

AGORA

REVUE DES ANCIENS ÉLÈVES DE SUP DE CO TOULOUSE

N°37- JANVIER 1999 - PRIX 30 F

Editorial

Et pendant trois ans...

Tel est le titre du spectacle présenté par les étudiants de l'Ecole lors de la soirée de Gala de décembre dernier. Cette manifestation faisait suite à la remise des diplômes de la promotion 97. Les futurs anciens ont su résumer avec beaucoup de vérité et d'humour les trois ans à Sup de Co : oraux d'entrée, recherche de stages, de sponsors, préparation de projets Delta, liens avec l'administration, cours en amphis, soirées à la cave, vie associative, match de rugby... Même si 10, 20, 30 ans ont passé, même si le décor a changé, leurs trois années ressemblent étrangement aux nôtres.



Non il n'y a aucune erreur de notre part, ce numéro d'Agora est de nouveau adressé à **tous les anciens**. Raison simple : ces quelques lignes sont notre lien principal et les informations contenues sont importantes.

Monsieur Hervé PASSERON est le nouveau Directeur du Groupe ESCT depuis le 1^{er} octobre; nous le rencontrons régulièrement et nous consolidons sérieusement nos relations avec l'Ecole. Nous préparons ensemble sur le premier semestre 99 des rencontres Anciens-Ecole sur quelques régions de France afin d'établir ou de rétablir le contact, nous vous y attendons nombreux.

Notre nouveau site internet est lancé : **www.anciensesct.com**. Christophe DALAT (promo 98) nous a soutenu dans cette démarche, merci à lui. Un Forum est mis en place : ce site doit devenir un lieu réel d'échanges avec vous tous.

Un document de quatre pages est joint à Agora; il est le résultat d'un solide travail de la commission Carrière-Emploi. Les quelques minutes que vous passerez à répondre à ce questionnaire seront pour nous très précieuses afin d'avancer encore plus efficacement dans ce domaine.

Vous avez reçu récemment les mises à jour pour l'annuaire 99, un appel de cotisation y était joint. Si nous voulons évoluer et devenir une association forte et dynamique nous ne pouvons le faire sans vous, **nous comptons donc sur vous**.

L'Association vous adresse ses meilleurs vœux pour 99,

Cordialement,

Françoise PIERRE, Secrétaire Générale

Agenda

RÉUNIONS EN PROVINCE

LYON : mardi 19 janvier
MARSEILLE : mardi 9 mars
BORDEAUX : mardi 30 mars
NANTES : mardi 1^{er} juin
LILLE : mardi 22 juin

Contacts

SECRETARIAT



Renée MONZAT - Nadine FREMAUX
Tél : 05 61 21 12 50 - fax : 05 61 13 64 26
Permanence de 14 à 18 heures
E-mail : Info@anciensesct.com
Site : www.anciensesct.com

Sommaire

EDITORIAL P 1

ACTUALITÉS P 2

CARNET DE FAMILLE P 2

PARCOURS P 2

TRIBUNE LIBRE P 3

LA VIE DE L'ÉCOLE P 4-5

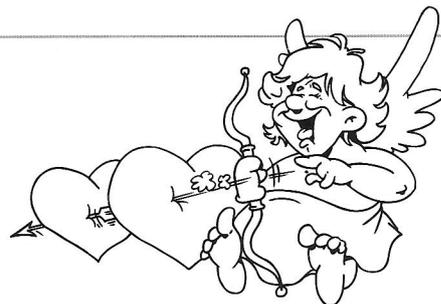
LA VIE DE L'ASSOCIATION P 6

OBJECTIF EMPLOI P 7

PORTRAIT P 8

Ils se sont mariés

Magali PRATLONG (promo 90) et Pierre MENU, le 30 mai
Lancelot GAURAN (promo 95) et Olivia BOULOT, le 26 septembre
Sophie MORLAËS (promo 90) et David LEFEBVRE (promo 89), le 29 octobre
Marc MOYNOT (promo 69) et Tuyet NGUYEN CHI NGOC, le 28 décembre à Hochiminh



Ils sont arrivés

- Louri, le 4 mai, fils de Lara EMELIANOFF-d'ADHEMAR (promo 94)
- Blandine, le 26 juin, fille de Philippe d'ALDEGUIER (promo 81) et de Laurence d'ALDEGUIER
- Tristan, le 6 juillet, fils de Patricia MONT-BEL-FORZY (promo 84) et Aimery FORZY (promo 85)
- Benoît, le 12 juillet, fils de Marie-France LAPLANE-DAGNEAU DE RICHECOUR (promo 87) et de Henri DAGNEAU DE RICHECOUR (promo 87)
- Arthur, le 16 juillet, fils de Anne CREFF-PULVERIC (promo 91) et Pierre-Olivier PULVERIC (promo 91)
- Matthis, le 17 juillet, fils de Isabelle LAURENT (promo 95) et de Fabrice LARBODIERE (promo 95)
- Joan, le 28 juillet, fils de Fabrice AMBROSSE (promo 94) et de Corinne GUICHARD
- Valentin, le 6 août, fils de Sandrine HAUSSMANN (promo 94) et Vladimir RENARD
- Perrine, le 7 août, fille de Caroline et Olivier CHALLOUX (promo 94)



- Mathilde, le 8 août, fille de Pascale NEGREL-MILHAUD (promo 86) et Antoine MILHAUD (promo 87)
- Pierre, le 15 août, fils de Alexis GOEBBELS (promo 94)
- Armand, le 23 août, fils de Elisabeth ROUVIER-PONS (promo 84) et Philippe PONS (promo 84)
- Matthieu, le 28 septembre, fils de Arnaud CHABERT (promo 94)
- Grégoire, le 2 octobre, fils de Nicolas PENELLE (promo 92)
- Yonathan, le 14 novembre, fils de Nati ROMERO-NIMY (promo 92) et Eddy NIMY (promo 93)

Avec regret, nous avons perdu

François BIRLICI (promo 27)
René BOUCHET (promo 30)
Roger CASSAGNE (promo 45)
Max OURNIER (promo 79)
Brigitte GROSDÉMANGE (promo 79)

Gérard GIMENEZ (promo 81)

a présenté et soutenu le 22 septembre 1998 une thèse de doctorat spécialité Gestion intitulée: " Modélisation de la symbolique du produit : son application au cinéma " et a obtenu la mention "honorable avec les félicitations du jury".

Louis-Marie DUFOUR (promo 81)

vient de créer sa société spécialisée dans les pochettes et enveloppes en matière plastique : AXESS PLASTIC. Au travers d'une gamme très large, AXESS PLASTIC répond à la plupart des besoins exprimés dans le domaine des envois protégés. Ces produits assurent par leur résistance une excellente protection contre l'humidité et certaines conditions de transport; leur esthétique peut servir de véhicule d'image de marque, puisqu'ils sont personnalisables en impression et en dimension. AXESS PLASTIC est le seul interlocuteur pour tout le processus d'élaboration d'enveloppes personnalisées.

AXESS PLASTIC BP 826 - 7, place de Strasbourg 92008 NANTERRE CEDEX

Tél: 01 55 66 04 55 - Fax: 01 55 66 04 54

Site: www.axessplastix.com- E-mail: contact@axessplastic.com

Cette rubrique vous est confiée, elle permet à un ancien de s'exprimer sur son métier. Nous attendons vos articles, vos idées...

Récidive de Philippe MALAVAL (Promo 78)



Philippe Malaval

STRATÉGIE
ET GESTION DE LA
MARQUE
INDUSTRIELLE

Produits et services
business to business

Après "Marketing Business to Business" paru chez Publi-Union en 1996, "Stratégie et Gestion de la Marque Industrielle" de Philippe MALAVAL, vient de paraître chez le même éditeur.

Stratégie et Gestion de la Marque Industrielle est le premier ouvrage dédié à la marque des produits et services business to business. Partant des spécificités du secteur industriel, il met en exergue les deux objectifs particuliers qui s'ajoutent aux fonctions traditionnellement assignées à la marque : la réduction du risque perçu par les acheteurs et la facilitation de performance de l'entreprise cliente par la marque fournisseur. Plusieurs typologies sont proposées pour classer les marques business to business, des approches traditionnelles à l'utilisation de nouvelles méthodes. Elles s'appuient sur deux approches :

- la facilitation de performance perçue par le client, que ce soit sur le plan technique (aide à l'innovation, maintenance...), commercial (communication associée, co-branding avec la marque cliente...) ou sur le plan du fonctionnement, (gain de productivité, amélioration du climat interne...);
- les caractéristiques des marques en termes de marquabilité, de visibilité et d'achetabilité du produit ou du service par le client final.

Elles permettent une meilleure compréhension

des stratégies de marque adoptées par les entreprises œuvrant dans le business to business. Cinq grandes catégories de marques font l'objet de chapitres séparés :

- les marques de biens incorporables,
- les marques de produits intermédiaires d'équipement,
- les marques de biens d'équipement,
- les marques de services business to business,
- les marques de distributeurs industriels.

D'un point de vue opérationnel, l'ouvrage s'efforce de répondre aux préoccupations principales du manager : Comment créer et protéger sa marque ? Quelle identité visuelle élaborer ? Comment gérer sa marque à l'international ?

Plus de 1 500 marques industrielles sont utilisées en illustration ainsi que 40 cas de marques réelles et actuelles et près de 200 logotypes. Situés en marketing industriel, les exemples proviennent de secteurs fournissant des produits industriels (auto-

mobile, bâtiment, aéronautique, informatique...) et des produits de grande consommation (habillement textile, électronique, emballage alimentaire, télécoms...) : Acova, Air Liquide, Airbus Industrie, An-dersen Consulting, Caillau-Serflex, Cenpac, EDS, Elan TTS, Elf Atochem, Elis, Fruehauf, Gore-Tex, Intel, Jallatte, Kimberly-Clark, Latécoère, Le-grand, Lycra, Michelin, Microsoft, Nomen, Pechiney, PPB-Feder Béton, Rexel, Rhovyl, Saint-Gobain, Sodexo Alliance, Technal, Tekelec, Tetra Pak, Usine Nouvelle, Valeo, Wanadoo (France Telecom), Xerox, Zodiac.

L'ouvrage est ainsi destiné aux responsables d'entreprises du secteur industriel et des services mais également aux professeurs et étudiants des universités et des écoles de gestion.

Comme le précédent, cet ouvrage a été réalisé avec la collaboration de Christophe BÉNAROYA, Ancien ESCT (Promo 93).

ASSUREUR et SUP DE CO ! Pourquoi pas ?

Sorti en 1972 de notre chère école de la rue de la Dalbade, après un passage à l'U.F.B. LOCABAIL (compagnie Bancaire), j'achetai en janvier 1977 un portefeuille d'Agent Général d'Assurances de la compagnie LA FONCIÈRE. Cette compagnie fusionne par la suite avec LA PRÉSERVATRICE pour devenir P.F.A. du groupe ATHENA. Enfin récemment A.G.F. rachète ATHENA et pour finir ALIANZ (groupe allemand), ouf!!! Pour la France ce groupe s'appelle donc maintenant A.G.F.

Pendant ce temps, AXA achète U.A.P., GROUPAMA rachète le G.A.N., COMMERCIAL UNION (groupe anglais) l'ABEILLE, entente entre la M.A.A.F. et la MUTUELLE DU MANS, GENERALI (Italie) participe au rachat de la FRANCE et de la CONCORDE.

L'assureur s'europanise. Est-ce un bien, est-ce un mal ? C'est un fait. L'augmentation des tailles de ces compagnies va nous permettre de répondre à toutes les questions.

Un exemple : un client me demande un tarif pour son bureau de Pologne, je téléphone à A.G.F. Pologne qui me transmet par Fax le tarif et les conditions. Par contre est-ce un bien pour le consommateur ? L'avenir nous le dira. Nous entendons souvent le consommateur dire : "pour payer, nous sommes bons, quand il faut rembourser, il n'y a personne. Ces contrats sont illisibles, etc..."

Avec ces regroupements, les contrats à long terme seront "standardisés" et le consommateur devra donc en cas d'assurance pour un risque particulier, le mentionner pour être garanti. Il en sera de même dans le monde des entreprises.

Au cours de mes visites, il apparaît quelques fois des méconnaissances du chef d'entreprise ou du gestionnaire des assurances sur le vocabulaire, les garanties et la manière de travailler d'une compagnie d'assurances. Quel est l'intérêt d'une

compagnie de ne pas régler un sinistre ? Nous sommes sur le terrain du contrat et elle ne règle que ce qu'elle doit régler.

L'assureur aimerait être autre chose qu'un distributeur de tarifs et être interrogé sur les garanties de son contrat, pouvoir prendre du temps au chef d'entreprise pour cerner son activité et mieux la garantir.

Il est regrettable qu'à part quelques grandes écoles de gestion (parisiennes), aucun enseignement de l'assurance ne soit dispensé. Faisant parti du groupe Entreprendre de la Chambre de Commerce, je suis étonné au cours de mes permanences de ce manque d'information, ne serait-ce qu'au sujet du vocabulaire : pertes d'exploitation, facultés terrestres ou maritimes, Article 39, indemnité de fin de carrière, différence entre un courtier et un agent général d'assurances, etc...

- Si un jour vous avez un grave incendie et que vous n'avez pas souscrit une perte d'exploitation,
- Si un camion se renverse et que vous n'avez pas pris une assurance complémentaire Marchandises transportées, et que votre assureur ne vous indemnise pas du tout ou mal, est-ce la faute de l'assureur ou de vous-même, sachant que dans les contrats c'est toujours l'assuré qui déclare que...

Le chef d'entreprise n'a pas le temps de tout faire, par contre il peut, dans la mesure où cette information ou formation ne lui a pas été donnée pendant ses études, assister à des groupes de travail. Faudrait-il encore que les organismes de formation veuillent bien accepter que des assureurs professionnels puissent y participer.

Gérard WIDEMANN (promo 1972)

DOYEN et REFORME PEDAGOGIQUE

Les membres de la commission "enseignement" de l'Association présidée par Laurent CABANAC (promo 82) ont rencontré :

Jean-Claude GABILLON professeur de Finance depuis 10 ans, responsable de l'option de 3^{ème} année Banque et Marchés Financiers, responsable du Mastère Banque et Ingénierie Financière qui a été élu en avril dernier, Doyen du corps professoral pour trois ans.

Rattaché à la Direction du Groupe il participe au Comité de Direction du Groupe composé du Directeur du Groupe, du Directeur de l'Ecole, du Secrétaire Général (Jean-Pierre PERRUICHE), du Directeur des Relations Internationales, du Directeur de la Formation Continue, de la Directrice de l'IEDN, du Responsable des programmes.

En charge des ressources académiques :

- il intervient dans les recrutements (sélection et proposition des candidats),
- il gère le corps professoral : plan de charge, choix des responsables des pôles de compétence, appréciation du corps professoral (professeurs permanents Ecole et Mastères), aidé par une commission d'évaluation comprenant le Directeur du Groupe, le Directeur de l'Ecole, le Doyen et trois professeurs élus, cette commission n'existe pas encore.
- il préside le Conseil pédagogique.
- il gère la recherche actuellement embryonnaire mais devant se développer car élément prépondérant pour atteindre une réputation internationale.

Le principal sujet de cette rencontre a été la réforme pédagogique (la dernière date de 10 ans) mise en chantier il y a plus d'un an puis... stand-by... en raison des difficultés traversées par l'Ecole.

L'objectif

Offrir aux étudiants un choix de parcours différenciés alors que jusqu'à maintenant la scolarité est fortement basée sur un tronc commun.

Pourquoi ?

- séduire les étudiants (on travaille mieux sur ce que l'on a choisi)
- amener les étudiants à approfondir certains domaines
- se mettre aux normes internationales (à l'ESSEC depuis plus de 10 ans)

écueils : spécialisation, nuire à une culture générale

Les principaux axes

- activité transversale : faire travailler ensemble des étudiants qui ont choisi des chemins différents (notion de projet).
exemples : "sésame" (qui existe déjà) : des entreprises soumettent leur problématique aux étudiants - création d'entreprise - lancement d'un nouveau produit - introduction en

bourse - rachat d'entreprise

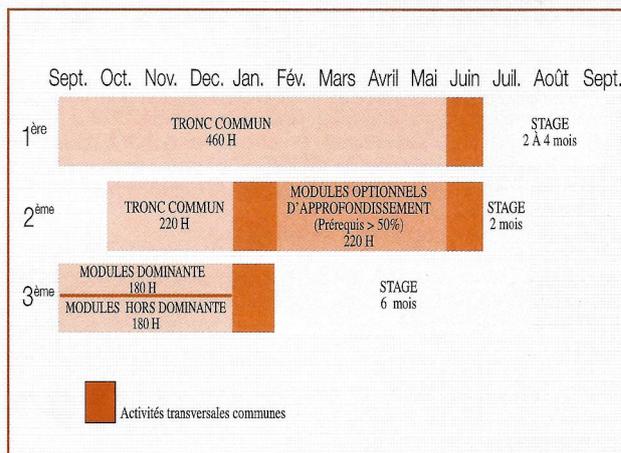
- alléger les horaires des étudiants, actuellement la moyenne est de 22 heures de cours par semaine de cours.
- favoriser l'internationalisation de l'Ecole (échange de professeurs, système du double diplôme)
- favoriser l'émergence des qualités personnelles (expression, management du groupe...)

Principes d'organisation

- fonctionnement par semestre
- système de crédits (atteindre un certain nombre de crédits)
- système favorisant la motivation pédagogique sur le fond et sur la forme
- accueillir des professeurs étrangers.

Schéma sur les 3 années

Sur les deux premières années : obligation de 4 mois de stage
Possibilité de faire une année en entreprise entre les 2^{ème} et 3^{ème} année
individualisation des parcours à partir du 2^{ème} semestre de la 2^{ème} année.



Cette réforme est actuellement au stade des discussions, la commission pédagogique se réunit toutes les trois semaines et pense aboutir dans les mois à venir.

Laure BERTRAND

Directrice du Service Relations Entreprises

(tél 05 61 29 49 37 - e-mail : l.bertrand@esc.toulouse.fr.)

Laure BERTRAND nous fait part des projets suivants :

Le dialogue établi en mars 98 dans le cadre du 1^{er} forum PME, entre les dirigeants des PME et les étudiants du groupe ESCT ayant été très constructif, un nouveau **FORUM PME-PMI** se tiendra le mardi **2 février 1999**. L'objectif premier de cette rencontre est de valoriser les PME-PMI auprès des futurs diplômés. Les anciens élèves dirigeants de sociétés y seront les bienvenus et peuvent dès maintenant prendre contact avec Laure BERTRAND pour préparer leur participation à cette rencontre.

Le cycle des Conférences destinées aux Anciens ESC et Mastères se poursuit.

Les deux dernières ont eu lieu le mardi 1^{er} décembre à Paris, le 15 décembre à Toulouse. Monsieur Hervé PASSERON, Directeur du Groupe ESCT a assuré lui-même l'intervention sur le thème suivant

"Prévisions économiques et évaluations de politiques publiques : Quelques réflexions méthodologiques et déontologiques"

Toutes les décisions des entreprises se fondent sur une représentation de l'avenir, qui

peut être plus ou moins explicite. Ma conviction, fondée sur vingt-cinq années d'expérience, est que les entreprises gagnent à expliciter cette représentation, même si ces prévisions sont difficiles, même si les prévisions sont par essence toujours fausses. A la limite je pousserai même le paradoxe jusqu'à prétendre que plus ces prévisions sont fausses et plus les entreprises ont besoin d'en acheter. J'illustrerai cette proposition par de nombreux exemples développés tout au long de ma carrière, à l'I.N.S.E.E., à Wharton Econometrics ou au BIPE.

De même, même s'il est extrêmement difficile de simuler les conséquences de décisions de politiques économique ou industrielle, même si les résultats de tels exercices sont fragiles et contestables, recourir à ce genre d'exercice devrait être une exigence démocratique avant toute prise de décision importante. Mais ceci exige bien entendu une méthodologie, et surtout une déontologie rigoureuses. J'illustrerai notamment ce propos en évoquant deux études importantes que j'ai eu l'occasion de conduire, la première sur Les consé-

quences économiques de la libéralisation des télécommunications, pour le compte de la Commission Européenne, la deuxième sur Les conséquences économiques et financières de la loi Robien, pour le compte de la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale.

Les Anciens Elèves ont ainsi eu l'occasion de rencontrer le nouveau Directeur du Groupe ESCT.

Un nouveau projet :

Réunir au cours d'un dîner convivial les Anciens d'une région et des membres de la Direction du Groupe, qui présenteront l'Ecole, sa pédagogie, ses projets...

Monsieur Hervé PASSERON a déjà prévu de participer aux premières rencontres qui se dérouleront pendant le premier semestre 99 à LYON (mardi 19 janvier), MARSEILLE (mardi 9 mars), BORDEAUX (mardi 30 mars), NANTES (mardi 1er juin), LILLE (mardi 22 juin), L'Association participera à l'organisation de ces soirées. Les invitations aux anciens élèves de ces régions seront transmises par le service Relations Entreprises.

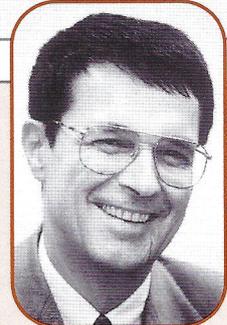


Samedi 5 décembre

a eu lieu le Gala de l'ESC Toulouse au Centre de Congrès Pierre BAUDIS. Après la remise des diplômes de la promotion 97 dans les locaux de l'Ecole, s'est déroulée la soirée de Gala au centre Pierre Baudis : dîner spectacle animé par des étudiants de l'école puis soirée dansante.

Ce gala a eu un véritable effet de rassemblement, puisque 5 promotions étaient représentées ce soir-là, des anciens, des professeurs et le personnel de l'administration. La soirée était également ouverte aux étudiants d'autres écoles et universités. L'importance de ce gala aux yeux des étudiants s'est beaucoup ressentie, et l'ambiance était très chaleureuse et décontractée.

L'équipe d'organisation, ainsi que Monsieur Alexandre LEVY, responsable de la communication à l'ESC, travaillaient sur ce projet depuis 4 mois. Une cinquantaine d'étudiants a participé au spectacle qui, monté en deux mois seulement, a étonné tout le monde par son professionnalisme et sa diversité (théâtre, chant, danse, musique). Une quinzaine de personnes a apporté son aide le soir du Gala (accueil, vestiaire, bars). Ce sont au total 80 personnes qui se sont mobilisées pour cet événement. L'objectif est maintenant de relancer la tradition du Gala de l'ESC pour les prochaines années. Pour cela, les étudiants organisateurs souhaitent monter une association, le principe étant de financer une partie du projet par le sponsoring, et bien sûr de l'ouvrir davantage aux étudiants toulousains.



Hervé PASSERON, nouveau Directeur du Groupe ESCT

Hervé PASSERON a été nommé Directeur du Groupe ESCT et a pris ses fonctions le 1^{er} octobre 98.

Agé de 51 ans, marié et père de trois enfants, Hervé PASSERON est ingénieur de l'Ecole Centrale de Paris. Il est également diplômé d'Etudes Supérieures en Sciences Economiques et a suivi en 1992 le programme E.P.B.A. de l'Université Columbia de New-York. Hervé PASSERON a débuté sa carrière à l'INSEE où il fut, de 1974 à 1984, Responsable des prévisions régionales puis sectorielles.

Il fut ensuite Directeur des Etudes à Wharton Econometrics France de 1984 à 1987, avant d'entrer au BIPE (Bureau d'Information et de Prédiction Economique) en 1988 où il a gravi rapidement les différents échelons de responsabi-

lités pour devenir Président-Directeur Général dès 1990.

Toujours dans le cadre du BIPE, il a été également Président de sa filiale Eurostratégies à Bruxelles.

Au titre de ses autres activités, Hervé PASSERON est membre du Conseil Scientifique de la COB depuis 1995, membre du Comité d'Orientation de l'AFNOR et, depuis juin 1996, membre de la Commission Permanente de Concertation pour l'Industrie.

De même, il siège au sein de plusieurs associations professionnelles et scientifiques. Auteur de nombreuses études, publications et communications, il a également exercé les fonctions de chargé de cours à l'Ecole Centrale et à l'ENA.

Quelques membres du bureau ont rencontré mi novembre Hervé PASSERON. Ce dernier

nous a indiqué ses premières convictions après sept semaines passées au sein du groupe.

Dans la compétition féroce que continuent de se livrer les écoles de commerce, ESCT est une école qui a su évoluer et qui a tous les atouts pour être une école gagnante. Elle doit asseoir son image pour émerger encore plus. Pour affiner sa tonalité, l'Ecole doit, tout d'abord, s'ancrer sur la ville de Toulouse et la concentration exceptionnelle de société de services high-tech. Elle doit aussi susciter chez les futurs diplômés la volonté d'être de réels entrepreneurs. Enfin l'Ecole doit s'orienter réellement vers l'international.

Conseil d'administration *du 1^{er} Octobre 1998*

Le compte rendu de la réunion du 26 mai 1998 est approuvé.

En ouvrant la séance Hubert de RIVALS informe le Conseil de la prise de fonction de Monsieur Hervé PASSERON à la direction du Groupe ESCT et indique que celui-ci a souhaité rencontrer le Président de l'Association.

Hubert de RIVALS fait également part d'un entretien qu'il a eu avec Marie-Claude AUGIER (promo 65) 1^{ère} Vice Présidente de la CCIT, Messieurs JUNCA Président de la CCIT, et BATAVE Président du Directoire de la Banque Courtois, au cours duquel il a été évoqué la possibilité d'organiser une manifestation réunissant les Anciens. Françoise PIERRE indique à cette occasion que le Gala de l'Ecole organisé cette année le 5 décembre doit être parrainé par Monsieur JUNCA et l'Association des Anciens

Les responsables des différentes commissions font ensuite le point des activités en cours.

Finances

François RIBES remarque que le nombre de cotisants reste pratiquement constant depuis trois ans.

Carrière-Emploi

Jean-Marc BELS a réuni deux fois la commission "Carrière-Emploi", la première avait pour but de faire un état des lieux, la seconde de fixer des objectifs.

Il a été décidé de lancer deux actions de communication,

- une en direction des Anciens. Le nombre de personnes susceptibles d'être intéressées par le service emploi semble en effet potentiellement beaucoup plus important que le nombre actuel de demandeurs. Agora et l'annuaire seront utilisés.
- une en direction
 - des entreprises de la région Midi-Pyrénées afin de rechercher les offres d'emploi concernant cette région.
 - des cabinets de recrutement en région parisien.

Cette action pourra être renouvelée périodiquement, la possibilité d'envoyer des mailings par fax est étudiée.

Alain CAPGRAS pense qu'il serait intéressant qu'en plus des offres d'emplois soient gérées les recherches d'associés ou les reprises d'affaires. La commission "Carrière-Emploi" n'a pas les moyens d'assumer cette tâche supplémentaire.

Commissions Enseignement

Au cours de la réunion du jeudi 23 septembre, Laurent CABANAC a fait part des projets de réorganisation de la scolarité (documents joints) qui tendent à diminuer le volume d'heures de cours.

En réponse aux questions, il indique que cette tendance est calquée sur la position d'autres grandes écoles et qu'elle répond à des préoccupations matérielles et non pédagogiques. Les personnes présentes s'inquiètent de voir l'Ecole de plus en plus gérée comme une entreprise, alors que l'Université s'oriente vers une augmentation des heures de cours.

Nicole CALVINHAC note que si des promotions de plus de 300 élèves permettent à l'Ecole d'atteindre un niveau national, il faut que les moyens pédagogiques suivent. Xavier RIBES a remarqué lors des oraux une nette différence de niveau entre les candidats selon leur origine.

Communication

Un numéro d'Agora est en préparation, la page réservée à la vie à l'Ecole présentera le nouveau Directeur du Groupe et Jean-Claude GABILLON y abordera la réforme pédagogique à l'étude.

Anne-Marie LAHARRAGUE se propose de prendre en charge une nouvelle rubrique "si on parlait de culture".

L'Association sera présente sur le Forum Entreprise organisé le jeudi 8 octobre par l'Ecole. Il est demandé aux Anciens qui le peuvent d'assurer des permanences sur le stand.

Internet : afin de faciliter la mise à jour du site et d'être indépendant d'Entiore, Françoise PIERRE et Christophe DALAT (promo 98) ont rénové le site et recherchent un provider.

Relations Publiques

Les rencontres avec les étudiants "autour d'une profession" ont été reprises par le service "Relations Entreprises" de l'Ecole avec des moyens plus importants que ceux de l'association. Il n'y a donc pas lieu de reconduire cette activité mais il est souhaitable de collaborer avec l'Ecole en proposant des thèmes et des intervenants et en faisant connaître notre participation pour sensibiliser les étudiants à l'existence de l'Association.

Guillaume RAYNAUD continue à organiser des repas à thèmes.

Afin de se faire mieux connaître, l'Ecole prévoit d'organiser un tour de France et souhaite y associer les Anciens qui peuvent servir de relais dans les régions.

Philippe BOURDEL fait part de son départ de Toulouse et de son impossibilité à assurer l'animation de la commission "relations publiques".

En ce début d'année, François JADAS, délégué Paris-Ile-de-France (promo 73) propose aux Anciens de la

Région Ile-de-France - Oise
de se retrouver

le Jeudi 28 Janvier à 20 heures

Au restaurant "**Le parc de la Muette**" 10 chaussée de la Muette - Paris 16^{ème}

Prix du repas tout compris : 130 F.

Incrivez-vous auprès de Richard DESPRATS

Tél. : 01 45 22 50 36 - Fax : 01 43 87 56 66

Anniversaires de Promo



Votre promo aura 10 ans, 20 ans, 30 ans... en l'an 2000.

Gilles MERIC (promo 80) lance le défi. Qui le relève ?

Notez bien nos nouvelles coordonnées

En novembre 97, l'association se lançait dans la découverte des nouvelles technologies de l'information et nous avons notre site internet. Fort de notre expérience, nous avons créé un nouveau site avec la collaboration de Christophe DALAT, promo 98, jeune créateur d'entreprise.

Quoi de neuf ? Aujourd'hui le Forum marche et n'attend plus que vos questions. Nous vous proposons de présenter vos sites (personnels et professionnels). L'emploi et l'annuaire seront en ligne sur le premier trimestre 99.

Alors à vos claviers.

Site: www.anciensesct.com

E mail: info@anciensesct.com

OBJECTIF EMPLOI

Ce numéro d'Agora inclus un dossier complet concernant le service Emploi.
Ces quatre pages synthétisent notre structure, nos actions et vous proposent un questionnaire.

L'équipe de bénévoles qui prennent en charge l'envoi des offres ciblées.



Gérard COHEN, Anne-Marie TARAYRE, Guy BOUZIGUES, au premier plan, la "boîte magique" d'où sortent les profils personnalisés des candidats.



Renée MONZAT, Michel STIENT, Jean-Marc BELS



Renée MONZAT, Anne-Marie LAHARRAGUE

N'avaient pu être présents lors de la "séance photos" prises par Janine ALBERTI-COFFINIÈRES : René AUSSENAC, Dominique DECAN de CHATOUVILLE, Jean LAUZERAL TOUS A VOTRE SERVICE

Une précision concernant la diffusion des offres d'emploi reçues.

Pour ceux des anciens à qui cette indication serait utile, nous précisons que :

- que le Flash hebdomadaire est la compilation (en trois volumes spécialisés) de la totalité des offres reçues dans la semaine;
- que les offres ciblées en sont extraites et sélectionnées quotidiennement en fonction des profils exigés et des préférences des anciens en recherche (compétences, expérience, régions, rémunérations, etc...).

Guy BOUZIGUES (promo 51)

AGORA

REVUE DE L'ASSOCIATION DES ANCIENS SUP DE CO TOULOUSE
20, BOULEVARD LASCROSSES 31000 TOULOUSE

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
HUBERT DE RIVALS

N° ISSN : 0-991-3424
N° SPAPP : EN COURS

COMITÉ DE RÉDACTION :
FRANÇOISE PIERRE
RENÉE MONZAT

ÉDITION :
HARITZA • TÉL. : 05 59 5710 57
E-MAIL : HARITZA@WANADOO.FR
INTERNET : WWW.HARITZA.COM

POUR QUE L'ASSOCIATION PUISSE RÉPONDRE À VOS ATTENTES, AIDEZ-LA ET COTISEZ !

NOM : PROMOTION :

PRÉNOM :

ADRESSE PERSONNELLE :

ADRESSE PROFESSIONNELLE :

Je joins un chèque libellé à l'ordre de
l'Association des Anciens Élèves
de Sup de Co Toulouse
d'un montant de :

- 600 F (cotisation couple)
- 400 F (cotisation normale)
- 200 F (cotisation Ancien sans emploi)
- 200 F (cotisation retraité)
- 160 F (cotisation promos 96, 97 et 98)

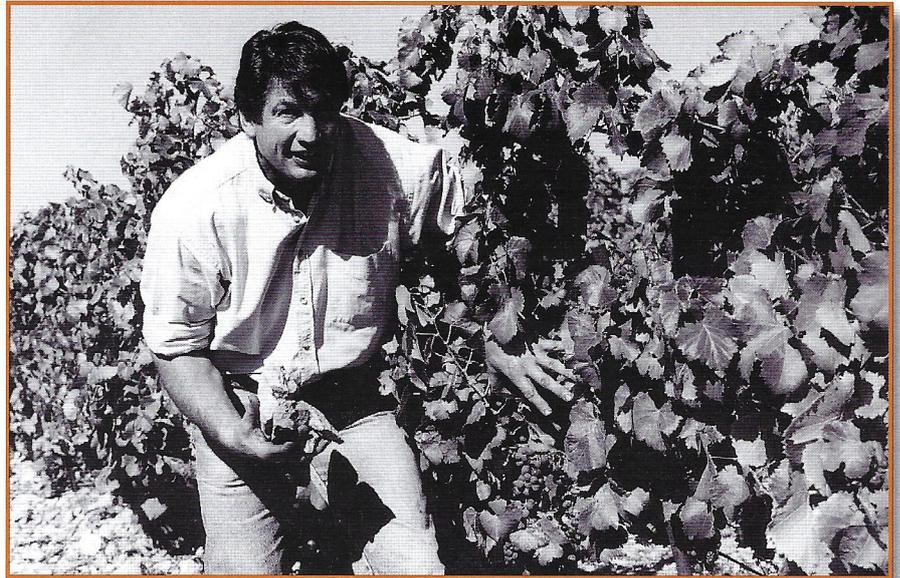
Invitation aux vendanges

A Caunes Minervois, Michel Julien (promo 74), produit un vin fortement apprécié au-delà des frontières de l'hexagone. Ce sportif, fervent de voile et de rugby, est un entrepreneur amoureux de ses vignes.

Période intense et fébrile en cette fin de septembre au Château Villerambert Julien : les vendanges ont lieu. Comment se présente la récolte ? Michel est soulagé et satisfait ; les gelées de Pâques l'ont un peu épargné, la qualité est au rendez-vous.

Michel a toujours été un fan de voile, de ski, de mécanique (karting, moto) et de rugby, 3ème ligne aile à Sup de Co. Durant ses trois années d'Ecole ce passionné de sports a ainsi participé à toutes les activités sportives tout en faisant parler de l'Ecole (finale de rugby, création des régates Tramontane...). En deuxième année, il participe avec l'AIESSEC à un séjour de six semaines en Finlande dont il garde, encore aujourd'hui, un souvenir ému. L'Ecole, trois années riches en fêtes et en amitié de longue durée.

Comment devient-on producteur de vin ? Evident quand la famille produit du vin depuis 1852 ! Eh bien non, sorti major de la promo 74, Michel en avait décidé autrement pour le démarrage de sa vie professionnelle. Passionné de bateaux, Michel a tout d'abord songé à s'orienter vers les chantiers navals ; quelques études de marché et différents contacts professionnels l'ont fait changer d'avis. Il décide de rester en Languedoc-Roussillon et dirige pendant quatre ans une usine d'engrais dans l'Hérault. En 78 il s'installe à Narbonne, dans la vieille ville, et se lance dans la décoration. Avec sa femme, Maïté, promo 74, il monte plusieurs magasins sur Narbonne et Carcassonne et s'oriente parallèlement vers le mobilier contemporain et de bureaux, en choisissant une niche très porteuse : Michel devient spécialiste de la décoration d'appartements témoins. Les commandes affluent, les affaires grossissent. Mais en 87, dans le Minervois, la situation est fragile ; depuis quelques années le vi-



gnoble est secoué par les frimas et la propriété familiale a besoin d'évoluer. Comme tout bon skipper, Michel change de cap et se rapproche du château. Ses deux maîtres mots sont : vinifier des fruits de qualité et appliquer une politique commerciale rigoureuse. Il se recentre sur les méthodes de culture. Il contacte individuellement tous les confrères de nombreuses régions de France pour mieux connaître leurs méthodes. En peu de temps, il se fait une opinion avant-gardiste et s'oriente vers une stratégie de production de vin AOC de haut niveau. En particulier, il accélère le processus de "ré-encépagement" avec des cépages à clones peu productifs mais très qualitatifs et s'inspire des plus grandes régions viticoles françaises pour les méthodes culturelles. Ses nombreux efforts sont récompensés. Les 62 hectares de la propriété produisent 2.500 hectolitres par an soit environ 300.000 bouteilles dont 50% sont exportées au Québec, Pays-Bas, Allemagne, Belgique, USA et Angleterre.

Si l'essentiel de la production reste le vin rouge, depuis plus de 10 ans, Michel travaille sur le développement du marché du rosé de qualité qui représente aujourd'hui 20%.

Michel fait un métier où l'enseignement Sup de Co lui a été très profitable. Tout d'abord cet entrepreneur a eu un parcours différent avant de renouer avec ses racines. Ensuite son acquis marketing et commercial lui a permis d'asseoir d'en-

trée la propriété parmi les leaders, il n'a eu aucun a priori pour partir vers une amélioration technique. Il faut peut-être y rajouter l'apport des générations car le métier est manuel, exige un développement du sens pratique, une approche naturelle et sensuelle du terroir ; terre qui au-delà des vignes lui tient à cœur : Michel milite pour l'environnement, travaille à l'embellissement et à la préservation des villages languedociens. Il organise depuis six ans, le prix Erasme qui met en lice 428 communes du département concourant pour la meilleure gestion de l'environnement architectural et patrimonial. A ce titre, il a reçu le prix national de l'Environnement en 1998. Il est bien évidemment impliqué dans le réseau viticole en tant qu'administrateur du Syndicat du Minervois, Président de sa commission Communication, administrateur du Comité Inter-Professionnel des vins du Languedoc. Après les vendanges Michel investit les salons, les réseaux de distribution, il assure lui-même la promotion et la commercialisation.

Les prochaines vacances de ski approchent, Charles et Roxane attendent de pied ferme leur père. Qui prendra la relève ? Pour le moment il n'en est absolument pas question. L'heure est aux assemblages.
A ta Santé, Michel !

Françoise Pierre (Promo 81)