36 - Printemps 2010


FORCE EDC
RÉSEAU DES ANCIENS®

des anciens®

**Benjamin
DEVELAY (08)**

**Aymeric
LACAPE (05)**

Actu école

EDC Paris membre
de la Conférence des Grandes Ecoles

Hommage à Robert Louis DREYFUSS

Trophée «EDC - Ethique et Gouvernance» 2010

Clubs Géographiques

EDC Carrières

Collection Trinity



Cartier

Vie de l'asso

• Édito	page	5
• Infos	page	6
• Hommage	page	11
• Ils bougent	page	12
• Carnet	page	14
• Les RDV du Lundi	page	15
• Géographie	page	16
• EDC Carrières	page	20

Parcours

• Réussite	page	22
• Portraits	page	24

Actu école

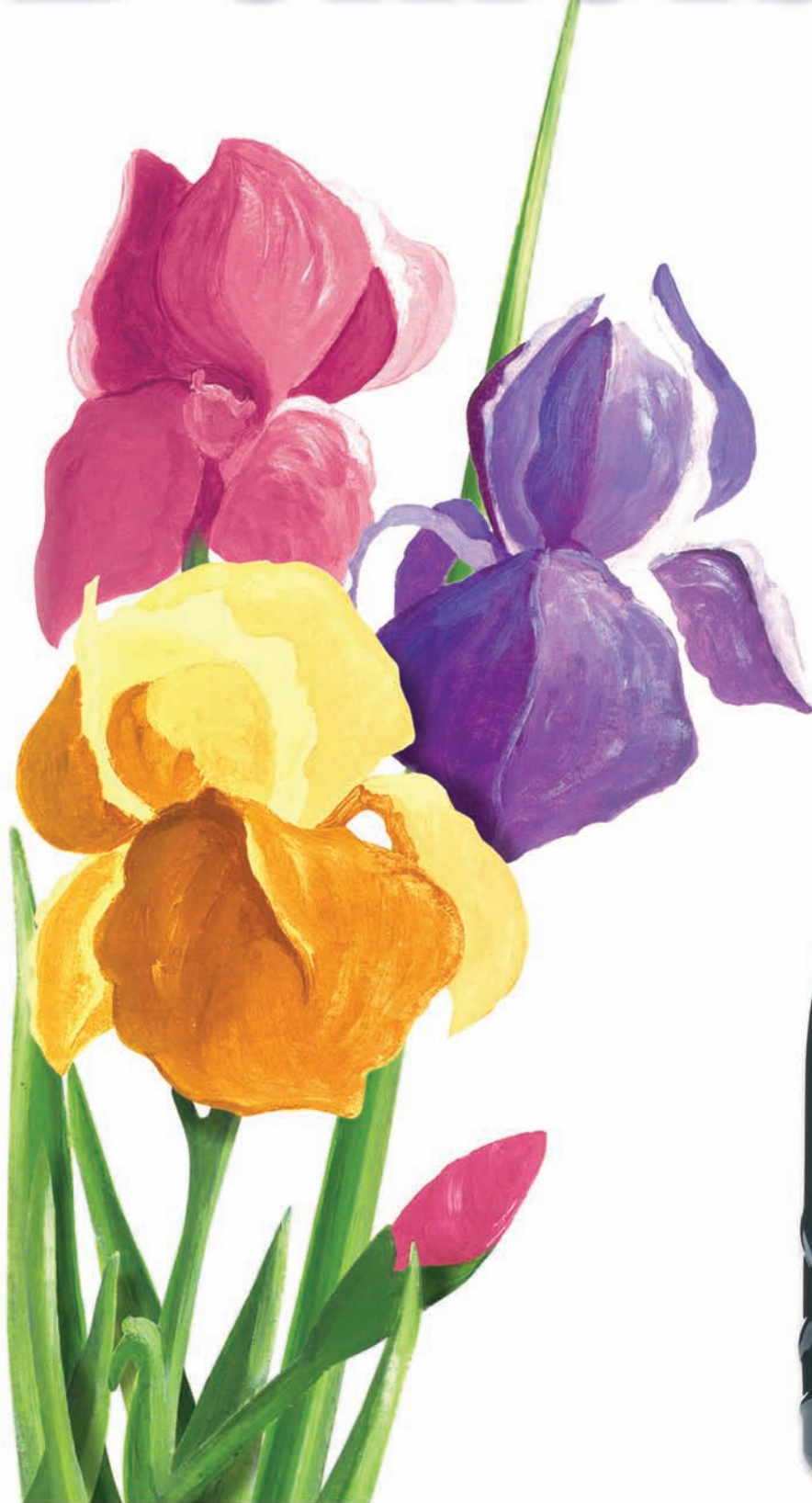
• EDC membre de la Conférence des Grandes Ecoles	page	38
• Trophée «EDC Éthique & Gouvernance»	page	40
• Le prof répond à l'actualité	page	48
• Perspectives	page	49
• Yann Zimmer	page	50
• 57 ^{ème} Promotion	page	52
• Sup de Goût	page	54

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

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

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

CHAMPAGNE Demoiselle



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



Cela fait déjà 15ans, qu'un groupe d'anciens rachetait notre Ecole pour la relancer, et l'orienter vers de nouvelles perspectives, sous la dynamique de Alain Dominique Perrin, avec une volonté maîtresse: Faire de EDC la seule école en France formant des Dirigeants et surtout des Créateurs d'Entreprises.

Pari réussi !! Un nombre sans cesse croissant d'entre nous, face aux difficultés de la conjoncture, se lance dans le grand bain de la création d'entreprise.

Force EDC, plus que jamais accompagne cette démarche et entend rester proche de son Ecole, la soutient dans son action et vous confirme qu'elle vient d'être consacrée Bac+5 Grade Master et de rejoindre la CONFERENCE des GRANDES ECOLES, ce qui non seulement renforce sa notoriété dans le monde de l'enseignement supérieur, mais lui assure par ailleurs la reconnaissance de ses pairs.

Force EDC est fière de relayer ce message à vous comme à vos enfants, et plus que jamais, dans une situation économique difficile, se doit de véhiculer cette volonté de solidarité et d'entraide qui nous anime.

C'est dans cet esprit que votre association affiche clairement sa volonté de continuer à soutenir le service EDC Carrières avec le recrutement d'une nouvelle compétence professionnelle Violaine Bô qui succède maintenant à Laurent Gauthier depuis début avril ...»

Pour ceux d'entre vous qui le souhaitent, je ne peux que vous encourager à prendre contact directement avec elle ou par l'intermédiaire de votre Délégué de région.

Bien à vous tous,

JACQUES ROUVROY (68)
Président Force EDC



*« Je continue à dicter le meilleur chemin possible pour notre école, classée maintenant dans les meilleures de ce pays et je continue à servir les anciens et A COTISER !
La cotisation est un placement à long terme et un geste du coeur. N'en attendez pas un retour immédiat ou spontané, mais le jour de «vrai besoin d'un coup de main», nous sommes là pour les cotisants !
Amitiés,*

ALAIN DOMINIQUE PERRIN (68)
Président EDC

Vu dans la presse

Alain-Dominique Perrin, L'ENCHANTEUR DU LUXE. Texte de présentation et photo.

ADP en 3D. Interview de Alain-Dominique Perrin sur ses réalisations et le monde de l'assurance.

ÉCOLES EN 5 ANS De sérieux challengers

Pour toutes celles et ceux qui ne se voient pas en prépas et sont pressés d'entrer dans le vif du sujet, ces écoles offrent une bonne alternative. Le succès aidant, les places y deviennent plus chères.

Brillants élèves de terminale, réjouissez-vous : la classe préparatoire n'est pas la seule voie vers l'excellence. En quelques années, certaines écoles dites « post-bac » ont fait des progrès étonnants. Ainsi, depuis 2000, l'Esseg de Lille, à la notoriété pourtant faible, est ainsi passée de 600 à 2000 étudiants, tandis que son budget quinquupla, de 4 à 20 millions d'euros!

22 écoles en 5 ans

Tableau récapitulatif des 22 écoles de commerce en 5 ans avec leurs caractéristiques (statut, durée des études, nombre de candidats, etc.).

(1) Pour un cursus sans apprentissage. (2) Sélection entre le bachelier et le master. (3) Études sans reconnaissance par l'État. (4) Hors liste d'admission. NC : non communiqué.

Ecoles de commerce sans l'étranger, cours en anglais... On y

Article et infographie sur les écoles de commerce sans l'étranger. L'infographie liste des écoles comme ESCP, ESCP Europe, etc.

Le Nouvel Observateur Étudiant - 2010

Capital - mars 2010

Quand l'entreprise s'apprend à l'école

Universités ou grandes écoles, les filières n'ont jamais été si nombreuses à intégrer un module, voire une spécialisation à part entière, de formation à l'entrepreneuriat.

Article de présentation sur l'entrepreneuriat à l'école avec une photo d'Antoine Ora.

Interview d'Antoine Ora, 25 ans, directeur Web à l'université Pierre-et-Marie-Curie-UPMC (Paris V). Article sur le développement du réseau des anciens élèves.



Christophe Hioco De la banque à l'art gupta

Christophe Hioco avoue deux passions : la banque et les arts. La première lui a valu de passer vingt-huit ans chez J.P. Morgan, prestigieuse Banque américaine qui l'envoie tour à tour au Japon, en Chine, à Singapour, en Inde... Au cours de ces voyages, sa seconde marotte lui offre d'exercer sa nature curieuse à la découverte du patrimoine artistique local. Une passion versant l'autre, le banquier commence alors à collectionner statues gaudhars et gupta, bronzes Dong Son du Viêt Nam et autres fleurons des arts hindouistes et bouddhiques.

Les écoles de management délivrant le grade de master

Tableau comparatif des écoles de management délivrant un master avec leurs notes de classement et autres données.

Texte de présentation et photo d'Antoine Ora.

Trophée EDC : Bongrain, Gore, ATA et Yann Arthus-Bertrand, modèles d'éthique

TOUT juste rentre de Chine et remercie par Alain Dominique Perrin, président d'EDC « de ne pas avoir préféré Davos au Theatre Marigny ». Jean Pierre Raffarin parrainait hier pour la huitième année consécutive, devant un millier d'invités et d'élèves, la remise des trophées EDC Ethique et Gouvernance. Une manifestation que l'ancien président de Riche mont, artisan de la métamorphose de l'ex Ecole des cadres en Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise, eut le nez de créer alors qu'on ne parlait pas encore d'affaires Kerviel Madoff, Zacharias, de crise financière ou de scandales des bonus « L'éthique est un exercice quotidien, une démarche citoyenne », a insisté Alain Perrin, qui a souhaité récompenser par ce prix, dont Le Figaro est partenaire et Etienne Mougeotte, membre du jury, les dirigeants d'entreprises dont la conduite est exemplaire. Dans la catégorie « grande entreprise française », c'est Soparind Bongrain, numéro mondial des spécialités fromagères, connu notamment pour son Caprice des Dieux, qui a remporté la palme. Le géant pilote par Alex et Armand Bongrain et représente hier par le DRH Claude Campionnet, totalise 17 700 collaborateurs dans 29 pays, mais a su garder sa culture de groupe familial, basée sur de hautes valeurs morales, la satisfaction des consommateurs et l'épanouissement des collaborateurs.



Claude Campionnet Yann Arthus-Bertrand, Aziz Senni et Frederic Amariutei primes par Jean-Pierre Raffarin et Alain-Dominique Perrin

L'Américain Gore, inventeur du célèbre Gore Tex, dirige en France par Frederic Amariutei, a été primé comme « grande entreprise étrangère », tout comme la société ATA (taxes collectifs), créée par Aziz Senni, business angel des cotes (BAC), pour l'entreprise de taille moyenne Enfin, les étudiants d'EDC ont pleuré Yann Arthus Bertrand comme « entrepreneur d'une passion ». En conclusion, l'ancien premier ministre a appelé la jeune génération à « plus d'optimisme et de confiance dans le progrès et l'avenir », reprenant à son compte la pensée de Confucius « Les jeunes devraient aussi nous inspirer le respect leur avenir vaut bien le nôtre ».

Le Figaro Économie - 29 janvier 2010

Elle ouvre un palace de 1 000 chambres au cœur de Londres

Peggy Villatte n'a pas une minute. Directrice grands comptes pour la chaîne Park Plaza, elle court du matin au soir pour peaufiner l'ouverture, ce mois-ci, du Westminster Bridge, le plus grand hôtel 4 étoiles construit depuis plus de quarante ans à Londres. "C'est un établissement de 1 021 chambres, au cœur de la ville, détaille la Française, débarquée ici il y a trois ans. Notre atout, c'est la vue imprenable sur Big Ben, depuis l'immense verrière, et la proximité du Parlement." Le groupe américain Carlson Hospitality, auquel Park Plaza est affiliée, a investi 363 millions de livres (plus de 400 millions d'euros) dans le projet. La chaîne espère 85% de taux d'occupation dès la première année. "Nous visons une clientèle d'affaires, mais pas seulement. Londres dispose de peu d'hôtels avec des espaces de séminaires pour 1 400 personnes." Le projet remonte à dix ans. Le nombre de visiteurs ne cessait d'augmenter à Londres et il n'était pas question de recés-



À 28 ans, Peggy Villatte gère des millions de livres de budget.

Aujourd'hui, l'hôtel a les Jeux olympiques de 2012 en perspective. "Pour moi, la crise aura été une opportunité, admet la Française, diplômée de l'EDC (Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise), à Paris, puis attachée commerciale pour les hôtels Concorde. Avec la conjoncture et l'ouverture du Westminster Bridge, la société a décidé de régionaliser sa force commerciale. L'ouverture de plus de 1 000 chambres pouvait présenter un danger pour les autres établissements du groupe. "Du coup, j'ai été propulsée responsable des ventes pour les cinq hôtels de la chaîne à Londres. Le poste a été créé. Ici, on vous donne votre chance plus vite qu'en France. Mais il faut la saisir." Peggy dirige une équipe de quatre personnes. Elle est chargée d'entretenir les relations avec les cinq plus importants clients de la chaîne (IBM, Shell, etc.) et d'en recruter d'autres.

Courrier Cadres - mars 2010

Pour moi, la crise aura été une opportunité

"Les plus gros contrats atteignent 11 000 nuitées par an. Mon job est d'analyser le marché et de communiquer pour attirer l'attention d'un maximum de personnes. On ne leur vend pas un bloc de chambres mais un tarif et des services à l'année." Ce soir-là, dans ses bureaux de Baker Street, Peggy et son équipe trinquent au succès promis du Westminster Bridge. La décontraction est de mise mais chacun sait qu'avec un tel pari, la réussite, comme l'échec, se mesureront en millions de livres. Lui écrire : pvillatte@pph.com

Philippe Lemoine
né le 7/09/1948

Adresse professionnelle
SILIC - SOCOMIE
31, boulevard des Bouvets
92000 Nanterre
Tél. : 01 41 45 79 79 - LD : 01 41 45 79 62
Fax : 01 41 45 79 50
Web : www.silic.fr et www.socomie.fr

Fonction : directeur général de Silic - président de Socomie
Formation : EDC (1971) et ICH (1977)
Parcours professionnel :
Il a commencé sa carrière au Bature (groupe Caisse des Dépôts) 1981-1986 : Socomie - directeur général
1986-1996 : CGI - directeur général
1996-2003 : Silic - directeur général adjoint et vice-président directeur général de Socomie, en charge du développement et de la commercialisation
2004 : directeur général délégué de Silic et président de Socomie
Autre activité : président de l'Orie (2008)
Secteurs d'activités : foncière, maîtrise d'ouvrage, commercialisation, gestion, investissement
Nominé PIERRE D'OR Gestionnaires/Asset Managers 2001 et 2003 PIERRE D'OR Managers 2007

expertise **pierre** Il a pris du galon et c'est bien mérité !

Expertise Pierre Magazine - mars 2010

Nouveau site www.force-edc.com

Dans le souci d'une constante amélioration de ses services auprès des anciens, Force EDC se dote d'un nouveau site Internet plus ergonomique et plus performant.



Sur la nouvelle page d'accueil activez votre compte, si vous ne l'avez pas déjà fait, pour mettre à jour votre profil. En tant que cotisant, vous aurez accès à l'ensemble des fonctionnalités du site comme l'annuaire en ligne ou la gestion de votre carrière avec EDC carrières. Vous pourrez aussi gérer vos transactions en ligne, vous inscrire aux manifestations, participer à des discussions et pleins d'autres choses encore.



Une recherche simplifiée multicritères sur l'annuaire avec la possibilité de mettre votre photo.



Un soin tout particulier a été apporté aux fonctions de EDC carrières après avoir recueilli vos besoins.

Témoignages : qu'est ce qu'une mission à l'EDC ?



Diplômé EDC en 2004, j'ai débuté ma carrière professionnelle au sein du groupe Tod's avant d'obtenir le MBA Sup de Luxe en 2005. Par la suite, j'ai occupé différentes postes notamment dans le service commercial. Voilà bientôt 2 ans, j'ai saisi l'opportunité de participer au développement commercial de la Maison Moncler, propriété du groupe italien Industries, auprès des clients multi-marques sur le marché français. Structure en pleine expansion, Moncler a retrouvé son éclat d'antan et s'impose aujourd'hui comme une référence dans l'univers du sportswear chic de luxe et jouit d'une saisonnalité encore forte liée à son produit phare, la célèbre doudoune. Ainsi, afin de répondre à nos besoins

Nicolas BERNIER (04)
nicolas.bernier@hotmail.fr

en force de vente lors des périodes des fêtes de fin d'année, j'ai immédiatement souhaité faire appel à EDC dans le cadre de ses missions Vente Tout Terrain : l'élément moteur a été notre envie de collaborer avec des profils jeunes, dynamiques et capables de s'investir dans la vente de manière intense pendant cette période cruciale. Il s'agit d'un concept unique que j'ai moi-même expérimenté lorsque j'étais étudiant EDC et qui a joué un rôle important dans la détermination de mon métier d'aujourd'hui. En effet, La mission VTT représente souvent la première opportunité pour les jeunes d'être immergés en conditions réelles dans l'univers de la vente, entourés de professionnels exigeants qui attendent autant d'eux que de leurs collaborateurs. Intégrer rapidement un argumentaire commercial, maîtriser rapidement la technicité d'un produit, savoir utiliser

les outils de vente en vue d'atteindre les objectifs fixés sans négliger la qualité du conseil et du service client : voici les éléments qui sont mis en avant lors des missions VTT et qui peuvent intéresser de nombreuses Maisons durant des périodes clés pour leur activité. Une mission VTT réussie est aussi l'opportunité pour les étudiants et pour les entreprises de renouveler et poursuivre une collaboration dans le cadre d'autres stages tout au long du cursus EDC selon les besoins de chacun. Notre Réseau est plus que jamais une force et une valeur ajoutée. Nous le renforçons et nous nous renforçons chaque fois que nous initions des relations avec les étudiants EDC d'aujourd'hui qui deviendront peut-être nos futurs collaborateurs de demain.



Hommage à Robert-Louis DREYFUSS



Je tiens à apporter un témoignage «vivant» et qui concerne Robert Louis Dreyfus disparu récemment et à qui je dois ce témoignage de fidélité et d'homme de parole... L'histoire commence en 98 à la naissance d'internet : je participe à un exercice de fin de 2^{ème} année à l'EDC avec un projet de «Site des Meilleurs Produits du Monde». Accompagné de 3 jeunes élèves, je crée le «Best Gourmet Catalogue» (www.best-gourmet.com). Deux ans plus tard en 2000 après avoir vendu mon entreprise principale, je fonde une première entreprise en tant que «Business Angel» avec les jeunes informaticiens de Bordeaux qui ont créé le site du Gourmet. L'une des rares web agency encore en activité à Bordeaux est née : «Webfutur». En 2002 je leur rends leurs parts et je crée, ma seconde affaire en tant que BA : «Agematis», avec trois de leurs amis en mal d'avenir depuis qu'ils ont quitté Carrefour. Je suis reçu par Robert (nous avons fait «cour de récré commune» à la fin des sixties) qui me dirige chez LD Com vers Paulin, son bras droit... «Agematis» fait de la sauvegarde en ligne et LD Com n'est pas encore prête pour les contenus...

Mais...en 2004 rachat de 9 Telecom et le premier portail de «9» contient...un antivirus : Paulin nous rappelle et nous sommes en ligne 3 mois plus tard : une top référence!

Après quoi la saga continue, 150 000 clients, puis premières levées de fonds pour «Agematis» qui devient «STEEK» (www.steek.com) d'abord par Innovacom puis par AGF.

Le rachat de «9» par SFR intervient au moment où STEEK explose avec un produit de Stockage-Partage en ligne «steek» qui touche les 1500 000 clients !

Et c'est le pactole en Avril 2009 avec le rachat total de STEEK par F SECURE, l'un des plus grand «marchands» d'antivirus pour 35 millions d'euros ! Je n'avais plus que quelques pourcentages de % mais ils m'ont permis de refaire un bout de toiture... par contre, j'ai fait 3 millionnaires en euros qui ont la moitié de mon âge, près de 100 emplois de jeunes développeurs à Bordeaux et à Paris, et tout cela grâce à l'écoute attentive et la parole tenue d'un Grand Bonhomme Fidèle qui n'était pour moi qu'un copain d'école...

Aujourd'hui, il y a quelques jeunes que je connais sur cette terre, qui ont eu la chance de croiser RLD sur leur route et qui tracent la leur en portant quelque part ses couleurs... Merci à toi Robert d'être ce que tu as été...

DOMINIQUE METZGER (69) - Marketing

PRÉSIDENTE DIRECTION GÉNÉRALE

• **Monsieur Yann Kérébel** est promu président-directeur général de Digicel (ex-Bouygues Telecom Caraïbe), à ce poste depuis le 15 décembre 2009, en remplacement de Madame Gheda Gebra.

Yann Kérébel, 38 ans, MBA Financial Planning, MBA ISEFI de l'ESC Marseille-Provence, diplôme de l'EDC La Défense (1993), DECF, a réalisé le parcours suivant :

* 2009 : Digicel, Chief Operational Officer.
* 2008 : Digicel, Chief Commercial Officer.
* 2006-2008 : Digicel, directeur marketing & communication.
* 2005-2006 : Bouygues Telecom Caraïbe (devenue Digicel), responsable du marketing.
* 2002-2005 : Bouygues Telecom, responsable du marketing clients (Bouygues Telecom Entreprise).

* 2000-2002 : Vivendi Universal, chef de projet base de données Groupe.

* 1999-2000 : Banque populaire de l'Ouest, responsable du marketing opérationnel.

* 1997-1999 : Banque Woolwich, responsable du marketing direct.

* 1994-1997 : Banque La Hélin, responsable du développement de «La Hélin Direct», premier call-center français de vente à distance de crédit immobilier.

Yann Kérébel est également le créateur et dirigeant du Marcomtel Group, une plate-forme mondiale de partage d'expérience marketing télécom.

DIRECTION GÉNÉRALE

• **Monsieur Yann Emilian** est promu directeur général France d'Affinion International (Affinion Group). Il est ainsi en charge du développement des programmes de fidélisation proposés par Affinion International. Il aura également pour mission de conduire le développement de l'agence en France.

Yann Emilian, 42 ans, diplômé de l'Ecole des cadres et des affaires économiques (1988), était précédemment directeur général adjoint, en charge du développement marketing et communication d'Affinion International. Il est entré en 1990 chez American Express Cartes France, avant de rejoindre American Express Bank, où il a occupé plusieurs postes dont celui de Marketing & Communication Manager. En 1998, il a intégré General Electric Capital Bank en tant que directeur marketing et communication. A partir de 2001, il a exercé les mêmes fonctions au sein de Nabab (Groupe Société générale). Il a piloté la stratégie de lancement de cette nouvelle banque de gestion privée. Il a ensuite pris la direction du marketing et de la communication de Citibank (Citigroup), en tant que vice-président, avant de créer sa propre société de conseil en développement de PME et création d'entreprise. En 2005, il a été directeur marketing produits et communication France de Cims (marque fusionnée depuis avec Progeny Marketing Innovations et Trilegiant Loyalty Solutions au sein d'Affinion International). Il a rejoint le comité exécutif et le comité de direction de Cims France.

Il est devenu directeur commercial et marketing d'Affinion International la même année.

• **Monsieur Georges-Henry M-J Grandin** est promu directeur d'IFFCO, à ce poste depuis le 23 février 2010. Il est ainsi en charge de la direction des activités globales de promotion et de ventes des matières premières destinées aux secteurs alimentaires et non-alimentaires (BtoB) dans le monde entier.

Georges-Henry M-J Grandin, 36 ans, EDC (1997), LBS London (1998), a réalisé le parcours suivant :

* 2007-2010 : IFFCO Oils & Fats, Business Head.
* 2004-2007 : IFFCO Oils & Fats, Senior Export Manager.
* 1999-2004 : Unilever Oils & Fats, Export Manager.
* 1997-1999 : Armanti/ Brinkers, Sales Manager.

• **Monsieur Yorick Savary de Beauregard** est promu directeur agence Alpes-Maritimes chez Bouygues Immobilier Côte d'Azur (Groupe Bouygues), à ce poste depuis le 1er février 2010. Il est ainsi chargé de piloter l'activité de la promotion immobilière sur le territoire des Alpes-Maritimes.

Yorick Savary de Beauregard, 38 ans, EDC (1993), a réalisé le parcours suivant :

* 2005-2010 : Bouygues Immobilier, directeur du développement au sein de la direction régionale Rhône-Alpes.
* 2003-2005 : Bouygues Immobilier, responsable du développement, à Lyon.
* 1999-2003 : Capri (Icade), responsable du développement, à Lyon.
* 1994-1999 : Dejonnaes, consultant en immobilier d'entreprise, à Lyon.

• **Monsieur Arnaud Fantapié** est directeur de Liwoo, à ce poste depuis le 1er décembre 2008. Il est ainsi en charge de la mise en oeuvre de la stratégie de développement commerciale et marketing de l'entreprise.

Arnaud Fantapié, 45 ans, EDC (1987), était depuis 2008 directeur du développement international et directeur Amérique du Nord de Fastbooking. Il a commencé sa carrière en 1988 chez Grofiller (distributeur de mobilier pour les centres hospitaliers régionaux) comme responsable de secteur. Entre 1989 et 1998, il a été successivement directeur de l'Hôtel Le Pirate Beach (à Saint-Martin), directeur commercial et d'exploitation de 3 hôtels Holiday Inn, à Paris, à Nantes et à Strasbourg puis directeur du Golf Hotel de Kempferhof, en Alsace. Il a rejoint en 1998 le Groupe Würth comme directeur du développement commercial sur la région Alsace-Lorraine. Il a ensuite été directeur des ventes de Würth Canada de 2000 à 2001, avant d'en assurer durant 3 ans la direction générale. De 2004 à 2007, il a exercé les fonctions de directeur international, chargé du développement multimarque sur l'Asie, le Moyen-Orient, l'Europe et les Etats-Unis du Groupe Flo.

DIRECTION SENIOR

• **Monsieur Hervé Camus-Haessler** est nommé Senior Director, EMEA Channel De-

velopment de SAP France (Groupe Business Objects), à ce poste depuis octobre 2009. Il est ainsi en charge du développement des ventes indirectes sur la centaine de pays de la région EMEA (Europe, Moyen-Orient & Afrique). Il sera responsable du pilotage de l'innovation avec les canaux existants et futurs afin de servir de nouveaux marchés. Son focus initial sera sur les entreprises moyennes, faisant franchir aux ventes indirectes une nouvelle étape afin de positionner SAP et son écosystème partenaires sur une croissance durable et profitable en 2010 et au-delà. SAP, qui vient d'annoncer la croissance au troisième trimestre 2009 de son Business Volume et de sa marge, renforce son équipe de direction.

Hervé Camus-Haessler, 42 ans, licence en administration économique et sociale de l'université de Bourgogne, Master en marketing de l'Ecole supérieure de commerce EDC (1990), a réalisé le parcours suivant :

* 2005-2009 : Getronics, directeur de la Business Unit Groupe Clients Stratégiques, Alliances & Canaux Monde.
* 2004-2005 : Stratus Technologies, directeur Business Solutions et Services professionnels EMEA.
* 2002-2003 : Uniaccess-AIS, directeur ventes, marketing & partenariats Europe.
* 1999-2002 : Microsoft, manager alliances et ventes stratégiques.
* 1997-1999 : Microsoft, chef de groupe marketing Développement des canaux à valeur ajoutée.
* 1996-1997 : Microsoft, responsable comptes OEM Europe multinationaux.
* 1994-1996 : Bull, responsable du développement des ventes indirectes et OEM Asie-Pacifique.
* 1993-1994 : Bull, chef de programme marketing, affaires stratégiques et grands comptes Monde.
* 1990-1991 : A commencé sa carrière chez NCR-Teradata (AT&T GIS) en tant que responsable commercial en France.

DIRECTION DES VENTES

• **Monsieur Boris Allanic** est promu directeur des ventes du pôle Social d'Alma Consulting Group, à compter du 1er février 2010. Il sera sous la responsabilité directe de Monsieur Pascal Aubrée, directeur commercial et des partenariats.
Boris Allanic, 27 ans, diplômé de l'Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise, spécialisation marketing (2005), exerçait en tant que directeur régional au sein du pôle Social d'Alma Consulting Group depuis son arrivée dans la société, en 2007.

DIRECTION RÉGIONALE

• **Monsieur Eric Gandibleu** est promu directeur régional Europe continentale d'Aquent, à ce poste depuis novembre 2009. Il est ainsi chargé de redévelopper les activités d'Aquent aux Pays-Bas et en Allemagne, avant de se déployer sur l'ensemble des pays majeurs en Europe.
Eric Gandibleu, 44 ans, EDC (1988), était



précédemment directeur régional Europe du Sud d'Aquent. Il a commencé sa carrière comme analyste commercial junior chez Xerox Londres. Il s'est ensuite tourné vers le secteur du recrutement. De retour en France, il a exercé durant 10 ans chez Michael Page, d'abord comme consultant, puis comme directeur au sein de la division Finances. Promu par la suite directeur exécutif chargé du contrôle, du lancement et de la gestion de la division commerciale et du marketing, il a alors pris la tête d'une équipe de plus de 70 consultants. En 2000, il est devenu associé du cabinet d'Executive Search Neumann International. A la tête d'une équipe de plus de 35 consultants, il a dirigé l'activité Recrutement de cadres de Neumann International sur l'Europe. C'est en 2005 qu'il a rejoint Aquent, pour relancer le bureau de Paris du groupe.

• **Monsieur Frédéric André** est promu directeur régional Europe du Sud & Afrique de Management Centre Europe (MCE), à ce poste depuis novembre 2009.

Frédéric André, 46 ans, diplômé de l'EDC (1986), occupait depuis 2007 le poste de directeur du développement pour la France chez Management Center Europe. Il a débuté au sein de PME dans le domaine des solutions informatiques clés en mains, avant de rejoindre en 1995 American Express France. Il y a occupé différents postes d'encadrement d'équipes grands comptes au sein de la division Corporate Services, avant de prendre la responsabilité de la division Produits prépayés pour la France et le Benelux, de 2003 à 2006. Il a rejoint Euler Hermes SFAC Direct en 2006 comme directeur commercial.

INTERNATIONAL BUSINESS PARTNER FINANCE

• **Monsieur Jean-Philippe Veillard-Guisset** est promu International Business Partner Finance - Medical Technology & Services Segment au sein de Carefusion International, à ce poste depuis le 1er mars 2009. Ses responsabilités s'étendent aux régions Europe, JANZA (Japon, Australie, Nouvelle-Zélande) et Latam (Amérique latine).

Jean-Philippe Veillard-Guisset, 42 ans, DEUG de droit (1989), diplôme de l'EDC, option finance (1990), MBA de l'université de Nottingham (1991), Black Belt Training (2005), a réalisé le parcours suivant :

* 2008-2009 : Cardinal Health International, International Financial Business Reporting Director - Financial Planning & Analysis (FP&A) International Director.
* 2006-2007 : Cardinal Health International, European Financial & Business Reporting Director.
* 2002-2006 : Cardinal Health France, Controller France.
* 2000-2002 : Cardinal Health France, Finance Manager France.
* 1999-2000 : Cardinal Health International, Financial Analyst Europe.
* 1997-1998 : Cardinal Health France, Financial Analyst France.
* 1994-1997 : Baxter SA, Supply Chain Analyst.

* 1992-1993 : Bertrand Faure (Groupe Epeda Bertrand Faure), VSNE.

ADMINISTRATEUR

• **Monsieur Pascal Marchetti** est nommé administrateur, en qualité de représentant de la Banque populaire des Alpes, de la Compagnie des Alpes (CDA), à ce poste depuis le 19 mars 2009. Son mandat expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice devant se clore le 30 septembre 2012.

Pascal Marchetti, 44 ans, diplômé de l'Ecole des cadres (1985) et de l'ITB, a réalisé le parcours suivant :

* Depuis 2008 : Banque populaire des Alpes, directeur général.
* 2008-2009 : La Compagnie des Alpes, membre du conseil de surveillance, en qualité de représentant de la Banque populaire des Alpes.

* 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 commencé sa carrière comme conseiller de clientèle à la Banque populaire Région Ouest de Paris (BPROP).

• **Madame Dominique Beljanski** est nommée administrateur de la Coopérative AS Voyages, à ce poste depuis décembre 2009.
Dominique Beljanski, 50 ans, diplômée de l'Ecole des dirigeants et créateurs d'entreprise (1981), gère depuis 1993 Plein Ciel Voyages (agence aujourd'hui intégrée à la Coopérative AS Voyages).

DIRECTION DE PROJETS

• **Monsieur Christophe Lonjon** est promu directeur de projets au sein d'Optical Center, à ce poste depuis le 1er septembre 2008. Il est ainsi en charge des projets nouveaux, notamment dans le domaine des applications informatiques.

Christophe Lonjon, 47 ans, EDC (1985), Institut de gestion sociale, pôle universitaire Léonard de Vinci, a réalisé le parcours suivant :

* 2005-2009 : Optical Center, directeur des ressources humaines.
* 1999-2005 : GFI Prodigiciels, directeur de projet.
* 1998-1999 : Europ Assistance, directeur de la formation.
* 1988-1998 : Generali France Assurances,

contrôleur de gestion sociale.

* 1987-1988 : Assedic de l'Essonne, chargé de l'organisation.

BRAND MANAGER

• **Monsieur Jacques Thomas** est promu Brand Manager de Lange & Söhne pour la région Europe de l'Ouest au sein de Riche-mont Iberia (Groupe Rlichemont), à ce poste depuis le 1er avril 2010. Il est ainsi en charge de cette marque sur les marchés suivants : France, Espagne, Portugal, Belgique, Monaco et Grande Bretagne. Lange & Söhne, propriété du Groupe Rlichemont, est une marque allemande de très haute horlogerie située à Glashütte, Saxe.

Jacques Thomas, diplômé en commerce international de l'Ecole des cadres à Paris (1973), était depuis 2002 directeur général Espagne de la société Jaeger-LeCoultre (Groupe Rlichemont). Il a commencé sa carrière en 1977 comme chef de produit du pôle Briquets et Instruments d'écriture chez Cartier International, à Paris. Il a poursuivi ensuite son parcours chez Rochas Parfums en tant que responsable export des marchés européens, asiatiques et du Moyen-Orient. En 1986, il s'est installé au Brésil pour prendre la tête de la marque Christophe pour le marché brésilien, un poste qu'il a occupé pour la même marque des années plus tard, en Espagne. Il a repris ensuite le marché espagnol pour Rochas.

CHIEF OPERATING OFFICER

• **Monsieur Christophe Hioco** est nommé Chief Operating Officer de Société générale Corporate & Investment Banking (SG CIB), à ce poste depuis septembre 2009. Il est sous la responsabilité directe de Monsieur Michel Pérétié, directeur de la banque de financement et d'investissement du Groupe Société générale. Il a pour mission d'optimiser l'allocation des ressources rares tout en menant à bien la transformation du modèle opérationnel de la banque de financement et d'investissement. Il aura notamment en charge la supervision directe des fonctions Ressources (Opérations, Systèmes d'information, Comptabilité & Finance) et la gestion du risque opérationnel via le département Sécurité des opérations et prévention de la fraude. Il s'agit d'une création de poste. Il devient membre du comité exécutif restreint de la banque de financement et d'investissement du Groupe Société générale, dont il rejoint également le comité de direction.
Christophe Hioco, 57 ans, diplômé de l'Ecole des créateurs et dirigeants d'entreprise (1976), était depuis 2003 conseiller senior, spécialisé dans l'optimisation des processus d'activités, au sein de McKinsey & Company. Il a commencé sa carrière chez JP Morgan, où il a exercé pendant 28 ans. Il a assuré la direction d'activités commerciales, opérationnelles et techniques chez JP Morgan. Il a également été Chief Operating Officer du groupe en Asie, puis en Europe. Il a joué un rôle déterminant lors de la fusion de JP Morgan et de Chase Manhattan Bank.

Naissances

- Jeanne** Chez Amélie (04) et Julien VALENTIN (04), le 22 mars 2010
- Arthur** Chez Amaury (04) et Sophie FONTANA (02), le 1er mars 2010
- Daphné** Chez Géraldine (96) et Nicolas VERRIER (96), le 18 mars 2010
- Pauline** Chez Henri (05) et Aude PERROT, le 24 février 2010
- Hippolyte** Chez Alexia (91) et Daniel KLEIN - RENOUX, le 22 février 2010
- Giulia** Chez Emilie (04) et Mathieu (04) KAYSLER, le 27 décembre 2009
- Gautier** Chez Arnaud (96) et Sabrina MIGNOTTE, le 17 novembre 2009
- Vincent** Chez Guillaume LE REVEREND (92) et Sabrina MAIER, le 19 octobre 2009
- Cyprien** Chez Antoine (95) et Marie-Laure BORDIER, le 8 octobre 2009
- Théophile** Chez Isabelle (02) et Jean-Philippe BERRON-SERVAZEIX, le 28 juillet 2009
- Laurine** Chez Séverine BLOCH (03) et Fabrice PAGES, le 27 juillet 2009
- Antoine** Chez Amaury (07) et Isabelle ERNAULT de MOULINS, le 24 juillet 2009
- Victoire** Chez Camille (01) et LE CHEVALLIER, le 14 juillet 2009
- Lucas** Chez Michel (97) et Julie DELLSPERGER (97), le 7 juillet 2009

Mariages

- Johanna ZUBER** (01) a épousée, Arnaud de LINCLAYS, Le 29 août 2009
- Mickaël LAVOLLE** (05) a épousé, Philippine BECQUET de MEGILLE, Le 11 juillet 2009
- Alexandra BENZIMRA** (05) a épousée, Benjamin MARCIANO, Le 28 mai 2009

Décès

- Christian SELVE** (66), décédé le 1er septembre 2009
- Joël BOUTET** (76), décédé en 2009

Les lundis de l'EDC

Que vous soyez franciliens ou de passage dans la capitale, vous avez la possibilité de vous retrouver au club LES AMIS DES BARBARIANS chaque 1er lundi du mois à 19h L'occasion de partager un bon moment, faire du business ou échanger des cartes de visites par exemple !

L'inscription doit être validée en ligne
sur le site Force EDC ou par tél au 01 46 93 00 25

LE CLUB PRIVÉ

«LES AMIS DES BARBARIANS»

Le club a ouvert ses portes le 6 septembre 2007, veille du match inaugural de la Coupe du Monde de Rugby en France.

Mais la véritable histoire du club commence en réalité en juin 1995. Serge Kampf, le premier Président, prend l'initiative d'inviter une vingtaine de ses amis (dirigeants d'entreprise, avocat, cuisinier, médecin, écrivain, journaliste...) et une dizaine de Barbarians à Johannesburg afin d'assister à la finale de la 3ème Coupe du Monde de Rugby.

Cette expérience sera suivie par beaucoup d'autres et permettra de tisser des liens étroits entre ces deux mondes qui se connaissaient mal.

En novembre 2003, le désir d'institutionnaliser ces relations se fait ressentir. L'idée de départ est de créer sous l'égide de la Fédération Française de Rugby le «Business Rugby Club».

Finalement, après quatre années de réflexion et de déconvenues, c'est une association qui voit le jour : Les Amis des Barbarians.

Le but : créer et animer un Club Privé situé au coeur de la capitale à quelques mètres de l'Arc de Triomphe.

Un lieu unique et confidentiel de rencontres de 200m2, avec bar, restauration et écran géants.

Les Clubs Géographiques

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

Ils sont un lieu de rencontre et d'échanges pour partager des expériences, pour échanger ou se retrouver amicalement.

Alors quelles que soient les raisons qui vous amènent à vivre en région, ayez le réflexe réseau en participant à la vie de votre club régional : pour y amorcer ou

entretenir un réseau local, pour élargir votre horizon professionnel au-delà de votre milieu quotidien...

et peut-être aussi découvrir ou partager en peu de temps les meilleures adresses gastronomiques et culturelles de la région.

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



Région Centre

«Une soirée Jazz le samedi 26 février pour la Région Centre avec près de quarante participants que la tempête Xynthia n'a pas dissuadé de venir ! Une ambiance particulièrement conviviale pour démarrer l'année en swing ... penser Réseau et cotiser !»



Visite de la Centrale EDF Saint-Laurent des Eaux



«Les procédures sont nombreuses et très strictes sur un site de 60 hectares de très haute sécurité, ce que chaque membre de notre groupe a naturellement et parfaitement bien compris. Une visite très instructive grâce aux commentaires détaillés de nos guides spécialisés mais aussi grâce aux questions très pointues de Claude Chianelli, physicien nucléaire et mari de

Michèle, EDC de Tours ! Coeur du réacteur, salle des machines, salle des opérations : un rendez-vous qu'aucun de nous n'aurait voulu manquer.» Présents : Evelyne et Raymond Bartholin, Jean-Marc Sala, Claude Chianelli, Michel et Françoise Tabourdeau, Jean-Baptiste Virlet, Serge et Marie-Laure Touzelet

COORDINATEUR GRAND OUEST Serge TOUZELET (68)	HAUTE NORMANDIE Bertrand COMBE (03) Laura MAROSELLI (04)	COORDINATEUR GRAND EST Sophie Ann BOUCHETARD (89)
BASSE NORMANDIE François ANDRE (74) Aymeric LACAPE (05)	PAYS DE LOIRE Patrick ALAIRE (88) Sébastien BEAU (92)	NORD PAS DE CALAIS Olivier SANCE (89)
BRETAGNE Antoine LEMAISTRE (68) Xavier ORAIN (81)	AQUITAINE Yves GREGOIRE (74) Sébastien LAGUERRE (05) Thierry VALLET (89) Jean-Paul MOROY (73)	MEURTHE ET MOSELLE Nicolas SCHAEFFER (08)
CHARENTE MARITIMES Jean-Jacques BOUTROT (71)	LIMOUSIN Jacques FUMEAU (66) Antoine AUDERT (04)	BAS RHIN - HAUT RHIN Arnaud FANTAPIE (87)
MIDI PYRENEES Jérôme PASQUET (93)	POITOU CHARENTE EN ATTENTE DE DELEGUES	BOURGOGNE CHAMPAGNE ARDENNES Jean-Philippe GEOFFROY (82) Hervé HUOT-MARCHAND (94)
CENTRE Serge TOUZELET (68)		RHONE ALPES Sophie Ann BOUCHETARD (89) Jean-Louis NORMAND (75) Jean-Marc ASTRUZ (91)
ILE DE FRANCE EN ATTENTE DE DELEGUES		PACA CORSE MONACO Pierre LACAGNE (82)
		LANGUEDOC ROUSSILLON Jean-Guy ZELINE (87)

Canada

QUEBEC		
Frédéric	BLANCHET	(92)
Christian	CHARPENEL	(76)
Agnès	DARMAILLACQ - PERES	(92)
Jean-Marie	DOISY	(67)
Régis	ETHEART	(71)
Michel	FABRE	(78)
Hervé	FOULON	(72)
Philippe	GUGLIELMI	(88)
François	LAIR	(74)
de Tommaso	LEVA	(01)
Michel	LIBROWICZ	(69)
Guy	LIEUTIER	(67)
Pierre Alexis	LINE	(05)
Maily	MALFREY	(03)
Stéphane	MASQUIDA	(80)
Jean-Louis	MAUBOIS	(68)
Vincent	PERES	(91)
Elisabeth	TROLETTI	(88)
Jean-Pierre	VALENTIN	(71)
Caroline	VINCHON	(91)
ONTARIO		
Jean-Charles	GONGUET	(75)
Arnaud	HEDOIN LAMOOT	(94)
Christophe	JOLLIVET	(87)
Stéfan	SERWE	(88)
ALBERTA		
David	KHAU	(05)
COLOMBIE-BRITANNIQUE		
Thierry	BARBIER	(77)
Manel	DULIOUST	(02)
Julien	DULIOUST	(03)
Nicolas	JACQUES	(03)

jeudi 11 février 2010

Jeudi 11 février 2010, 12 anciens élèves de l'EDC résidents à Montréal, se sont retrouvés autour d'un agréable souper servi à la Brasserie Alexandre. L'EDC compte environ 30 anciens élèves présents au Canada, dont la grande majorité réside au Québec (20 anciens).

Première rencontre depuis la venue d'Alain Dominique Perrin en 2005, cette soirée permis notamment d'apprécier la très grande diversité des anciens EDC, tous très bien intégrés au Canada.

La soirée fut également l'occasion d'accueillir Monsieur Bernard Canneva, président de l'Association des Anciens des Grandes Écoles Françaises au Canada). Ainsi les anciens EDC rejoignent un réseau de plus de 500 anciens élèves présents au Canada.

Un tour de table a permis à chaque participant de présenter son parcours depuis sa sortie de l'EDC. Il semblerait d'ailleurs que certaines relations d'affaires aient été amorcées.

La prochaine activité est prévue pour le mois de Juin prochain, dans le cadre des festivités du grand prix de F1 de retour à Montréal, avec, nous l'espérons la présence de Jean Todt, nouvellement promu à la présidence de la FIA. Contact : Frédéric Blanchet (92) - fblanchet@fabri-metal.com



Île de la réunion

Profitant du passage de Patrick Schmitt (65) dans notre île, nous avons organisé un dîner EDC regroupant toutes les générations d'anciens (ou presque) le 18 février à Saint Gilles les Bains. Souvenirs de l'école, discussions professionnelles, anecdotes diverses et parcours des uns et des autres ont rythmés la soirée. Ce repas fut aussi l'occasion de passer des messages sur l'importance d'être à jour dans sa cotisation et d'aller sur le nouveau site.

30% des anciens de l'île étaient présents dont : Bruno Lacastaigneratte (78), Jean François Tardif (90), Henri Bédier (75) et leurs épouses, Patrick Schmitt (65), Bruno Faure Vincent (85), Gabrielle Levasseur (01), Géraldine Verrier (96). Contact : Nicolas verrier(96) - nicverrier974@gmail.com



Malaisie

Le premier dîner EDC de Malaisie pour 2010 a eu lieu le 8 février chez Geoffroy de Drouas (CI 78), en compagnie de Philippe Le Bretton (CI 85) de passage à Kuala Lumpur. Après le boulot (BONIA et PUMA en l'occurrence) nous avons parlé famille, voyages, peinture et bien sûr gastronomie, sans oublier les anciens. Ce fut un repas de dernière minute cuisiné par Helen de Drouas, qui ce soir nous avait fait un curry bien épicé, comme on sait les faire à Malacca, dont elle est originaire. Avant de se quitter Helen nous a pris en photo, avec comme toile de fond une de ses dernières créations. Rappel à ceux qui se pointeraient pour le Grand Prix de Formule 1 à Kuala Lumpur: n'hésitez pas à vous annoncer, y compris Jean Todt. Rendez-vous le 4/4 !

Contact : Geoffroy de Drouas (CI 78)- g_de_drouas@hotmail.com



Chine



Dîner des anciens à Shanghai

Cette année, Monsieur Gérard Cazabat, directeur de la spécialité Management International a réussi à organiser un voyage ludique en Chine avec quelques étudiants de cinquième année.

Cette opportunité inattendue par ces étudiants a déclenché une réelle volonté de profiter à fond de ces 10 jours au pays du Soleil Levant. Parmi les projets évoqués, une rencontre avec les anciens de l'école vivant actuellement à Shanghai a été retenue. L'idée a donc été d'inviter à dîner ces nombreux anciens afin de pouvoir faire leur connaissance et de partager nos expériences.

L'invitation a connu un succès inespéré et sur la quinzaine de mails envoyés, neuf personnes ont pu se rendre disponible pour le même soir.

Avec l'aide de Camille Le Chevallier pour motiver les troupes et d'Eve Lacoste pour réserver un restaurant «Le Lost Heaven», le dîner a donc eut lieu le vendredi 27 novembre 2009 entre 11 étu-

diants de l'EDC, un professeur et 9 anciens de l'EDC qui ont choisi une vie d'expatrié.

Le dîner s'est déroulé dans une ambiance conviviale : anciens et futurs diplômés ont tout de suite su mêler et après un discours d'ouverture de notre cher professeur, le dîner a pu commencer. Un brouhaha de rire, d'anecdotes sur l'EDC et de conseils de diplômés à futur diplômé a ponctué ce repas dont les nombreux mets étaient absolument délicieux. De nombreux liens ont ainsi pu être créés ce soir là et ceux d'entre nous qui désirent travailler à Shanghai dans un futur proche ont eu l'opportunité de rencontrer des personnes qui en ont déjà fait l'expérience et qui évidemment seront là pour eux quand ils arriveront.

Après une photo officielle de tout le groupe, une sortie entre les participants moins officielle s'est organisée naturellement et beaucoup sont partis faire la fête ensemble.

Ainsi, après une soirée mémorable, les 11 étudiants (Eve La-

coste, Thomas Fontaine, Emmanuelle Damois, Sophie Brunstein, Thomas Effantin, Thomas Ducos, Jean-Baptiste De Bouard, Léonore Petit, Timothée Ferré, Tandis Mirzai et Nicolas Micalleff), leur professeur Monsieur Gérard Cazabat ne peuvent que remercier les invités (Camille Le Chevallier, Emmanuel Vaubourg, Jean-Michel Paulange, Nicolas Hamel, Romain Collinet, Nicolas Berthier, Claire Brochand, Eric Haubert et Guy-Michel Robert) car ils ont su donner de leur temps et de leur expérience pour nous autres encore étudiants pour quelques semaines seulement.

Léonore PETIT
Etudiante en 5^{ème} année de l'EDC
Nous avons été reçus comme des rois par Monsieur Cazabat et ses 11 étudiants de passage à Shanghai fin Novembre. Nous étions ravis de profiter de leur passage pour nous retrouver autour d'un excellent dîner...comme toujours gargantuesque ! Les mets étaient délicieux, le vin coulait à flot et l'ambiance était au rendez vous. Nous avons tous passé une excellente soirée et nous réjouissons par avance d'accueillir le prochain groupe de Monsieur Cazabat !

Au nom de tous les anciens de Shanghai, je tiens à leur dire un IMMENSE MERCI !

Contact : Camille Le Chevallier (01)

Voyage

Fin novembre 2009, onze étudiants de l'EDC Promo MI 2010 accompagnés par leur responsable de spécialisation Management International, M. Gérard CAZABAT, ont effectué un voyage en Chine.

Ce séjour avait plusieurs objectifs : la délocalisation du cours de Management Industriel et contrôle qualité, la recherche de stages en entreprises, le contact avec les anciens de l'EDC basés en Chine, la visite d'industries chinoises et la mise en place de partenariats avec des universités de Shanghai.

Les étudiants sont convenus de l'importance d'un tel apprentissage particulièrement dense et profitable pour leur application des enseignements reçus en MI. Deux partenariats avec des Universités chinoises ont été initiés ; quelques 14 stages et CDI ont été proposés aux étudiants ! Le Réseau des anciens en Chine s'est mobilisé à cette occasion et une «passerelle EDC» a été activée entre Shanghai et La Défense, renforçant les liens entre nos étudiants et le monde entrepreneurial chinois.
EDC - promo MI 2010

Retour vers l'emploi : de la méthode, encore de la méthode, toujours de la méthode !



La crise a terriblement impacté le marché de l'emploi Cadres en France depuis maintenant deux ans, et les diplômés de l'EDC n'ont pas été épargnés : plus d'une centaine d'entre vous est entrée en contact avec EDC Carrières pour bénéficier d'une aide et d'un soutien dans leurs recherches d'emploi.

Cet accompagnement peut prendre plusieurs formes, s'inscrire dans la durée ou alors être très ponctuel : c'est une offre sur-mesure que nous vous proposons, adaptées aux besoins de chacun.

La situation est malheureusement similaire dans toutes les Ecoles de Commerce et la crise touche tous les âges sur presque tous les métiers : il ne s'agit donc pas de se culpabiliser et de perdre confiance en soi mais bien au contraire de mettre

en œuvre une vraie stratégie de recherche qui soit la plus large, la plus ouverte et la plus dynamique possible.

Tous ceux qui récemment ont pu trouver ou retrouver un emploi ont démontré des qualités d'organisation, d'énergie et de remise en question remarquables, et ont respecté des règles de base qu'il est sans doute bon de rappeler :

- Une lettre de motivation courte, rythmée, sans faute d'orthographe, qui donne envie de lire le CV et d'en savoir plus,

- Un CV lisible, synthétique et bien organisé, qui présente l'essentiel du parcours mais sans tout dévoiler : il faut que le recruteur ait envie de vous rencontrer pour voir qui se cache derrière cette belle carte de visite !

- Une stratégie de recherche multicanal, menée simultanément :

- Sites Emploi : indispensables, ils ne proposent néanmoins qu'une partie de l'emploi Cadres, et la concurrence y est féroce : y être présent est facile, primordial, mais insuffisant.

Contact :
Violaine BÔ

01 46 93 03 75

violaine.bo@edcparis.edu

- Cabinets de Recrutement : il en existe environ 600 qui représentent environ 20% du marché cadres. Il faut donc vous faire connaître au moins auprès des principaux (une centaine), quoi qu'il arrive c'est un investissement sur votre avenir.

- Le marché caché : ce terme mystérieux concerne tous les recrutements qui se font en direct, sans publicité (cooptation, réseau, candidatures spontanées, ...). Ce sont les postes les plus difficiles à toucher mais c'est sans aucun doute la méthode la plus efficace pour un retour vers l'emploi plus rapide.

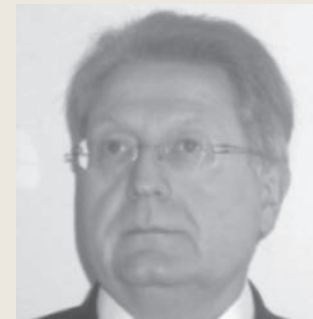
- Une capacité à se remettre en question : nous rêvons tous d'un job idéal, dans le secteur de nos rêves. Le marché de l'emploi est-il objectivement, aujourd'hui, capable de nous proposer ce poste ou devons nous ouvrir au maximum notre recherche et accepter des compromis, même s'ils sont difficiles ?

- Une mobilité totale (si le poste proposé en vaut la chandelle bien sur !).

- Un travail de fond, méthodique et opiniâtre, qui doit permettre chaque jour de s'ouvrir de nouvelles pistes.

Ces remarques sont bien entendu générales, et certains cas particuliers ne s'y retrouveront pas : elles découlent néanmoins de faits et cas objectifs, observés depuis 6 mois au sein de EDC Carrières et depuis beaucoup plus longtemps par tous les professionnels du recrutement.

Témoignages :



Jean Marc FIAND (76) : « Après une longue carrière de Directeur Commercial/Export dans l'industrie agro-alimentaire, je me suis retrouvé sur le marché du travail en avril 2009 : j'ai alors contacté EDC Carrières qui, en parallèle de mes propres contacts, m'a accompagné tout au

long de ma recherche d'emploi. Je me suis organisé pour pouvoir toucher le maximum d'employeurs en multipliant les pistes (près de 200 !). J'ai ciblé mes candidatures sur tous les métiers agro-alimentaires, même dans des secteurs dans lesquels j'avais exercé il y a 15 ans (ingrédients). Il faut s'investir quotidiennement dans la recherche : comme un temps plein. Ce travail de fond, méthodique, a fini par payer : après avoir été dans une quinzaine de sélection de candidats en 8 mois, j'ai retrouvé en début d'année un poste de Directeur Export à la Biscuiterie Mère Poulard du Mont St Michel, via un cabinet de recrutement. Je précise que géographiquement j'ai joué la mobilité et que j'ai accepté une diminution de rémunération. Mais quel bonheur de faire à nouveau le métier pour lequel j'ai été formé à l'EDC ! ».

Pierre Alexis de la SAYETTE (2008) : « Après une expérience professionnelle passionnante en Afrique, je suis revenu en France dans l'intention de retrouver du travail. Attaché à mon école j'ai pris contact avec EDC carrières suite à des conseils d'un ancien qui s'était trouvé dans la même situation



que moi. En effet il est important d'être bien organisé, la rencontre avec EDC carrières m'a permis d'avoir des conseils par rapport à la structure de mon CV et ma Lettre de Motivation mais aussi à l'orientation de mes recherches. J'ai pu alors commencer une démarche active vers les sites emplois, les cabinets de recrutement, les groupes internationaux, les entreprises françaises (Groupe / PME) et mon réseau personnel. Une opportunité avec une PME qui recherchait un commercial pour le Nord de la France s'est ouverte à moi. J'ai rencontré différents intervenants et après deux rendez-vous j'ai reçu une réponse positive. Je me suis rendu compte qu'une recherche d'emploi dans le contexte actuel ne s'improvisait pas et que l'utilisation des bons « outils » est très importante. Effectivement il n'est jamais facile au départ de trouver les bons axes de recherche. Si j'ai un conseil à donner aux jeunes anciens en recherche : n'hésitez pas à appeler EDC carrières vous avez tout à gagner et surtout ne négligez pas la piste des PME, qui sont à la recherche de jeunes diplômés et qui offrent de très belles opportunités professionnelles ! »

Tendances de marché

Il semblerait, selon les derniers chiffres obtenus de la part des cabinets de recrutement et des principaux sites emploi, que le marché de l'emploi des cadres soit sur une pente plutôt ascendante. Même si la prudence reste de mise, la situation aurait cessé de se dégrader et nous aurions atteint le point bas de cette interminable crise. La situation devrait, selon les sources, commencer à vraiment s'améliorer durablement à partir de juin prochain. Secteurs les plus porteurs : Distribution, E-Commerce, Banques, Assurances, Environnement/Energies nouvelles, Audit et Conseil.

Aymeric LACAPE

PROMO (05)

Benjamin DEVELAY

PROMO (08)

J'ai rencontré deux patrons heureux, il en existe !

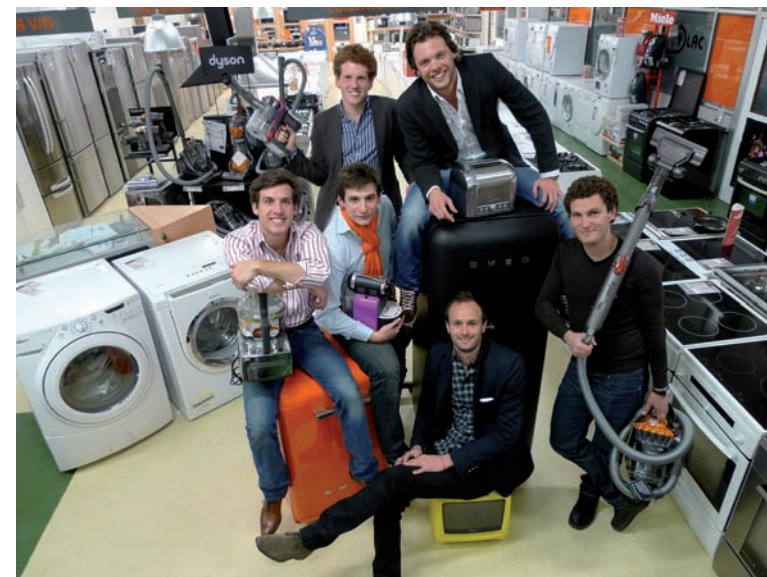
Le siège social de leur entreprise, DAYLAC, est situé à Mondeville dans la banlieue de Caen, un grand bâtiment gris acier de 1400 m² donnant sur le périphérique de la capitale de la Basse-Normandie, à l'intérieur duquel se trouve un show room de 300 m² offrant un choix aussi important que les plus grandes enseignes.

Aymeric Lacape et Benjamin Develay, 27 ans tous les deux à quelques jours près, anciens de l'EDC, promo 2005 et 2008, ne se sont installés là ni lancés dans la vente d'électroménager par hasard. Le premier connaissait très bien le marché pour avoir travaillé deux ans comme commercial dans le groupe Brandt où il avait noué d'utiles contacts. Le second était financier et avait de solides bases comptables. Ils étaient donc parfaitement complémentaires et membres tous deux de l'association voile où ils avaient sympathisé. Pour s'amuser, disent-ils, ils avaient bâti un business plan sur l'électroménager en se servant de l'expérience qu'Aymeric avait acquise dans ce secteur.

Leur idée était simple : créer des magasins de proximité spécialistes de l'électroménager ce que l'on appelle le blanc, marger moins que les concurrents, acheter comme des grossistes, avoir des coûts fixes très réduits et une très bonne tarification et surtout en vouloir. En moins de trois ans, ces deux anciens élèves s'en sont adjoints un troisième : Louis Perdriel, lui aussi de l'EDC promo 2011 et ont ouvert deux autres magasins à Lisieux et à Nanterre (mai 2010) et projettent d'en inaugurer deux autres en franchise à Lille et à Angers. Celui de Lille, bastion de la distribution, sera dirigé par Clovis Houdard et Charles Gaillard (EDC 2009), un stage effectué à Decathlon Lille avait permis à

ce dernier de se familiariser avec la région, quant à celui d'Angers il sera pris en mains par Arnaud Delahousse (EDC 2008) qui avait suivi sa scolarité dans cette ville. Telle est la « bande des six », tous anciens de la Team Voile.

Revenons à nos deux créateurs : Aymeric et Benjamin. « Nous avons 24 ans, pour nous c'était maintenant ou jamais. Un projet comme le nôtre ne se monte pas à 40 ans, marié et avec des enfants. Bien sûr que nous avons eu peur, mais nous n'avions rien à perdre. Chacun de nous a apporté 20.000 euros et la Chambre de Commerce nous en a avancé 20.000. Forts de ces 60.000 euros nous en avons emprunté 120.000. Notre jeunesse au départ fut un handicap particulièrement vis-à-vis de la Chambre de Commerce. Un des membres du jury, un expert-comptable, devant lequel on présentait notre projet ne croyait pas en sa réalisation et pourtant... il nous a rejoint en devenant le nôtre. Il est difficile lorsqu'on est jeune d'engager du personnel expérimenté ou de louer de grands bâtiments, mais je me dois de dire que nous sommes tombés sur des gens extraordinaires qui nous ont fait totalement confiance. Je n'aurai jamais pu monter un tel projet tout seul, précise Aymeric, car cela est trop lourd à gérer. L'amitié a beaucoup joué car on savait dès le départ que nous étions capables de travailler ensemble, capables de faire des concessions à certains moments, capables de se remettre en question ce qui nous fait avancer. Il y a une sorte de contrat moral qui nous lie car nous nous sentons tous responsables. Il



faut être transparents, honnêtes si l'on veut que tout le monde soit heureux et c'est le plaisir qui fait avancer l'entreprise.

Les débuts furent un peu sportifs. A trois jours de l'ouverture il n'y avait rien dans le magasin, on a fini de peindre le local à 21 heures puis l'on s'est mis à déballer les machines jusqu'à 5 heures du matin car on devait ouvrir, vendredi 8 juin 2007, à 9 heures. Les clients attendaient déjà devant la porte alors qu'aucune étiquette n'était prête, qu'on ne savait pas comment établir les factures. Fort heureusement Excel nous a permis de bricoler ! Nous avons fait 4.200 euros de C.A. le premier jour, plus que ce que nous nous étions fixés. Nous n'avions pas beaucoup de stocks, pas d'encours donc il nous a fallu négocier pied à pied. Le fournisseur Fagor Brandt nous a aidés en nous faisant confiance. Je me souviens encore de notre toute première cliente qui nous a demandé quand nous allions fermer... Aujourd'hui je peux affirmer que 100 % de nos clients sont satisfaits.

Nos deux compères n'ont pas créé leur entreprise à la sortie de l'Ecole. Ainsi Aymeric n'était pas animé

d'une volonté farouche d'en monter une. Il ne faut s'y lancer, dit-il, que si l'on a une bonne idée. Son avis : intégrer une grosse structure mais ne pas y rester trop longtemps, se méfier des DRH qui savent comment vous garder. Une fois pris dans l'engrenage, on y reste attendant la prochaine promotion ou l'augmentation de salaire. Il affirme ne pas craindre l'échec car celui-ci est profitable si l'on sait en tirer les leçons et pour ceux qui seraient tentés de se lancer dans l'aventure il confie quatre conseils : connaître sur le bout des doigts le marché sur lequel on se lance, se créer un bon réseau de contacts, savoir bien s'entourer et s'associer avec la bonne personne. Pour lui, aucun doute, il fera appel aux élèves de l'EDC pour grandir car, affirme-t-il, il y a un profil EDC et dans l'Ecole « la mayonnaise prend ».

Pour ne pas vous faire croire que j'ai grossi le trait et enjolivé leur succès, je vous dirai que Daylac a remporté le Trophée de l'espoir de l'économie de la CCI de Caen et ce parmi 34 autres entreprises, que son CA pour 2009 s'est éle-



vé à 2.600.000 euros et qu'il y a un mois SFA a pris une participation dans leur capital, un gage de confiance !

Enfin je ne résiste pas à vous confier la conclusion d'Arnaud : « être entrepreneur, c'est l'aboutissement d'un homme », ce qui a déclenché une franche hilarité parmi nos anciens élèves.

Propos recueillis par Thierry de Scitiaux (58)





Alexandre MAYOL

PROMO (01)

Fin 2001, son diplôme EDC en poche, Alexandre part faire ses armes aux Etats Unis, ou il implantera pour le groupe familial, la filiale américaine d'Investissement et de Gestion Immobilière, à Hilton Head, Caroline du Sud, paradis des golfeurs...

Il y découvre l'Internet Américain, déjà développé dans les services et s'y intéresse de très près.

Sa mission d'installation de l'entreprise remplie et le rythme plutôt vacancier de l'île de retraite dorée, lui font rechercher plus de dynamisme, il rentre en France fin 2002.

Atteint de la fibre entrepreneuriale depuis longtemps, développée et renforcée grâce à la pédagogie mise en place à l'EDC depuis 2000, grâce à Monsieur Robert PAPIN, d'HEC Entrepreneurs.

Alexandre prépare activement des projets dans la Communication et la Publicité, basé sur les nouvelles technologies de communication et se rompt aux exercices de rédaction de Business Plan, de réunion d'investisseurs...

La conjoncture ne permet pas à ses projets de voir le jour pour cause de pénurie de financements ou de faisabilité.

Il lancera quand même une plateforme de distribution à l'export de Champagne, développant ainsi rapidement les parts de marché d'un groupe familial, revendu rapidement à ce dernier.

En février 2003, Il rejoindra le groupe CB Richard Ellis à Paris (75 millions de CA) présidé alors par Gérard Aubert, ou il découvrira le marché de l'Immobilier Commercial en tant que Consultant auprès d'institutionnels tels que la Société Foncière Lyonnaise, Morgan Stanley AM, AGF, AXA Reim, Acanthe Développement etc...

Il participera activement aux déve-

loppement du marché des petites et moyennes surface parisiennes, à la fusion avec le groupe français Insignia Bourdais.

Il y performera jusqu'en Novembre 2008, voyant la situation économique se dégrader, il décide de matérialiser son projet personnel, dans les cartons depuis deux ans.

En effet, nombre de ses clients lui font remarquer que pour certains projets ils souhaiteraient se passer des conseils des Agences de la place.

Les échanges avec ses clients et ses partenaires lui permette de valider son projet d'organiser un service de mise en relation directe entre les Propriétaires et les Utilisateurs d'Immobilier Professionnel.

En Décembre 2009, Alexandre lance donc la Plateforme Européenne de l'Immobilier Commercial en direct.

Il permet aux Propriétaires de publier, moyennant un forfait mensuel, leurs actifs immobiliers commerciaux disponibles, aussi bien en Bureaux, en Commerces qu'en Entrepôts.

Les Annonceurs, pilotent en temps ainsi leur commercialisation et échan- gent avec les Utilisateurs intéressés.

Les Utilisateurs, quant à eux, recherche gratuitement leurs nouveaux locaux à louer ou acheter.

Alexandre MAYOL
am@offees.com
0033 1 47 22 93 11
www.Offees.com

Offees, dispose d'un moteur de recherche systémique et géographique puissant permettant une sélection affinée des résultats...plus besoin de trier soi même une multitude de propositions inadaptées.

Très simplement, les Utilisateurs renseignent leurs critères de recherche : géographiques, surfaces, budgets...et se voient proposer instantanément les offres susceptibles d'y correspondre.

Ils contactent ensuite directement les propriétaires pour en organiser les visites et la négociation du bien retenu.

Ils ont évidemment la possibilité de créer des alertes leur permettant de recevoir directement par email les nouvelles offres publiées. Outre ce service, permettant d'économiser les commissions d'Agence, Offees propose également la mise en relation avec des partenaires locaux rigoureusement sélectionnés dans les domaines du Déménagement, de l'Aménagement, de l'Assurance, des Diagnostics Immobiliers etc.

Fort de leur relation, ces partenaires accompagnent activement les entreprises dans la gestion complète de leur projet immobilier. Offees prévoit d'ores et déjà des services supplémentaires à forte valeur ajoutées pour les acteurs du Marché.

Offees ambitionne de réaliser son développement principal en France et déclinaera rapidement son modèle à l'étranger. Offees couvre aujourd'hui 8 pays (France, UK, Bénélux, Allemagne, Pays bas, Suisse, Italie et Espagne) et dans 5 langues dès son ouverture et souhaite se développer rapidement sur l'Europe de l'Est, l'Amérique du Sud et l'Asie.

Offees recherche d'ailleurs des Responsables Pays, implantés localement pour animer les sites des pays concernés, pourquoi pas des EDC... ?



Alice VERMELIN

PROMO (03)



Bonjour Alice, quel a été ton parcours en sortant de l'EDC ?

Je suis sortie de l'EDC en 2003 et j'ai enchaîné avec le MBA Sup de Luxe. A l'issue de celui-ci, j'ai tout de suite été embauché chez Louvin Productions, la société de production de Gérard Louvin.

Durant ces 5 ans j'ai développé le site etoilecasting.com destiné à faire connaître des artistes. J'ai ainsi pu acquérir des connaissances artistiques mais aussi des compétences marketing et web.

Aujourd'hui tu prends un nouveau départ, quel est-il ?

Durant ma dernière année à l'EDC j'ai suivi la spécialisation «Entrepreneur» et fait comme mission le projet de développement de l'activité de décoration de ma mère. J'ai voulu lier ma volonté d'entreprendre et mon intérêt pour le luxe en créant un site Internet marchand présentant les produits de ma mère à un plus large public.

Peux-tu nous en dire plus sur ce site Internet ?

Il s'agit d'un site de décoration haut de gamme : du linge de maison brodé à la main, des arts de la table, des objets de décoration, cadeaux de naissance et de mariage...

Le site mysweetdeco.fr vient d'être lancé début janvier. Il présente nos produits coups de cœur et met en situation les objets dans des univers créés par ma mère décoratrice d'intérieur.

Aujourd'hui la tendance est à la décoration personnalisée, ce que nous pro-

posons à nos clients dans notre showroom/boutique. Le concept du site est d'offrir à une plus large clientèle des idées déco et notre savoir-faire dans ce domaine.

Nous adressons à une clientèle aussi bien confidentielle qu'aux jeunes d'aujourd'hui qui rentrent dans la vie active.

Notre concept :

Un tandem mère-fille pour assouvir les envies de décoration de toutes les générations.

Comment t'est venue cette idée de site Internet ?

Il faut dire que j'ai toujours souhaité entreprendre. Travaillant dans le web durant 5 ans, cela m'a donné envie de créer dans ce domaine car j'en connaissais les spécificités.

C'est venu très naturellement et spontanément, en effet j'ai souvent été confrontée à des demandes incessantes de mes copines qui souhaitaient acheter des objets qu'elles découvraient chez moi.

Contacts
Alice VERMELIN
alicevermelin@yahoo.fr
www.mysweetdeco.fr
showroom : 34 rue Michel
Ange 75016 Paris

N'est-ce pas risqué aujourd'hui de lancer une marque de déco en contexte de crise ?

Pas du tout, aujourd'hui l'activité de décoration n'a jamais eu autant le vent en poupe ! Les gens reviennent aux vraies valeurs, au cocooning, à l'envie d'embellir leur intérieur, de recevoir dans une atmosphère chaleureuse et étudiée.

Je ne ressens pas de peur à lancer ce site aujourd'hui car il s'inscrit dans une démarche de prolongement de l'activité. Il correspond tout d'abord à un besoin de la clientèle fidèle qui souhaite recevoir au plus vite la marchandise sans se déplacer (province et international). En effet nous garantissons un haut grade de qualité et des mises à jour fréquentes permettant de présenter des nouveautés très régulièrement.

De plus ce site nous permettra d'acquérir de nouveaux clients qui nous connaissons grâce au web..

Quel changement pour toi de rejoindre l'entreprise familiale ! C'est une chance. «Travailler pour soi» a toujours été pour moi une volonté de liberté et d'accomplissement. Je pense pouvoir apporter à l'entreprise mes connaissances dans le milieu du web et donner une autre dimension à l'essor de cette Maison. C'est avec beaucoup de bonheur que j'aborde cette nouvelle étape et compte sur la clientèle EDC !!!

Et bien bon vent et à bientôt sur mysweetdeco.fr



Antoine AUDEBERT

PROMO (04)

Movigi

Antoine Audebert (Promo 2004 – Spécialité entrepreneurs) a créé sa société le 1er décembre 2009.

Movigi® est un cabinet de conseil en accompagnement au changement stratégique et en communication spécialisé en développement durable.

Les enjeux liés au développement durable vont amener les entreprises et les collectivités locales à repenser leur organisation, leurs process et leurs objectifs. Nous sommes désormais dans l'ère de la mise en mouvement. Chaque acteur doit agir à son niveau, non pas pour une démarche simplement humaniste, mais pour répondre aux nouvelles attentes du marché ainsi qu'aux nouvelles réglementations, tout en réduisant son impact environnemental et en valorisant sa politique sociale.

Toute entreprise ou collectivité locale voulant mener ce projet a besoin d'être accompagnée d'une structure extérieure

détachée des mécanismes et du confort liés aux habitudes. Une structure qui apporte du recul dans son observation, son écoute, ses analyses et ses recommandations. Une structure qui accompagne à l'identification des enjeux, à leur hiérarchisation et à la définition du plan d'action pour que ce changement se fasse le plus naturellement possible et, surtout, avec la compréhension et l'implication de toutes les parties prenantes.

Movigi® s'adresse à trois cibles différentes (agence de communication, entreprises et collectivités locales) mais très complémentaires et toujours avec le même objectif : participer à la mise en place concrète du développement durable.

Antoine ADEBERT
www.movigi.fr
06 62 65 36 41



Bruno LACASTAIGNERATTE

PROMO (78)

Bruno LACASTAIGNERATTE est diplômé de l'EDC option Gestion Financière promotion 1978. Il baigne très rapidement dans le milieu des affaires : dès l'âge de 17 ans, il travaille dans l'entreprise gérée par son père puis après l'EDC et à la fin de son service militaire en 1980, il intègre la SORECOM, filiale du Groupe SCOA, en tant qu'adjoint au directeur commercial, responsable de 4 magasins de «CASH and CARRY». Quelque mois plus tard il intègre DAVUM OCEAN INDIEN et de là naï-

tra un belle et longue carrière.

Nicolas Verrier : Comment as-tu intégré DAVUM et quelles ont été tes premières missions ?

Bruno Lacastaigneratte : Je travaillais à la SORECOM depuis peu et j'ai été débauché le 3 mars 1980 par la Société DAVUM OCEAN INDIEN en tant que Directeur Adjoint et Responsable Commercial. Responsable du développement sur l'île de La Réunion, j'ai parallèlement développé un courant d'affaires sur Mayotte. Très rapidement ce nouveau marché

a pesé 30 % du CA de la société.

Rapidement j'ai souhaité connaître l'expatriation et j'ai obtenu une mutation au Cameroun en août 1983 en rejoignant DACAM (DAVUM CAMEROUN). Directeur Commercial de la structure et en dehors de l'activité traditionnelle de DAVUM, j'ai développé en parallèle, en sillonnant pour ce faire la brousse africaine, une activité de vente et installation de matériel à café et matériel de rizerie ; cette activité fut couronnée par un succès en 1986 où j'ai décroché

un appel d'offre de 1 milliard de franc CFA de matériel pour le traitement du café auprès de l'ONCPB (Office Camerounais des Produits de Base). En juillet 1986, je suis nommé Directeur d'Agence de DACAM YAOUNDE (capitale administrative) d'où j'ai continué à superviser les implantations de matériel à café.

NV : Une belle et rapide progression ! Quelles qualités et compétence as-tu utilisé pour réussir ?

BL : Tout d'abord, j'ai su être à l'écoute et saisir au bon moment des opportunités pour développer l'activité ; de plus, je n'ai pas pris de risque inutile, j'ai simplement étudié dans le détail le marché et la situation de l'entreprise. Je n'ai rien laissé au hasard et j'ai simplement développé des activités de l'entreprise qui étaient sous exploitées ou non exploitées.

Question personnalité, il fallait avoir des capacités à vendre et surtout avoir le courage (investissement personnel important) d'aller vendre à travers la brousse africaine. Mon pragmatisme, ma curiosité et mon adaptabilité m'ont permis d'aller au bout de la démarche et d'obtenir de bons résultats. Il faut de la remise en question permanente, du discernement et ne pas partir avec des idées préconçues sur un projet de développement.

NV : Et après tu poursuis ta carrière en Afrique ?

BL : Oui, en juin 1987, je suis pressenti par le Groupe DAVUM AFRIQUE OCEAN INDIEN (DAOI), pour négocier et racheter une entreprise au TCHAD, la Société d'Applications et de Réalisations Techniques au Tchad (SARTT) que je rejoins au mois d'août en tant que PDG, pendant que le pays est en plein conflit avec la LIBYE. J'y trouve un pays dévasté et contribue à la reconstruction en vendant du matériel et équipement entre autres aux ONG et différentes missions étrangères civiles ou militaires basées localement. Le chiffre d'affaires est rapidement triplé de même que les résultats.

En décembre 1989, le Groupe me missionne au GABON où la filiale

locale, DAVUM GABON, perd de façon chronique de l'argent. Très rapidement je suggère de fermer cette entité ou de la fusionner avec une société à racheter. Une cible est très rapidement identifiée et après expertise et négociation la Société CMMG (Compagnie Minière et Métallurgique au Gabon) est rachetée et fusionnée avec DAVUM GABON. La nouvelle entité s'appellera DAVUM CMM GABON et deviendra en l'espace de 4 mois, un ensemble cohérent et rentable qui continue à prospérer à ce jour.

NV : Ce sont tes compétences de gestionnaire qui guident des décisions parfois difficiles à prendre. Quelles qualités doivent acquérir les jeunes diplômés pour être parés à prendre de bonnes décisions assumées ?

BL : Il faut maîtriser son métier. Toutes les expériences bonnes ou mauvaises apportent quelque chose dont il faut savoir tirer profit. Pour ma part, mon expérience africaine m'a permis de tout relativiser. J'ai appris à être pragmatique, à travailler avec le coeur dans le sens ou les «tuiles» me tombaient dessus régulièrement et étaient importantes. J'ai appris à trouver des solutions pour tout. Donc après tout paraît simple car on relativise.

NV : En 1990, tout en restant dans le même groupe, ta vie professionnelle te mène de nouveau sur La Réunion ?

BL : Oui. Le 21 décembre 1990, NOZAL, filiale du groupe USINOR-SACILOR, procède à l'acquisition de DAVUM OCEAN INDIEN devenue KDI Davum au groupe DAOI.

Connu des nouveaux acquéreurs pour ma bonne connaissance de l'Océan Indien et du Marché de l'île de La Réunion, je rejoins le groupe NOZAL en août 1991.

Dans un deuxième temps en tant que

Directeur Général de KDI Davum suite au départ de son dirigeant parti à la retraite.

A ce jour et hormis l'incident conjoncturel de 2009, la société a en un peu plus de 15 ans, multiplié son chiffre d'affaires par 2 et multiplié ses résultats par 10.

NV : Ta réussite sur La Réunion est notoire. Quels éléments t'ont aidé dans ta réussite ?

BL : Je suis né à Tananarive (Madagascar) d'une mère réunionnaise ; cela m'a permis une intégration rapide à La Réunion où j'avais d'ailleurs poursuivi une partie de ma scolarité.

De plus, j'ai toujours su mettre les structures humaines et matérielles en adéquation avec les variations de conjonctures économiques qui ont ainsi pu permettre d'optimiser les résultats et un développement maîtrisé de la société. Parfaitement intégré, j'ai également une forte connaissance des acteurs économiques dans la zone sud de l'Océan Indien.

Et comme je te le disais tout à l'heure, mon expérience africaine m'a beaucoup apporté. Tout m'est paru assez simple à La Réunion.

NV : Un mot sur EDC et son réseau d'anciens ?

BL : L'enseignement de l'EDC correspondait à mon tempérament. Je n'ai jamais eu à rougir de cette formation et de l'enseignement par rapport aux autres écoles. Comme dans toute chose, il faut une base et on construit notre avenir sur ce socle. Je suis d'ailleurs prêt à prendre en stage des étudiants.

Le réseau ? J'aime avoir des nouvelles des anciens via la revue. J'apprécie notre repas annuel sur l'île. Je passe un bon moment de partage d'expériences et de retrouvailles avec plusieurs générations d'EDC. Un réseau c'est important !

Propos recueillis par Nicolas Verrier (96)

Bruno LACASTAIGNERATTE
www.kdi.fr



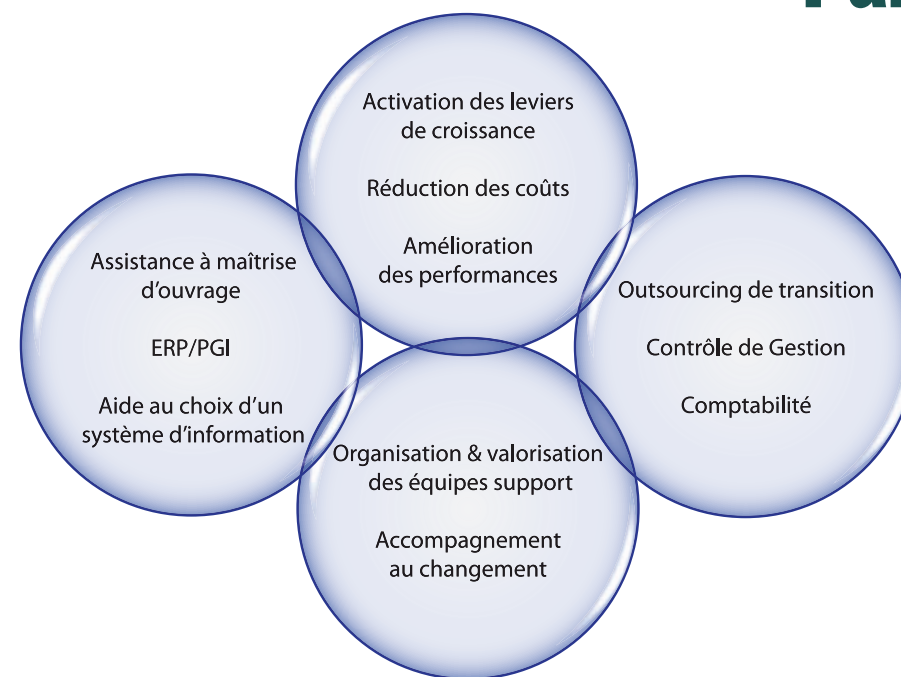
Daniel ACHART

PROMO (92)

Après un DUT de Gestion Finance-Compta et diplômé de l'EDC, promo 1992, avec une spécialisation Gestion PME, j'ai démarré ma carrière dans un groupe d'audit, d'expertise comptable et de conseil. Le groupe familial FIMECO, un des premiers groupes à l'échelon national à déployer son activité à Paris. Étant leur premier salarié sur site, j'ai eu l'opportunité de débiter mon expérience professionnelle directement auprès du dirigeant qui est un ancien directeur de mission d'un Big Five de l'époque. J'ai pu développer mon sens de la rigueur, une méthodologie de travail efficace, des compétences techniques éprouvées, un esprit d'analyse, une grande ouverture d'esprit et une très forte sensibilisation des problématiques des entreprises ainsi qu'un grand attachement à la satisfaction des clients. Au cours de ces premières années, qui ont constitué les fondations de mon expérience professionnelle, je suis intervenu dans des entreprises de différentes tailles ainsi que des secteurs d'activité variés tels que l'immobilier, le BTP, l'industrie médicale, le textile, l'industrie du luxe (parfums et cosmétiques), la presse radio et écrite, le multimédia, le conseil,.... Je suis intervenu dans des missions classiques telles que les tenues et révisions des comptes, les audits légaux,.... et c'est très rapidement que mes com-

pétences techniques et mes qualités humaines m'ont permis d'acquiescer la confiance du dirigeant. Cela s'est traduit par des missions variées telles que les audits contractuels (audit d'acquisition, plans de reprises), la conception et mise en place d'outils d'aide à la gestion, tableaux de bord KPI's, reporting, budget, business plan, réorganisation des structures et des services administratifs, comptables et juridiques. Dans le même temps, j'ai évolué dans le management avec une équipe de 3 collaborateurs. Après cinq années de collaboration très formatrice et intense, j'ai décidé de faire une pause dans le but de créer ma propre activité. Pendant ma période de réflexion, j'ai été contacté par le directeur comptable des Parfums Givenchy (Groupe LVMH), un ancien client, pour effectuer une mission de réorganisation des services comptables avec l'implémentation d'Oracle, progiciel de gestion intégré. Le challenge m'a paru très intéressant afin de connaître la vie de l'entreprise de l'intérieur. Et l'expérience fut à la hauteur de mes espérances et j'y ai connu des moments très marquants en terme de management d'équipe et de la gestion du changement. En effet, la gestion d'équipe n'est pas la même entre 3 jeunes diplômés d'un cabinet d'audit et une équipe de 10 personnes ayant en moyenne 15 ans d'ancienneté. Cela m'a énormément apporté en terme d'expérience de management et de la gestion du changement. J'en ai ressenti un intérêt particulier pour le management par équipes. J'ai constaté que le po-

tentiel des hommes (et des femmes bien sûr) dans l'entreprise pouvait être énorme, mais il faut savoir les activer. A partir du moment où l'enthousiasme et la motivation sont présentes, tout est possible. Occupant le poste de responsable de la comptabilité générale et des fournisseurs, j'ai eu pour mission de raccourcir les délais de clôtures comptables mensuelles (de j+8 à j+3) tout en améliorant les procédures de contrôle interne ainsi que la fiabilité des données comptables. Après deux années d'exercices comptables et fiscales, une nouvelle opportunité s'offre à moi avec la création d'un poste de Crédit Manager Groupe. J'accepte ce nouveau challenge et grâce à ma formation à l'AFDCC, j'ai élaboré et mis en place une politique crédit clients au sein du groupe. J'ai ensuite participé à la conduite des différents projets liés au risque clients de la Branche Parfums et Cosmétiques du groupe LVMH. Étant un partenaire financier privilégié des équipes commerciales, j'ai pu contribuer à maîtriser les capitaux induits au risque clients et à assurer le bon recouvrement des créances et à l'amélioration du financement de l'entreprise. Après avoir rempli cette mission et homme de challenges, j'ai demandé d'évoluer vers le contrôle de gestion. Ma demande a été satisfaite et une proposition de contrôleur de gestion industriel m'a été offerte. Cette nouvelle mission m'a permis de travailler en collaboration directe avec des dirigeants industriels, d'aborder et de solutionner des problématiques de la supply chain et de développer



mes connaissances dans la maîtrise des coûts de revient. Responsable du contrôle de gestion industriel avec une équipe de quatre personnes et faisant partie du comité industriel, j'ai élaboré et suivi des plans d'action de réduction de coûts et d'amélioration des performances au niveau des achats, de la production, de la gestion des stocks et de la logistique. Avec l'implémentation de SAP dont j'ai été un des utilisateurs clés pour les modules finance, contrôle de gestion, production et administration des articles, mon service a également la fonction d'administrateur de la base articles, centre nerveux de l'ERP. Mes missions ont été variées et opérationnelles : l'analyse de l'activité et de la productivité de deux usines, la gestion et le suivi des investissements, établissement des KPI,.... J'ai assisté le directeur industriel dans l'élaboration du plan stratégique industriel à 3 ans, ainsi que la fixation des objectifs des différentes directions de la supply chain. Toutes ces missions m'ont permis d'acquiescer une expertise en contrôle de gestion opérationnel, un management efficace des équipes ainsi qu'une vision stratégique de la gestion d'entreprise. J'ai été contacté par le Groupe CAT, spécialiste de logistique automobile, pour prendre la responsabilité de la comptabilité analytique du groupe avec pour mission l'optimisation de l'outil SAP pour les modules fi-

nance-contrôle de gestion-centre de profit(marge produit/client) (FI-CO-COPA) afin d'aider les contrôleurs de gestion dans leur travail d'analyse des activités de prestations de services et de transport. Cette mission m'a permis de confirmer mes convictions en terme de management en encadrant une équipe de quatre personnes, de parfaire ma compréhension des systèmes d'information et plus particulièrement SAP dont j'ai mené le projet transversal du prix de revient. Malheureusement, pour des questions d'enveloppe budgétaire, le projet n'a pu être développé comme prévu et il se trouve en phase d'attente. Aujourd'hui, après avoir mené différentes missions en tant que salarié, animé de l'envie d'entreprendre, j'ai besoin d'exprimer mon savoir-faire et mes qualités humaines à travers une structure personnelle et d'accompagner des entreprises de tous secteurs dans leur développement.

Noxel Conseil
06 99 26 23 24
contact@noxel.fr 60 rue Denis Papin
93500 Pantin

Notre méthodologie : une démarche d'analyse et de diagnostic organisée autour des processus de l'entreprise et non seulement par métier. Nous n'avons pas d'approches stéréotypées et mécaniques des problèmes rencontrés, pas de dogme mais des propositions et solutions personnalisées en fonction du contexte spécifique de chaque mission. Un accompagnement au plan d'actions afin de pérenniser les résultats.

Nos offres :

- Activation des leviers de croissance potentiels (réduction des coûts/amélioration des performances)
- Optimisation et valorisation des services supports, accompagnement au changement.

- Assistance dans le choix d'un système d'information ou assistance à maîtrise d'ouvrage ERP/PGI pour le compte de SSII.

- Outsourcing de transition dans des domaines d'expertise (contrôle de gestion, (secteurs services et industriels), comptabilité générale et analytique, crédit clients,...

Nos valeurs :

- Relation de confiance durable / équitable
- Engagement
- Esprit d'équipe et d'entraide
- Pragmatisme

Ma nouvelle mission : faire de Noxel Conseil, un activateur de potentiels et de performances auprès de nos clients. Merci à Force EDC et à Claude pour le coup de pouce.



Eric HUERTAS

(08)



Aventure d'une start-up : PumpUp. Aux écoles et universités à qui on reproche la frilosité quant à l'accent mis sur l'entrepreneuriat, l'EDC fait office, on le sait, de contre modèle. J'ai réalisé l'étendu du «savoir-entreprendre» que l'on enseigne à l'école une fois mon diplôme en poche et après une courte mais intense expérience en conseil et vente. En septembre 2009, j'ai décidé de me lancer et de créer avec d'anciens collaborateurs de la sphère du web, une société spécialisée dans l'optimisation de business online. Il nous a fallu en pleine période de crise, bien définir notre valeur ajoutée, dans un marché d'avenir et très innovant. Nous avons donc créé PumpUp, une société webmarketing spécialisé dans l'optimisation du taux de conversion.

Le taux de conversion est le rapport entre le nombre de visiteurs de votre site et le nombre de transformations de visiteurs en clients. Ce levier d'analyse de performance est trop souvent laissé pour compte. On se concentre sur le volume de trafic généré alors que le point essentiel à analyser est le nombre de clients sur 100 visiteurs. La moyenne nationale est entre 1 et 2% en fonction des domaines, c'est-à-dire 2 acheteurs sur 100 visites, c'est cette moyenne que nous optimisons.

Eric Huertas
Promotion 2008,
Management International.
06 66 38 63 21
09 77 21 97 00
eric.huertas@pumpup.fr

Dans un magasin, vous n'admettez jamais de voir 98 clients sur 100 partir sans rien avoir acheté, c'est d'ailleurs le rôle du vendeur de l'en empêcher. Sur le site c'est pareil sauf que le vendeur c'est votre page. PumpUp s'occupe justement de faire en sorte que vos pages soient hyper optimisées pour améliorer ce taux de conversion. Les leviers ? Une analyse poussée des comportements des internautes sur votre site afin de déterminer les raisons des taux de rebond élevés, des abandons paniers, ou bien encore du temps trop faible passé lors des visites.

Cette analyse permet d'améliorer l'utilisabilité et l'ergonomie des sites et parallèlement le ROI de vos campagnes de prospection. Vous souhaitez en savoir plus, visitez votre site www.pumpup.fr. A bientôt !



Frederic BROLLO

PROMO (84)

A 45 ans, avec sa toute jeune société PANORAMICA née en 2009, il propose une offre de techniques les plus performantes de valorisation d'actifs, d'espaces et de communication visuelle.

Développer son chiffre d'affaires - ouvrir son activité à d'autres clients, d'autres marchés est l'ambition de toute société. Pour cela, il est nécessaire d'élaborer une véritable stratégie de communication sur mesure et rentable et de créer les outils de communication les plus adaptés.

VALORISER son activité avec des techniques et des outils professionnels est indispensable pour augmenter sa visibilité, pour mieux communiquer.

Et Frédéric BROLLO en matière de valorisation, il sait de quoi il parle !

«Après l'EDC, j'ai vécu la première partie de ma vie professionnelle dans une agence de création publicitaire à Paris où l'identité visuelle était au cœur de mon métier. C'est là que j'ai appris à créer des outils de communication allant de la création de logos et de plaquettes de présentation de sociétés à la conception de stands pour des salons professionnels.

Après cette riche expérience, j'ai souhaité intégrer le secteur du luxe, un monde qui m'intéressait par ses codes et par ses techniques performantes en matière d'IMAGE DE MARQUE. Je suis donc entré dans un groupe Textile, pour le compte d'une marque présente au comité Colbert, où j'ai eu la responsabilité du réseau des Grands Magasins et des boutiques d'aéroports pour la France.

J'ai pu réaliser des outils d'aide à la vente, qui allaient de la création de packaging exclusif, à la conception des espaces de vente du réseau, dans un univers de distribution sélective.

Tout au long de mon parcours, j'ai acquis et développé les techniques de valorisation et de communication visuelle les plus performantes, notamment à travers l'image, et appris l'école d'exigence du monde du luxe.»

PANORAMICA est le résultat à la fois de ces 20 années, de mon désir d'entreprendre et d'ouvrir mon portefeuille clients à d'autres acteurs de la vie économique.

Aujourd'hui je propose à mes clients de véritables outils de communication et de valorisation de leurs espaces, de leurs biens, ou de leur savoir-faire et compétences.

J'utilise les critères du luxe : mise en scène du sujet, soin

particulier donné à la présentation et au détail, ainsi qu'au contenu (images et textes), pour un message clair et fort.

Une présentation non optimisée, en décalage par rapport au produit est commercialement contre productive : on peut d'ailleurs constater que bon nombre de biens immobiliers sont présentés par des professionnels de manière incohérente, avec des photos dont le format, le cadrage et le sujet sont peu flatteurs et un texte accompagnant des plus communs, alors que le principe premier même de la vente est de séduire le client.

Mon activité, à travers une équipe d'experts, intègre la photographie (traditionnelle, panoramique, et création de visites virtuelles), la vidéo, le graphisme et le développement de sites web (pour des sites et logos personnalisés), ainsi que le conseil en valorisation.

Mon crédo : Mieux présenter pour mieux vendre.

J'exerce mon activité en France et également en Italie, où je mets à profit ma culture d'origine et mon réseau.

Mes clients sont naturellement des acteurs du monde du luxe qui souhaitent une présentation plus dynamique de leurs produits et espaces de ventes, et aussi :

- les professionnels du Tourisme qui veulent construire un message fort pour séduire leur clientèle
- les collectivités locales soucieuses de présenter leur patrimoine et leurs infrastructures
- les PME désireuses de communiquer sur leur savoir-faire et leur univers
- et bien sur tous les acteurs du secteur de l'immobilier, allant des professionnels aux particuliers, qui souhaitent présenter à la vente des biens de qualité ...

Pour davantage d'informations, je vous invite à visiter mon site : www.panoramica.fr

Ce chemin, je l'ai fait en partie grâce à mon cursus EDC et notamment grâce aux enseignants de l'école, acteurs du monde de l'entreprise, et souvent mêmes entrepreneurs. Ils m'ont transmis une envie qui ne m'a jamais quittée, celle d'être un jour entrepreneur.

Frédéric Brollo
Neuilly sur Seine
Portable : 06 79 10 30 82
Tel bureau : 01 47 47 09 87
Email : contact@panoramica.fr



Éric LEPRINCE

■ (87)

Eric Leprince, Président Directeur Général d'AGORA FINANCE Services
Promo 87

Lauréat de la promo 87, Eric Leprince poursuit un parcours remarquable dans le domaine des «Vendor Programs» depuis que l'un de ses professeurs de l'EDC lui a mis le pied à l'étrier en lui confiant en 1989 la responsabilité de la société Thirode Financement.

Il faut dire que ce passionné du monde de la création d'entreprise et de l'univers des PME a dès le début de ses études, montré l'enthousiasme caractéristique des entrepreneurs. Après son stage de deuxième année et bien que toujours étudiant, il poursuivait son cursus au sein de l'EDC et intégrait simultanément pour un an le Groupe OFIVALMO avec une responsabilité d'attaché de direction.

Pendant son service national et malgré des journées bien remplies en tant que documentaliste au sein du SGDN, il garde le contact avec le monde de l'entreprise en tenant la comptabilité de deux sociétés, l'une spécialisée dans le suivi de carrière (bilan social), et l'autre dans la maîtrise d'ouvrage délégué.

Juste après l'armée, il est recruté par le cabinet d'audit Ernst & Young, l'un des «big eight». Devenu Auditeur Junior, c'est au sein de cette prestigieuse institution qu'il acquit des valeurs de travail et de déontologie ainsi qu'une très grande rigueur qui ne l'ont plus jamais quitté depuis. Eric Leprince a été remarqué lors de son passage à l'EDC

pour son implication et son goût de l'entrepreneuriat assortis d'une grande joie de vivre. Il a notamment présidé la Junior Entreprise CEDC durant l'année 1985-1986 et assuré le rôle de Délégué Régional de la CNJE.

Son mémoire de fin d'étude consacré au Capital Risque a obtenu le 1er prix du jury et son diplôme lui a été remis en personne par le Ministre de l'Education Nationale de l'époque, Mr René MONORY. Fidèle parmi les fidèles il a gardé un lien affectif très fort avec l'EDC et le réseau des anciens élèves. Pendant plusieurs années, il a participé aux jurys d'admission ainsi qu'aux soutenances de mémoire de fin d'études. Aujourd'hui il est présent aux manifestations organisées dès que son emploi du temps le lui permet.

Ambitieux et déterminé Eric Leprince a su garder le cap et transformer une incroyable énergie en réussites professionnelles.

Aujourd'hui, on le retrouve à la tête d'AGORA FINANCE SERVICES, une société d'ingénierie financière spécialisée dans la création et l'animation de départements «Financement des ventes», aussi appelés «Vendor Programs».

Actuellement, AGORA FINANCE SERVICES est l'architecte et le chef d'orchestre de la division «Financement des ventes» d'une quinzaine d'industriels et distributeurs d'équipements professionnels français et étrangers. Elle intervient dans des secteurs aussi variés que l'informatique, le BTP, la machine-outil, la Restauration Hors Do-



micile, la santé, l'agroalimentaire, l'emballage, et l'agriculture.

L'originalité de son modèle est de créer une offre s'appuyant sur une pluralité d'acteurs financiers (banques, établissements spécialisés, courtiers et investisseurs privés) alors que traditionnellement ce type de partenariat est monobanque. Dans ce cadre, industriels et distributeurs sont à même de couvrir l'ensemble des besoins de leurs clients à travers une offre de leasing qu'ils maîtrisent en toute indépendance et qu'ils peuvent complètement intégrer à leur stratégie commerciale. Le financement des ventes devient pour eux une arme commerciale à part entière. Ce modèle séduit aujourd'hui de plus en plus d'entreprises.

AGORA FINANCE SERVICE - qui intervient en marque blanche - offre depuis sa création par Eric Leprince en 1990 des solutions à la carte. Concrètement, elle intervient selon les besoins de ses partenaires à des degrés différents dans la mise en place d'outils, le management et l'organisation opérationnelle des départements qu'elle supervise. Elle agit au nom et pour le compte de l'industriel ou du distributeur auprès de tous les interlocuteurs de l'entreprise, des établissements financiers, des investisseurs, mais aussi du réseau commercial qu'elle forme et des clients finaux qu'elle informe et qu'elle sert. C'est à sa capacité de créer du sur mesure dans des univers très différents, et à son aptitude à s'imprégner totalement de la culture d'entreprise de ses partenaires, qu'AGORA FINANCE SERVICES doit son qualificatif de SSII du financement.

Parmi les départements «Financement des ventes» en ges-

tion opérationnelle aujourd'hui, celui de Thirode est le plus ancien, il a fêté ses 20 ans d'existence l'année dernière !

Eric Leprince continue donc à travers cette aventure entrepreneuriale d'innover et de surprendre. En parallèle de ses activités professionnelles, il a collaboré à la création d'entreprises dans des domaines aussi divers que la restauration commerciale, le négoce de matériaux, l'édition d'art ainsi qu'à plusieurs opérations de type LBO.

Cet homme pressé sait toutefois garder du temps libre pour se consacrer à sa famille et ses amis auxquels il accorde une grande importance.

Voileux de la première heure, il est également fan de rugby, un sport qui porte les valeurs d'effort et d'esprit d'équipe qui lui siéent si bien.

AGORA FINANCE Services

e.leprince@afservices.fr

53 rue d'Hauteville 75010 Paris



Jérôme BARRES

PROMO (84)



ASSURER SES RENDEZ-VOUS À DISTANCE, C'EST POSSIBLE...

Les équipements, les réseaux permettent désormais d'exploiter tout le potentiel... Restait à construire une offre qui corresponde au fonctionnement réel des entreprises.

C'est le pas qu'a franchi Jérôme Barrès en se spécialisant dans la réalisation de présentations commerciales à distance.

Aboutissement d'un long parcours et d'expériences dans le domaine des nouvelles technologies. Et d'un savoir-faire développé autour de la conception de supports d'aide à la vente.

Comment vous est venue cette idée ?

Dans notre domaine d'activité, une fois le contrat signé, l'essentiel des échanges de travail se déroulent à distance, de la présentation des maquettes à la livraison des éléments finaux. Cependant, dans la majorité des cas, la phase de négociation implique au minimum deux rendez-vous physiques.

En faisant le constat que nos commerciaux passaient l'essentiel de leur temps en déplacement, je me suis demandé quelle serait l'efficacité d'un rendez-vous à distance...

J'ai été très étonné par le très bon accueil de cette démarche : recevoir un commercial est une contrainte forte pour un client : il faut réserver une salle de réunion, bloquer un créneau sur son agenda, consacrer un minimum de temps à l'entretien... Au final, le client sait pertinem-

ment que le coût de ces déplacements impactera la facture. A l'inverse, l'entretien à distance dépasse rarement vingt minutes, peut s'organiser très rapidement, voir s'improviser au cours d'un appel téléphonique et constitue un très faible coût...

obtenir la simplicité au niveau informatique est très complexe

Si cela est si évident, pourquoi ce marché est encore si peu développé ?

D'une part car les mentalités commencent tout juste à évoluer et s'ouvrir à cette forme de démarche commerciale (implication dans le développement durable ou contraintes liées à la crise économique), mais surtout car pour plaire, le système doit être à la fois performant et simple, or obtenir la simplicité au niveau informatique est très complexe. D'ailleurs, ne trouvant aucune solution technique prête à l'emploi sur le marché, nous avons lancé la construction de notre propre plateforme de présentation à distance. Ce développement nous a pris environ deux ans, de la conception à la première version commercialisable.

Pour réaliser ce projet nous avons fait appel aux meilleurs ingénieurs : nos clients !

En effet, pour qu'un système informatique soit effectivement adopté par les utilisateurs, il faut qu'il réponde, au minimum, aux exigences de base. Et celles-ci nous ont conduit à de nombreux défis techniques comme par exemple : ne pas demander l'installation d'un logiciel, passer les pare-feux des réseaux, garantir une qualité d'affichage optimale même en bas débit ou encore gérer les caractères Cyrilliques...



(voyage, architecture, événementiel...)

En parallèle des défis techniques, ce projet a aussi mis en évidence la nécessité d'apporter plus que l'outil. Nous proposons un véritable accompagnement vers la mise en place des présentations à distance, ainsi que la réalisation des contenus (écrans Powerpoint, shooting produits, tournages vidéo...) que nous maîtrisons depuis plusieurs années.

Comment avez-vous financé le démarrage de l'activité ?

Avant d'essayer de convaincre des investisseurs, j'ai voulu me convaincre moi-même de la faisabilité technique et de l'intérêt économique du projet. J'ai donc autofinancé le développement informatique de la Plateforme en conservant notamment mon activité de production multimédia. Maintenant le produit prêt et testé commercialement, je me positionne désormais dans une phase de capitalisation afin d'accélérer mon développement, mais avec le confort de pouvoir continuer à fonctionner sans apport important. En effet, dans le domaine du logiciel, l'investissement de départ est important mais ensuite les coûts sur chaque licence supplémentaire sont faibles.

Nous avons fait appel aux meilleurs ingénieurs : nos clients !

Quels sont vos clients, quelles sont vos cibles ?

Notre produit touche prioritairement les entreprises déjà structurées commercialement ayant une démarche impli-

quant généralement le déplacement d'un commercial qui souhaite augmenter la rentabilité de leurs actions et élargir leur secteur de prospection. Plus précisément, nous cibons en priorité les entreprises qui ont soit des produits physiques à montrer (informatique, High-Tech, automobile...), soit pour lesquelles la présentation est axée sur des visuels

Pour finir, vous êtes issu de la Promo 1993 spécialisation GF, que vous a apporté cet enseignement ?

L'EDC m'a tout d'abord appris à avoir une double analyse d'un projet : la vision théorique universitaire et la perception terrain. Ainsi, j'ai pris l'habitude d'impliquer systématiquement mes clients dans l'élaboration d'un nouveau produit. Le résultat est parfois brutal, mais au moins on évite de perdre du temps. A l'inverse, lorsqu'ils suscitent un intérêt pour quelque chose pour lequel ils n'avaient a priori aucun besoin, cela est très encourageant. A la base, ma compétence acquise avant et après l'école est essentiellement technique et la complémentarité avec une formation généraliste autour de l'entreprise me permet d'avoir une approche beaucoup plus pragmatique.

Démonstration en ligne :
01 83 64 00 20

(Remise accordée aux anciens)

Jérôme Barrès

LD : 01 83 64 00 22 - Port: 06 78 02 10 00
jbarres@vbwebconcept.com

Mickael LAVOLLE

(05)

Bonjour Mikael, je t'avais interviewé il y a 5 ans dans Force EDC, que deviens-tu ?

C'est vrai que ça fait déjà 5 ans ! J'ai l'impression que les cours de spécialisation entrepreneur et les soirées open bar de la liste pink, c'était hier ! De magnifiques souvenirs.

En fait j'ai créé Instant Events à la sortie de l'école, tout juste diplômé avec deux EDC (Alexandre de Loisy et Aymar de Saint Pierre) puis chemin faisant, nous nous sommes séparés et j'ai poursuivi l'aventure tout seul. Cette entreprise, qui était une agence événementielle, a grandi et s'est développée pendant 2 ans et demi avant que je la revende. Puis j'ai créé avec un associé une nouvelle agence à plus forte valeur ajoutée.

C'est ton agence actuelle ? l'agence Plug ?

Effectivement. Plug, qui a maintenant 3 ans, a un positionnement plus en phase avec les besoins des annonceurs. Le concept est de réunir sous le même toit des experts de la communication pour proposer l'offre la plus complète et efficace possibles. Aujourd'hui nous sommes 19 sans compter les stagiaires.

Peux-tu me détailler ce concept avec plus de précision ?

Bien sûr. Les besoins en communication aujourd'hui, excepté les grands budgets médias, peuvent se résumer en un compromis entre créativité forte et démarche très opérationnelle. Voilà pourquoi nous avons eu depuis le premier jour la volonté de rassembler des spécialistes de la communication pour offrir un éventail de solutions très réactives avec cette exigence du ROI en permanence dans les esprits. Concrètement, nous rachetons des savoir faire et les intégrons au cœur de l'agence afin d'étoffer notre offre. Cela se résume à trouver au les métiers nécessaires pour une prise en main globale d'un projet afin d'en maîtriser le pilotage de A à Z et éviter ainsi de « récupérer les miettes » comme sous-traitant d'une plus grosse structure.

Justement, quelles sociétés as-tu intégré depuis 3 ans ?

La première intégration fut un studio de création avec une large palette de compétences : direction de création, exécution des documents, et fabrication. Ensuite nous avons acquis une agence de marketing opérationnel qui intervient sur des problématiques hors média en appor-

tant du conseil et du suivi. La troisième acquisition fut une agence de street marketing spécialisée en marketing terrain comme la guérilla marketing, la distribution, la démonstration de produits... Une troisième entreprise dédiée à la PLV et au point de vente nous a rejoint pour créer le pôle shopper marketing. Très vite derrière est arrivée le online via une agence web dédiée aux sites vitrine et événementiel ainsi qu'aux réseaux communautaires. Enfin, nous avons intégré dernièrement une structure spécialisée en conseils média et relations presse.

Ca fait beaucoup en 3 ans, n'est-ce pas trop d'absorption pour une jeune structure ?

C'est vrai qu'en se retournant, on se dit qu'on est allé assez vite. Dans un sens heureusement car l'année 2009 a été une vraie épreuve ou il a fallu jongler constamment entre nos forces et nos faiblesses. La crise a poussé bon nombre d'annonceurs à couper ou à réduire leurs budgets. Mais grâce à certains de nos métiers qui sont beaucoup plus opérationnels et incontournables que d'autres, nous avons pu équilibrer nos résultats. En effet, même si la communication corporate a été mise entre parenthèse, les marques ont du continuer à vendre et donc à se concentrer sur le point de vente. C'est là où s'imposent le marketing opérationnel via des opérations promotionnelles, le shopper marketing via la théâtralisation de points de vente et bien sûr l'événementiel pour ce qu'il génère ; c'est-à-dire de la chaleur et de la relation entre les personnes. C'est bien ce dont tout le monde a eu besoin en ces temps difficiles. Sans oublier bien sûr le web qui a continué à offrir des solutions moins onéreuses plus efficaces et surtout immédiatement mesurables.

Quelle est la prochaine acquisition que vous souhaitez réaliser ?

On regarde à ce jour de plus en plus le marketing mobile car les solutions qu'il apporte sont remarquables. De la relation affinitaire aux messages sur le point de vente, c'est sans limite pour l'avenir. On souhaiterait également renforcer nos pôles par de nouveaux talents en n'oubliant pas que plus nous avançons, plus les enjeux économiques sont majeurs et plus la créativité fera la différence. C'est un vrai grand sujet de réflexion chez Plug.



Comment être différenciant ?

D'ailleurs, comment se passe une intégration et l'organisation chez vous ?

Très simplement. Nous parlons tous le même langage professionnel. Ce qui diffère est la méthode en générale mais le pli se prend très vite. Ce qu'il faut retenir, c'est que le maillage de tous ces 'mono métiers' qui apportent une vraie valeur ajoutée. La transversalité des métiers est au cœur de nos préoccupations. Nous souhaitons répondre le plus régulièrement possible à nos briefs par des recommandations groupées et collégiales. Cette démarche permet de soulever régulièrement chez nos clients des besoins qu'ils ne soupçonnaient pas.

Et avec quels clients travailles-tu ?

La liste est assez longue car chaque entité nous ayant rejoint est arrivée avec son portefeuille de clients actifs. Les secteurs sont très éclectiques puisqu'on intervient dans la santé avec Bristol-Myers Squibb, UPSA conseil, Bouchara Recordati, Alcon, GSK... dans l'automobile avec Mercedes benz financement et Toyota financement, Carglass, Norauto... dans la construction/Equipement et energie avec Bic, Vallourec, EDF, Hansgrohe... dans la communication/l'informatique et les technologies avec TomTom, Blackberry (RIM), Dell... dans l'entertainment avec Walt Disney, Warner Bross, Pathé... dans le luxe avec Lancel, Longchamps, Hennessy, Révillon... et dans d'autres secteurs. Ce mélange des origines clients est une formidable opportunité pour Plug car chaque unité arrive

avec sa vision et enrichit ainsi beaucoup la proposition de l'agence.

Et EDC, quel est ton niveau d'implication aujourd'hui ?

Je pense très souvent à EDC. Surement parce que ma bande d'amis est la même depuis 9 ans, tous des anciens EDC mais aussi pour mon investissement à côté. J'avoue que j'ai levé le pied mais j'étais à l'époque au club des jeunes anciens puis je n'ai pu eu trop le temps mais je suis chaque année aux concours d'entrée aux cotés de Thibault et d'Isabelle. J'ai donné des cours de communication événementielle à la spécialisation marketing de 4eme année l'année dernière, piloté le fil rouge des 2eme année en 2007/2008 mais rien n'est prévu à ce jour pour 2010. Qu'est ce qu'on peut te souhaiter pour les 5 prochaines années alors ?

Que le concept Plug prouve année après année son efficacité et que d'autres talents nous rejoignent pour continuer à progresser et à exercer avec passion notre métier au quotidien.

A dans 5 ans ? A dans 5 ans ...

Agence Plug

S.01.41.40.05.25 - F.01.47 .57.75.45
63 rue Marius AUFAN - 92300 Levallois-Perret
www.agence-plug.com



ÉCOLE DES DIRIGEANTS & CRÉATEURS D'ENTREPRISE

EDC Paris membre de la Conférence des Grandes Ecoles

Le conseil d'administration de la Conférence des Grandes Ecoles (CGE), réuni le mercredi 6 avril 2010, a émis un avis favorable à l'intégration d'EDC Paris au sein de cette prestigieuse association et du Chapitre des écoles de management.

L'entrée d'EDC à la Conférence des Grandes Ecoles, aux côtés de plus de 220 établissements d'enseignement supérieur de haut niveau, vient récompenser sa volonté de compter parmi les meilleures écoles de commerce françaises recrutant après le bac.

Le diplôme d'EDC confère le grade de master depuis 2009.

Contact presse

Géraldine Dauvergne, Directrice de la communication d'EDC Paris

Téléphone : +33 (0) 1 46 93 23 12

Portable : +33 (0) 6 09 80 77 32

E-mail : geraldine.dauvergne@edcparis.edu

A propos d'EDC :

Créée en 1950, EDC est l'une des premières écoles de commerce post-bac en France. Rachetée en 1995 par 250 anciens élèves, tous chefs d'entreprise, elle place l'entreprise et les valeurs entrepreneuriales au cœur de ses enseignements. Depuis la rentrée 2009, EDC est reconnue au plus haut niveau, son diplôme visé à bac+5 conférant désormais le grade de master.

EDC a par ailleurs développé dès 1990 l'Institut Supérieur de Marketing du Luxe, formation devenue une référence mondiale pour la profession et, en 2003, l'Institut Supérieur de Marketing du Goût.

Pour plus d'informations : <http://www.edcparis.edu>

TAXE D'APPRENTISSAGE 2010

A photograph of the EDC Paris building facade. The letters 'EDC' are visible on the building's exterior, with the 'E' and 'D' being larger and more prominent. A person is seen from behind, wearing a blue long-sleeved shirt with the EDC Paris logo on the back, looking up at the building. The sky is blue and the building has a modern, glass and metal facade.

Une école au service de votre entreprise



Trophée «EDC - Ethique & Gouvernance» 2010



En partenariat avec International Herald Tribune et Le Figaro

Créé en 2002, le Trophée «EDC – Ethique et Gouvernance» récompense chaque année, au Théâtre Marigny à Paris, les initiatives éthiques exemplaires d'entreprises françaises et étrangères et met à l'honneur une femme ou un homme «Entrepreneur de sa passion». Monsieur Jean-Pierre RAFFARIN, Ancien Premier Ministre et Sénateur de la Vienne, préside et apporte son soutien à cette manifestation depuis sa première édition.

La vie des entreprises, mais aussi celle de leurs dirigeants, fait l'objet d'une attention particulière de la part de l'opinion et des marchés financiers. C'est pourquoi, EDC 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.

«Je suis fier et ému de voir mes étudiants s'impliquer avec autant d'ardeur et de conviction dans la recherche des entreprises qui les séduisent et les font rêver, jusqu'à vouloir les honorer et les primer. C'est bien à notre jeunesse de nous rappeler que notre devoir est de leur montrer l'exemple et aussi de leur ouvrir la voie» affirme Alain-Dominique Perrin, Administrateur de la Compagnie Financière de Richemont, Président de EDC.

Le Groupe Soparind Bongrain, W.L. Gore & Associates, ATA et Yann Arthus-Bertrand sont les lauréats de la 8^e édition du «Trophée EDC – Ethique et Gouvernance» qui s'est tenu au Théâtre Marigny le jeudi 28 janvier 2010 en présence de Monsieur Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier Ministre et Sénateur de la Vienne, et de nombreuses personnalités du monde économique et politique.



Claude Championnet, Jean-Pierre Raffarin, Yann Arthus-Bertrand, Aziz Senni, Alain Dominique Perrin, Frédéric Amorutei



• Dans la catégorie «Grande Entreprise française»

Le Trophée est remis à Claude Championnet, Directeur Général des Ressources Humaines

Groupe SOPARIND BONGRAIN – Une économie d'entreprise réussie en passant par un management décentralisé.

Fondé en 1956, le Groupe Bongrain est aujourd'hui le 1er producteur mondial de spécialités fromagères. Il crée entre 1962 et 1971, des filiales en Allemagne, Belgique, Suisse et

aux Etats-Unis et s'implante ainsi industriellement de manière internationale. La force de Bongrain SA est de savoir proposer des produits adaptés aux spécificités de chaque marché parce que les goûts, les habitudes alimentaires et les modes de consommation diffèrent selon les pays. Pour sa politique permanente d'innovation et de qualité nutritionnelle, Bongrain SA imprégnée par son origine terrienne et familiale, s'appuie sur la construction d'une culture d'entreprise qui privilégie les valeurs humaines fondamentales, l'autonomie et la responsabilité des collaborateurs. Pour garder la souplesse de décision et l'adaptabilité de ses structures opérationnelles, le Groupe a volontairement voulu un développement par la constitution de filiales à taille humaine, encourageant ainsi leurs initiatives et la créativité face aux diverses évolutions des marchés. La réussite par l'innovation, le dynamisme, la motivation et la compétitivité des produits résultent très largement du management décentralisé, le groupe, lui, assurant la coordination et la synergie des projets ainsi que l'optimisation du portefeuille de marques au niveau international.



• **Dans la catégorie «Grande entreprise étrangère»**

Le Trophée est remis à Frédéric Amorutei, Directeur Général GORE –Innover grâce à un management «original».

La société W.L. GORE a commencé en 1958 comme fabricant de câbles et cordons électroniques. Elle est aujourd'hui une entreprise qui offre des milliers de produits – textiles Gore Tex, les cordes de guitare Elixir ...- et emploie 9 000 personnes dans le monde. Elle est pro-

fondément attachée à ses racines et notamment à son mode original de management établi il y a 50 ans par les fondateurs Wilbert L. «Bill» et Genevieve GORE et considéré à l'époque comme «exotique» : le plus de liberté possible avec le minimum de règle nécessaire. Une organisation du management fondée sur quatre principes (Liberté, Engagement, Equité et Ligne de flottaison) font que les employés ou plutôt «associés» peuvent développer leurs forces individuelles afin de créer des solutions et des inventions innovantes. Le caractère peu «orthodoxe» de cette culture d'entreprise ont fait de W.L. GORE une entreprise performante par un haut niveau de créativité et d'innovation. Elle figure depuis plus de 10 ans dans le top 100 des sociétés « où il fait bon travailler » aussi bien aux Etats-Unis, qu'en Grande Bretagne et en France.



Florence de Finance et Aziz Senni

• **Dans la catégorie «Entreprise de taille moyenne»**

Le Trophée est remis à Aziz Senni, Directeur Général

ATA – «le taxi brousse français», ascenseur social des jeunes des quartiers défavorisés. Créée en 2000, la société, basée dans la région parisienne, réalise 3 millions euros de CA et emploie 50 personnes, tous des jeunes issus de quartiers défavorisés, pour qui «l'échec scolaire, la discrimination et le chômage ne sont pas une fatalité». Son fondateur, Aziz Senni, auteur de l'ouvrage «L'ascenseur social est en panne», lui-même enfant des cités, a eu l'idée de créer ATA, spécialisée dans le transport urbain en «taxi collectif» ou «taxi brousse», après avoir vu un reportage à la télévision sur une PME suédoise. Soutenu par plusieurs structures d'aide à la création et à la gestion d'entreprise, un BTS de Transport et Logistique en poche, Aziz Senni a même réussi à développer de nombreuses franchises et prévoit 100 agences ATA cette année. Co-créateur de l'association JEM (Jeunes Entrepreneurs Mantois), primé à de nombreuses reprises, il a réussi, en 2007, à attirer plusieurs investisseurs dans un Fonds, B.A.C (Business Angel des Cités) afin de favoriser le développement économique dans les banlieues.



• Dans la catégorie «Entrepreneur d'une passion»

Les 1000 étudiants EDC ont choisi, élu et récompensé Yann Arthus-Bertrand, Militant écologiste convaincu, Yann Arthus-Bertrand a tout d'abord été Directeur d'une réserve naturelle dans le centre de la France avant de fonder Altitude, première agence de photographie aérienne dans le monde et de créer des ouvrages toujours basés sur les liens entre l'homme et la nature. En 2003, il lance le projet «6 milliards d'autres», présenté au Grand Palais à Paris l'an dernier. Parallèlement, il fonde «GoodPlanet», association destinée à sensibiliser et à éduquer le public à l'environnement. ; puis «GoodPlanet Info», site internet français-anglais permettant de mieux comprendre l'environnement et ses enjeux ; GoodPlanet Conso, pour aider le grand public à adopter un mode de vie plus responsable et GoodPlanet Junior, en collaboration avec la Ligue de l'Enseignement, pour permettre à des enfants défavorisés de partir en vacances et leur enseigner l'éco citoyenneté. Auteur de la série documentaire TV «Vu du ciel», il est l'auteur, en 2009, du long métrage HOME, sur l'état de la planète et les défis à relever. A ce jour, plus de 100 millions de spectateurs de plus de 100 pays l'ont visionné, souvent gratuitement, via la télévision, internet, des DVD ou le cinéma. Yann Arthus-Bertrand est Ambassadeur de bonne volonté du Programme des Nations Unies pour l'Environnement depuis 2009 et était présent, avec sa Fondation GoodPlanet, à la Conférence des Nations Unies sur le climat de Copenhague.

Consacrés parmi les 6 entreprises, Groupe Soparind Bongrain, Lyreco, FedEx, W.L. Gore & Associates, ATA et Plage sélectionnées par les 1000 étudiants EDC, les lauréats ont été élus selon le choix final d'un jury placé sous la présidence de :

Alain Dominique Perrin, Administrateur de la Compagnie Financière de Richemont Président de EDC (Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise) et composé de :

Stephen Dunbar Johnson, Publisher International Herald Tribune ; Florence de Finance, Directrice Générale de EDC ; Hubert Hemard, Directeur Marketing, Communication et Développement Durable de Monoprix ; Etienne Mougeotte, Directeur des Rédactions Groupe Figaro ; Robert Papin, Président d'honneur de la Fondation Internationale des Entrepreneurs & 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 & Président de Biotics ; Aude Zieseniss de Thuin, President 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 Alexandre Strahlheim, Etudiant EDC 5ème année.



Monsieur le Premier Ministre, Cher Jean-Pierre, Mesdames, Messieurs, Chers Etudiants, Chers Amis, Il y a des habitudes qu'on aime plus que d'autres. Notre réunion de ce matin fait partie des rendez-vous que, personnellement, j'aime beaucoup et que, manifestement, Cher Jean-Pierre, tu aimes beaucoup toi aussi, puisque depuis 8 ans, chaque année, tu nous fais l'honneur et l'amitié de parrainer la cérémonie des Trophées EDC Ethique & Gouvernance. Tu sais à quel point ta présence me fait chaud au cœur. Et tu sais aussi combien ces trophées, qui récompensent des entreprises, des hommes et des femmes (pas assez de femmes à mon goût) dont la conduite est exemplaire en matière d'éthique, sont importants pour l'EDC. Je veux dire aussi un grand merci au Figaro et au Herald Tribune qui nous soutiennent avec conviction.

Les Trophées EDC Ethique & Gouvernance ne sont pas une manifestation qu'on sort de notre chapeau pour faire un coup marketing. Ils s'inscrivent dans une démarche plus globale qui vécule, tout au long de la formation EDC, les valeurs qui nous sont propres : éthique, mais aussi, respect des autres, solidarité, responsabilité, fierté d'entreprendre.

Dès leur arrivée à l'école, les étudiants sont sensibilisés à travers leur semaine de rentrée. Ils participent aussi à une journée spéciale : Ethiquement vert et surtout, ils doivent signer la Charte de l'école à travers laquelle ils s'engagent et à travers laquelle l'école s'engage également.

Ce sont eux, les 1000 étudiants EDC, toutes promotions confondues, qui cherchent et qui sélectionnent les entreprises avant de les présenter au Jury des Trophées que je remercie aussi pour son implication et pour sa présence. Ces mêmes étudiants lisent l'Entrepreneur de sa Passion dont le nom vous sera aussi dévoilé tout à l'heure. Le rendez-vous des Trophées EDC Ethique et Gouvernance, c'est aussi l'occasion, pour moi, de vous donner des nouvelles de l'école que nous, Anciens diplômés, avons rachetée il y a 15 ans maintenant. Et bien, je vais vous dire : l'EDC va bien. Très bien même. Et j'irai même plus loin : plus le temps passe et plus elle va bien. L'année 2009 a été la grande année EDC, puisque nous avons obtenu le grade de Master pour notre diplôme vis-à-vis du Bac + 5. Cette reconnaissance qui donne une meilleure visibilité à notre diplôme international et accorde notre niveau d'excellence académique, nous place désormais dans le cercle très fermé des écoles de commerce

post-bac françaises qui possèdent cette précieuse mention. Et je voudrais que vous applaudissiez Florence de Finance, la Directrice Générale EDC et toute son équipe pédagogique et administrative, qui ont effectué un travail considérable pour arriver sur cette marche latérale. Ce succès est d'autant plus remarquable que l'on vient de loin !!!

Et que nous avons répondu aux exigences du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche sans renier nos origines et notre stratégie qui est : garder notre indépendance : pas de subvention ; un concours spécifique et des critères de sélection originaux ; une pédagogie et des travaux de recherche centrés sur l'entrepreneuriat.

Je voudrais ici rendre un hommage particulier et attristé à Robert Louis-Dreyfus, qui nous a quittés il y a quelques jours. C'était un Grand Ancien et un Ami. Il a considérablement contribué à modifier le modèle de l'EDC pour en faire ce qu'elle est devenue aujourd'hui.

Parmi les nouveautés de cette année : le recrutement d'un coach qui guide les étudiants dans leur projet personnel ; des options professionnalisantes avec des partenaires de premier plan : L'Oréal, IKEA, KPMG, Richemont, par exemple. Au total, les jeunes EDC passent en 5 ans 22 mois en stage ou en missions d'entreprises. La troisième année est complètement enseignée en anglais. Deux nouveaux accords de double-diplômes avec l'IAE de l'Université Montesquieu Bordeaux IV ont été signés et nous avons augmenté le nombre de partenariats efficaces avec des universités internationales.

15% de candidats en plus se sont présentés au concours 2009. Une augmentation qui devrait se poursuivre en 2010 car, outre notre bon positionnement et nos résultats, les écoles de commerce post-bac ont le plus en plus de succès. Pourquoi ?

Parce que ce qu'elles proposent est bien perçu par les jeunes et leurs parents. Parce que les parents peuvent encourager certains. Et enfin, malheureusement, parce qu'on ne peut que constater une certaine défection pour les universités.

Chaque année, nous nous limitons volontairement à une promotion à taille humaine : 250, 260 étudiants en première année. Nous estimons en effet qu'au-delà, on ne peut pas accompagner les étudiants comme il se doit avec éthique. Les promotions pléthoriques sont à proscrire. 20% d'entre eux bénéficient de bourses. Un chiffre lui-même aussi en augmentation. Pour entrer à l'EDC, le concours



...est spécifique, je vous le disais tout à l'heure, et il englobe une preuve appelée TAGF2. Ce n'est pas un test de culture générale et il n'a pas été conçu pour avantager les candidats ayant une formation spécifique, il n'est donc pas discriminatoire.

Les mentions au Bac sont en nette augmentation. Bon, c'est un point positif pour être bien notés dans les classements. Mais franchement, entre vous et moi, ce ne sont pas toujours les bons bacheliers qui ont des emplois en France. C'est même parfois les mauvais. Je suis bien placé pour le savoir.

20% de nos diplômés créent leur entreprise dans les 5 ans qui suivent la fin de leurs études. Et au bout de quinze ans, c'est carrément la moitié de chaque promotion qui devient entrepreneur. C'est beaucoup. 80% de nos diplômés décrochent un emploi dans les trois mois qui suivent leur départ. Encore une raison pour laquelle les bonnes écoles de commerce ont la cote : l'employabilité.

Les EDC, dans les entreprises, on les reconnaît vite. Ils sont souvent plus débouillards que les autres et développent une autonomie et un esprit d'initiative particulièrement appréciables.

Je ne peux pas dévoiler nos projets importants aujourd'hui. Nous sommes dans un univers ultra concurrentiel et je ne veux pas vendre la peau de l'ours. Mais sachez qu'il y en a des projets ! Quand on enseigne l'entrepreneuriat, mieux vaut montrer l'exemple, non ? ! En ce qui me concerne, je vais continuer à veiller à l'ascension de notre école, à parler le quipe et je vais m'atteler à un dossier brûlant. Je l'avais vu l'an dernier. Les classements dont la presse nous abreuve et qui sont pour eux une grande source de revenu car ils font augmenter les tirages. Certains sont fiables. D'autres moins. Les critères sont souvent plus quantitatifs que qualitatifs. Parfois, ça ne veut pas dire grand chose. A travers une autre de mes fonctions, la Présidence de l'EFMD (European Foundation for Management Development), qui accredit les meilleures business schools dans le monde, j'ai demandé la création d'une commission sur le sujet, qui dépasse largement le cadre franco-français. Que voulez-vous. Il nous faut des chevaux de batailles. N'est-ce pas Jean-Pierre ? Pour toi Jean-Pierre, le dernier en date c'est les retraites ! Pour moi ce sont les classements. Je ne suis pas sûr de gagner, mais j'aurais essayé de faire changer les choses.

Je vous remercie tous d'être venus aujourd'hui...
Alain-Dominique PERRIN

Cher Président,

Quelques mots rapides pour vous remercier à plusieurs niveaux :

1 - pour votre temps et vos précieux conseils mercredi matin

2 - pour l'honneur que vous m'avez fait en me donnant la parole l'occasion du Trophée

3 - d'avoir et de continuer à dynamiser l'école ainsi que le réseau des Anciens

C'est assez impressionnant de constater en quelques années comment l'image de l'école, depuis ma sortie, a évolué. Je le constate régulièrement dans mes changements d'affaires. Je ne l'ai pas mis dans mon discours, mais l'un de mes critères de choix fut également le réseau EDC et la passion qui anime ses leaders. Il me semblait important de vous l'indiquer. Long est mon chemin pour gagner en fluidité sur des discours formels jeter pas effectué, bilan : un training s'impose !

Je suis nettement plus à l'aise pour défendre notre Business Plan ainsi que notre valeur ajoutée.

Ces 2 jours resteront gravés à jamais dans ma mémoire.

Amicalement,

Guillaume DETHAN

Directeur Commercial

1, Avenue de la Cristallerie - 92316 SEVRES CEDEX

Fixe : 01 83 64 06 12 - Mobile : 06 68 24 51 92 - Fax : 01 83 64 06 03

Mail : guillaume.dethan@maxicheque.com - Site : www.MaxiCheque.com - Blog : blog.maxicheque.com

Revue de presse : http://www.maxicheque.com/rp/presse.php

Monsieur le Premier Ministre, Mesdames et Messieurs, mes chers amis EDC,

Ces derniers mois ont été riches en événements médiatiques autour - entre autres - des affaires Madoff, Kerviel, Zacharias et j'en passe... Evénements qui ont diabolisé la notion de capitalisme parce qu'il est aujourd'hui synonyme pour ses détenteurs de déviance et d'immenses profits pour une minorité.

Puis s'est ajoutée cette crise que l'on nomme financière mais qui pourrait objectivement aussi s'appeler sociale... Mais je vous rassure, si j'ai l'honneur d'être devant vous aujourd'hui ce n'est pas pour vous faire un rappel d'une actualité que nous sommes tous fatigués d'entendre. Oui, il y a eu des comportements inadmissibles, mais ces faits sont loin d'être synonymes de généralité. Arrêtons de mettre en lumière ce que les médias assombrissent. Les dirigeants, ne sont pas tous diaboliques !

Une des bonnes façons de le prouver est de voir que nous sommes réunis aujourd'hui pour la 8ème année consécutive afin de reconstruire les entreprises qui ont su mener des politiques droites et respectueuses.

Car finalement, que représente pour nous, étudiants, ces affaires de parachutes dorés et de bonus ? Est-ce bien ça le plus important ? Et bien je pense que non, il y a avant tout une question de valeurs entre les hommes et les femmes, de valeurs du travail, d'engagement et de partage. Si l'on veut sortir de cette crise sociale, il faut que nous les jeunes, apportions un regard nouveau et différent.

Si l'on veut sortir de cette crise sociale, il faut que nous les jeunes, apportions un regard nouveau et différent. Nous sommes la Génération Entrepreneur, nous sommes l'espoir alors ayons l'enthousiasme et l'ambition de réussir, surpassons-nous et de partager.

Si l'on veut sortir de cette crise sociale, il faut que nous les jeunes, apportions un regard nouveau et différent. Nous sommes la Génération Entrepreneur, nous sommes l'espoir alors ayons l'enthousiasme et l'ambition de réussir, surpassons-nous et de partager. Si l'on veut sortir de cette crise sociale, il faut que nous les jeunes, apportions un regard nouveau et différent.

Nous sommes la Génération Entrepreneur, nous sommes l'espoir alors ayons l'enthousiasme et l'ambition de réussir, surpassons-nous et de partager. Si l'on veut sortir de cette crise sociale, il faut que nous les jeunes, apportions un regard nouveau et différent.

Nous sommes la Génération Entrepreneur, nous sommes l'espoir alors ayons l'enthousiasme et l'ambition de réussir, surpassons-nous et de partager. Si l'on veut sortir de cette crise sociale, il faut que nous les jeunes, apportions un regard nouveau et différent.

Marie MORIN

Monsieur le Premier Ministre, Madame, Monsieur, Chers Amis EDC,

Le Bac en poche, comme tout lycéen, j'ai dû faire le choix d'une formation supérieure. Choix difficile d'une école de commerce parmi les 225 existantes !

EDC m'a convaincu par sa pédagogie pragmatique, avant-gardiste et entrepreneuriale, l'accueil familial de l'administration ainsi que sa vie associative ultra riche !

Après mon concours d'entrée ne fut qu'une formalité, mon inscription fut une évidence !

Durant mes années EDC, j'ai constaté une véritable montée en puissance de l'éthique passant progressivement de sa sensibilisation à son enseignement. 2003, année de mon diplôme, aura marqué la 1ère édition du Trophée auquel nous participons aujourd'hui.

Je suis entré à EDC pour acquiescer les fondamentaux de l'entrepreneuriat et en suis sorti sensibilisé et formé des valeurs morales essentielles !

Diplômé, j'ai tout de suite intégré l'entreprise Dell, leader mondial de l'informatique, où j'ai travaillé 5 ans.

2 fois par an, nous suivions une formation et devions répondre à des questionnaires en ligne en matière d'éthique, de bonne conduite et évidemment de respect de nos collègues, partenaires et concurrents. Très américaine dans l'approche, ces formations avaient néanmoins le mérite de me apporter des piqures de rappel intéressantes sur le fait que le respect de l'éthique est un exercice quotidien.

En 2007, j'ai créé ma start-up dont je suis aujourd'hui associé-fondateur et directeur commercial.

MaxiCheque.com est le 1er site de cadeaux multi-enseigne 100% de matériels et 100% internet. Après 3 ans d'activité, nous sommes passés de 4 à 19 collaborateurs (dont 3 EDC).

Nous avons levé plus de 2,5 millions d'euros afin d'assurer notre développement et comptons parmi nos clients des noms comme Coca Cola, Oracle, Microsoft, Altran ou encore Best Western !

Entreprendre n'est pas facile ! C'est même très complexe et c'est une grande responsabilité mais aussi un devoir que de donner l'exemple et d'insuffler des valeurs et une vision à son entreprise ainsi qu'à ses collaborateurs.

J'ai souhaité m'exprimer devant vous aujourd'hui afin de souligner la grande différence entre le suivi des règles établies en tant que collaborateur d'un grand groupe international et la responsabilité qui incombe à tout entrepreneur de les formaliser et de les faire respecter ! C'est dans ce passage du statut d'exécutant à auteur que les enseignements transmis par EDC et les valeurs inhérentes au Trophée Ethique et Gouvernance ont pris tout leur sens !

Etre une entreprise responsable et citoyenne, c'est avant tout une démarche volontariste qui nécessite la mobilisation de tous pour en faire une réalité au quotidien ! Cette politique prend du temps, le fruit de cet effort n'est pas toujours quantifiable en terme de chiffre d'affaires, mais pour mes associés et moi-même, c'est une des composantes essentielles de notre modèle, de notre vision et de l'image que l'on veut diffuser de notre société.

Etre une entreprise responsable et citoyenne, c'est avant tout une démarche volontariste qui nécessite la mobilisation de tous pour en faire une réalité au quotidien ! Cette politique prend du temps, le fruit de cet effort n'est pas toujours quantifiable en terme de chiffre d'affaires, mais pour mes associés et moi-même, c'est une des composantes essentielles de notre modèle, de notre vision et de l'image que l'on veut diffuser de notre société.

Etre une entreprise responsable et citoyenne, c'est avant tout une démarche volontariste qui nécessite la mobilisation de tous pour en faire une réalité au quotidien ! Cette politique prend du temps, le fruit de cet effort n'est pas toujours quantifiable en terme de chiffre d'affaires, mais pour mes associés et moi-même, c'est une des composantes essentielles de notre modèle, de notre vision et de l'image que l'on veut diffuser de notre société.

En conclusion, je suis fier de mon école, reconnaissant de son enseignement et partage ses valeurs. Aussi, dès que je le peux, je m'investis pour donner à mes cadets EDC les conseils et les coups de pouces dont j'ai pu bénéficier moi-même !

G.DETHAN

«Généraliser le micro-crédit risque de surendetter les créateurs d'entreprise»



Le projet de loi sur le crédit à la consommation, examiné en deuxième lecture par l'Assemblée nationale le 1er avril prochain, multiplie les mesures en faveur du micro-crédit. Une bonne idée ? Gérard Cazabat, enseignant-chercheur en management entrepreneurial à EDC Paris met en garde contre une industrialisation néfaste de ces prêts destinés aux créateurs d'entreprise qui n'ont pas accès au crédit bancaire.

Capital.fr : Le projet de loi prévoit d'élargir les activités de micro-crédit aux établissements bancaires. Pourquoi n'y êtes-vous pas favorable ?

Gérard Cazabat : La mission des banques est de faire du profit, pas d'aider les pauvres. Or, les micro-crédits s'adressent aux publics en difficulté, à qui les banques refusent de prêter de l'argent. Les chômeurs de longue durée, par exemple, peuvent bénéficier de sommes inférieures à 25.000 euros, leur permettant de créer leur entreprise. Selon un rapport de l'Inspection générale des finances, 48.000 emplois ont ainsi été créés ou maintenus en France en 2008. Dans un organisme de micro-crédit, un conseiller ne chapote qu'une trentaine de dossiers pour privilégier l'accompagnement personnalisé. Si les banques développent cette activité à grande échelle, le risque est de voir des projets mal ficelés, et des créateurs d'entreprise qui se sont endettés pour des projets qui ne tiennent pas la route.

Capital.fr : La réforme du micro-crédit prévoit que les particuliers pourront investir leur épargne dans les prêts solidaires. Est-ce, selon vous, une bonne opportunité ?

Gérard Cazabat : La nouvelle loi met fin à un paradoxe : actuellement, les particuliers peuvent financer des projets d'aide au développement dans les pays du Sud via les plates-formes de micro-crédit sur Internet comme Babyloan, mais pas en France. L'arrivée de cette épargne va libérer des fonds à moindre frais et permettre de financer ainsi 100.000 projets d'ici 3 ans.

Capital.fr : Existe-t-il des garde-fous pour sécuriser la création d'entreprise via les micro-crédits ?

Gérard Cazabat : Plutôt que de permettre aux banques de créer des activités de micro-crédit, il faut les encourager à signer des partenariats avec des organismes spécialisés, à l'image de celui-ci entre l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) et BNP-Paribas. L'Adie s'occupe de l'attribution du crédit et du suivi des projets, la BNP subventionne les prêts en espérant que les créateurs deviennent de futurs clients. Les associations ne doivent pas non plus devenir des établissements uniquement financiers, qui délaisseraient l'accompagnement des porteurs de projet.

Géraldine DAUVERGNE nommée Directrice de la Communication à EDC



Géraldine Dauvergne a été nommée, à partir du 1er mars 2010, Directrice de la Communication d'EDC (Ecole des Dirigeants & Créateurs d'entreprise), située à Paris-La Défense.

A ce titre, elle est en charge de la Communication interne et externe pour l'ensemble des programmes d'EDC (programme Master en 5 ans, Institut Supérieur de Marketing du Luxe, Institut Supérieur de Marketing du Goût), ainsi que pour Force EDC, le réseau des 13 000 Anciens de l'école.

Elle est aussi responsable des relations avec la presse.

Aux côtés d'Alain Dominique Perrin, Président EDC et

de Florence de Finance, Directrice Générale EDC, elle participe également aux décisions stratégiques concernant le groupe EDC.

Géraldine Dauvergne, 39 ans, était auparavant journaliste. De 2003 à 2010, elle a occupé les fonctions de chef de rubrique au mensuel l'Etudiant où elle a conçu les classements d'écoles de commerce de l'Etudiant et de l'Express.

Géraldine

Tél. 01 46 93 23 12
Fax 01 46 93 03 86

geraldine.dauvergne@edcparis.edu



Yann ZIMMER



Ma trajectoire...

Ayrton Senna ou Alain Prost, Fernando Alonso ou Michael Schumacher : quel est le point commun entre ces pilotes exceptionnels ? Du talent, bien sûr et aussi un brin de chance, mais surtout, une capacité à travailler sans limite, une volonté absolue de réussite, sans jamais baisser les bras. Or, ces vertus, j'entends les faire miennes.

Été 2005, j'ai la chance exceptionnelle d'intégrer au Mans, en sport études, la «Filière FFSA», devenue Auto Sport Academy. En 2006 et 2007 je suis par deux fois vice champion de France Formule Kart, puis vainqueur du Volant A.C.O. AutoHebdo 2008. Avec le soutien de la FFSA, je participe ainsi à ma première saison de compétition automobile en 2009 et décroche le titre de vice Champion Formul'Academy Euro Series. En parallèle, conscient que ce sport nécessite une tête solide et bien faite, j'obtiens mon Bac S et je suis reçu

à l'école supérieure de commerce EDC à Paris en septembre 2009. Pierre par pierre je construis ainsi mon avenir, car je veux mettre en place tous les atouts indispensables pour les saisons à venir.

Des épreuves

En plein accord avec mes parents, voire leur soutien, à 15 ans j'ai quitté mon cadre familial et je suis parti seul pour entamer une vie indépendante, faite d'études et de sports, d'efforts et de joies, de pain noir et de pain blanc, de doutes et d'espoir : la piste est devant moi, mais les épreuves sont nombreuses. Pour autant, elles ne sont certainement pas insurmontables ! «Yes, we can !» - cette force de persuasion je veux y croire, moi aussi !

L'EDC, un bagage fondamental

La saison 2010 sera une saison européenne, puisque mon projet consiste à participer au cham-

pionnat d'Europe de Formule Renault, l'équivalent de la Formule 3.

Je me suis fixé pour objectif d'atteindre le sommet de ce sport. Dans cette perspective il m'appartient de démontrer que mes études à l'EDC représentent un véritable atout de réussite. Expérience, curiosité, ténacité, réseau de connaissances : tout ce que je découvre et cultive avec L'EDC est fondamental pour mon avenir.

La passion des challenges

Si vous avez la passion des challenges, le goût de la compétition et de la réussite, vous serez certainement de ceux qui sont prêts à donner un sérieux coup de pouce à un jeune sportif et étudiant de l'EDC. Je vous invite donc à visiter mon site internet www.yannzimmer.com pour avoir les dernières impressions du circuit.



57^{ème} Promotion



L'Ecole des Dirigeants et Créateurs d'entreprise a diplômé la 57^{ème} Promotion sous le parrainage de Françoise POLI le 16 mars 2010 au Pré Catelan.

Les 134 étudiants EDC de la Promotion 2009 ont été invités à monter sur scène afin de recevoir leur diplôme visé Bac + 5 – Grade de Master - des mains de leur Parrain, Françoise POLI, et du professeur de leur spécialité propre.

Monsieur Thierry COULHON, Directeur Adjoint de cabinet du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, est venu soutenir ces jeunes professionnels, talents de l'avenir.

Après le rituel «lancer de chapeaux» symbolisant la fin des études et l'entrée dans la vie professionnelle,

ils ont été chaleureusement félicités par les applaudissements de leur famille, professeurs, maîtres de stages et de nombreux Anciens heureux de les accueillir dans le Réseau des diplômés Force EDC.

Cette cérémonie, moment fort pour ces jeunes diplômés, a été ponctuée de discours et des meilleurs conseils, comme celui d'appliquer en toute occasion les valeurs essentielles d'EDC pour réussir une carrière professionnelle.

Françoise POLI, leur Parrain, a mis particulièrement l'accent sur les défis qui les attendent et la nécessité de s'accompagner des qualités et de l'esprit d'entreprendre acquis à EDC :

«Tout au long de votre cursus vous avez été sensi-



bilisés par l'esprit d'entreprendre, cher à l'école et à Alain Dominique PERRIN. Cet esprit doit vous animer que vous soyez salarié ou créateur d'entreprise. C'est-à-dire être proactif, créer de la valeur dans un environnement économique et humain avec des comportements à promouvoir : autonomie, sens des responsabilités, respect des engagements, travail en équipe, éthique...autant de valeurs et comportements qui véhiculent à la fois l'esprit de l'Ecole et seront facteurs de développement et d'employabilité pour vous. (...)

Gardez le lien avec l'Ecole, soyez fiers d'EDC et inscrivez-vous dans la dynamique du Réseau qui représente un de ses atouts.

(...) Restez en contact avec EDC par le réseau des anciens, ayez à l'esprit de construire votre réseau

d'année en année, ce sera également un atout pour vous. (...)

Je tiens à vous dire que je reste votre marraine aussi. En cas de besoin, n'hésitez pas à me contacter. »

EDC confirme cette année, une fois encore, sa volonté d'être parmi les toutes premières écoles de commerce post-bac en France grâce à son diplôme visé Bac + 5 visé conférant le Grade de Master, sa bonne position dans les classements et son entrée à la Conférence des Grandes Ecoles.

Les diplômés 2009 ont trouvé leur 1er emploi dans les trois mois suivant la fin de leurs études. Plus d'un tiers ont intégré l'entreprise où ils effectuaient leur stage de fin d'études.



Sup de Goût

Le goût de la passion

Les lauréats de la 4^{ème} promotion de l'Institut Supérieur de Marketing du Goût, une formation de EDC, salués par les professionnels du secteur.

La remise des diplômes de l'Institut Supérieur de Marketing du Goût s'est tenue le jeudi 5 novembre au Cercle de l'Union Interalliée à Paris, en présence de grands professionnels du secteur, ayant initié la formation :

Florence Cathiard (Château Smith Haut Lafitte), Eric Boonstoppel (DG Hôtel Fouquet's Barrière), Bernard Magrez (Propriétaire de Grands Crus), Paul-François et Nathalie Vranken (Vranken Pommery Monopole) et Alain-Dominique Perrin, Président d'EDC et Propriétaire du Château Lagrèzette, notamment.

Créé il y a quatre ans afin de répondre aux besoins des professions liées aux sciences gastronomiques, l'Institut Supérieur de Marketing du Goût, MBA spécialisé «Food and Wine Marketing and International Management» forme des entrepreneurs ayant la passion et l'esprit de conquête indispensables à la défense et au rayonnement des produits gastronomiques et oenologiques dans le monde.

Pendant leur formation d'un an, les participants apprennent les spécificités tant économiques, juridiques, commerciales des traditions culinaires, de l'oenologie, des métiers de l'hôtellerie et de la restauration que les techniques du marketing, de la vente et de la distribution dans ces secteurs, en France et à l'étranger.

«La multiplication des contacts avec les professionnels tout au long de l'année est l'atout majeur de la formation», explique Michel Guten, Président de l'ISMG- EDC. Entre un séminaire à Trouville autour des produits du terroir normand, la visite de la maison Vranken Pommery, les échanges avec le Bureau Interprofessionnel du Cognac ou encore avec Dominique Fenech, Directeur Groupe Marchandises Produits de Grande Consommation de Monoprix, et enfin, les rencontres avec de Grands Chefs étoilés comme Paul Bocuse, Alain Ducasse et Jean-Pierre Vigato, l'Institut Supérieur de Marketing du Goût s'appuie totalement sur l'expérience des spécialistes du secteur».

Le titre de Major de la Promotion 2009 revient à Anaïs Delon, 24 ans, (chargée de projet chez Peacefulchef, première agence spécialisée dans le management des Chefs) pour son mémoire intitulé «Cuisinons l'avenir ensemble» et consacré à la nécessité de faire connaître l'univers du goût et la culture culinaire auprès des nouvelles générations.



EXPOSITION
11 MARS › 12 SEPT. 2010

Fondation *Cartier*
pour l'art contemporain

GOSSE
DE PEINTRE
BEAT
TAKESHI
KITANO



fondation.cartier.com

L'exposition est ouverte tous les jours, sauf le lundi, de 11h à 20h / Nocturne le mardi jusqu'à 22h
Droit d'entrée: 7,50 € - 5 € / Gratuit pour les moins de 18 ans le mercredi de 14h à 18h

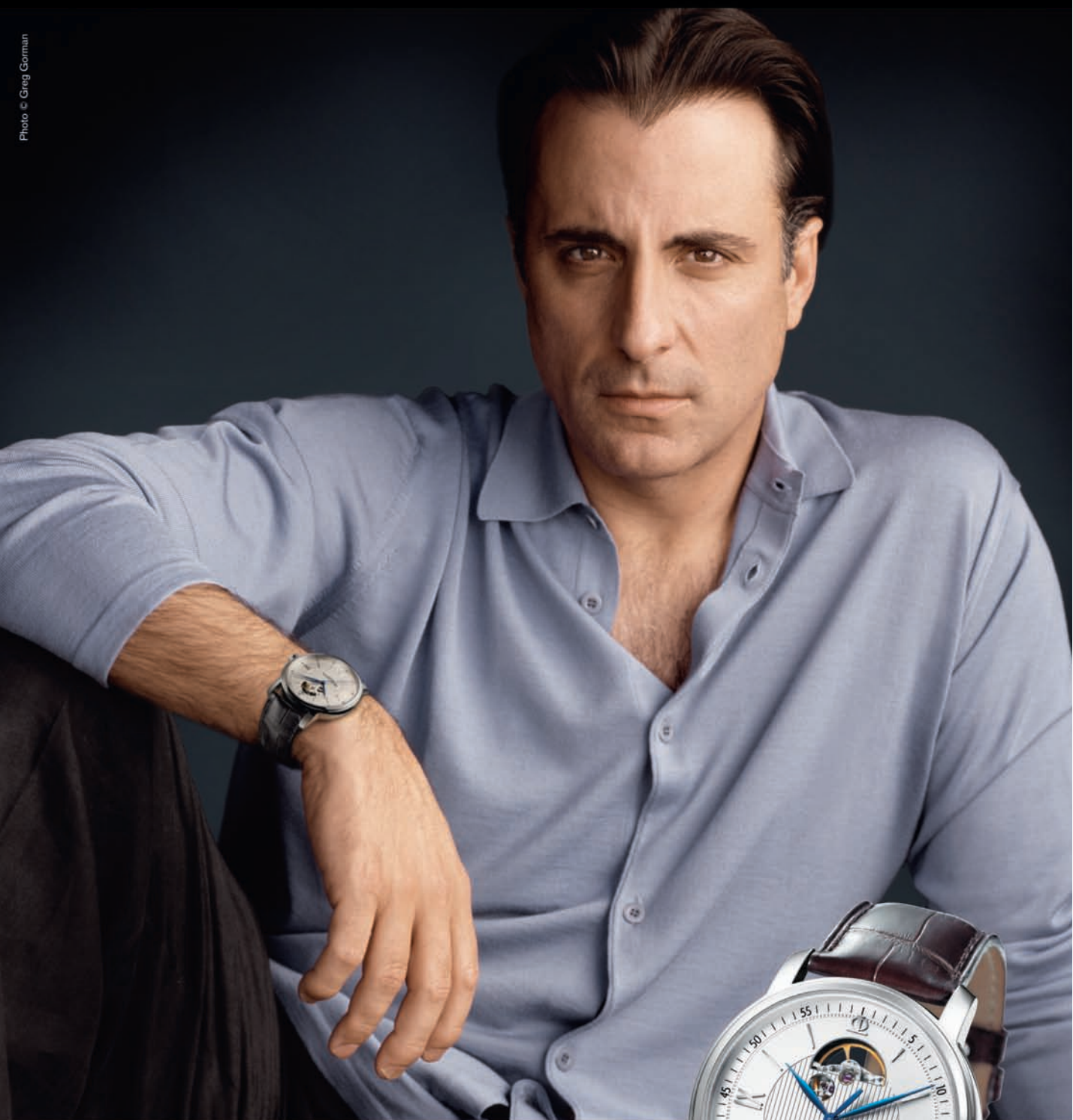
Billet coupe-file: réseau Fnac et fnac.com

261, boulevard Raspail - 75014 Paris / Tél. 01 42 18 56 50

L'exposition Beat Takeshi Kitano, *Gosse de peintre* est organisée avec le soutien de la Fondation Cartier pour l'art contemporain, placée sous l'égide de la Fondation de France, et avec le parrainage de la Société Cartier. Images © Office Kitano Inc.

BAUME & MERCIER & MOI

Photo © Greg Gorman



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



BAUME & MERCIER
GENEVE • 1830

CLASSIMA
EXECUTIVES

CATALOGUE DISPONIBLE SUR DEMANDE AU 01 58 18 14 39