

# AGORA

REVUE DES ANCIENS ÉLÈVES DE SUP DE CO TOULOUSE

N°36- AOÛT 1998 - PRIX 30 F

Editorial

## Chers diplômés,

**C'est à vous tous que s'adresse ce numéro d'Agora.**

Ces derniers douze mois ont vu des événements significatifs se dérouler au plan national et toulousain.

Les écoles de commerce ont été attaquées par voie de presse via audit anglo-saxon et ministère réunis.

Au plan toulousain vous trouverez dans ce numéro la synthèse faite par Marie-Claude Augier concernant l'évolution de votre Ecole.

L'association, pour sa part, tient à renforcer la cohésion de ses adhérents.

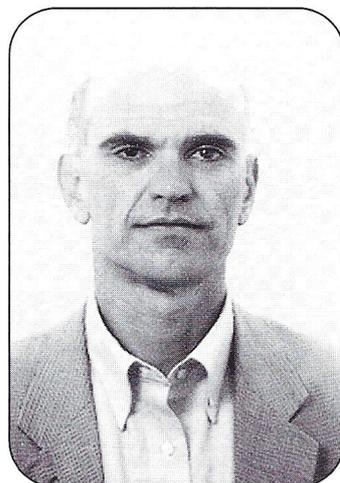
Nous avons à coeur d'être vos représentants les plus fidèles et pour cela de connaître vos opinions et vos idées.

Le site internet, mais aussi le téléphone et la poste sont nos liens avec vous.

Votre cotisation maintient et développe notre structure associative.

A vous lire et à vous entendre

**Hubert de Rivals**  
Président de l'Association des Anciens



Contacts

### SECRETARIAT



Renée MONZAT  
tel : 05 61 21 12 50  
fax : 05 61 13 64 26  
permanence de 14 à 18 heures

e-mail :  
anciens.eleves@esc-toulouse.fr  
www.esc-toulouse.fr/anciens.eleves

sommaire

**EDITORIAL** P 1

**ACTUALITÉS** P 2

CARNET DE FAMILLE P 2

**PARCOURS** P 2

**TRIBUNE LIBRE** P 3

### LA VIE DE L'ASSOCIATION

NOUVELLES

DES DÉLÉGATIONS P 4

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE P 4

CONSEIL D'ADMINISTRATION P 4

REUNIONS COMMISSIONS P 4-5

CARNETS DE NOTES P 5

**LA VIE DE L'ÉCOLE** P 6

**OBJECTIF EMPLOI** P 7

**PORTRAIT** P 8

## Ils se sont mariés

Gabrielle OGE (promo 93) et Guy MELIA, le 11 avril  
 Laëtitia FIEU (promo 95) et Serge FERRARI (IEDN 92), le 30 mai  
 Guillaume ROCHARD (promo 93) et Christelle SOURDAINE, le 4 juillet  
 Olivier GUIBERT (promo 96) et Sybille REPELIN, le 8 août

## Ils se marieront

Luc GODIN (promo 95) et Gaëlle DESLIENS, le 29 août  
 Xavier RIBES (promo 88) et Hélène FANJAUD, le 29 août



## Ils sont arrivés

- Enguerrand, le 12 novembre 1997, fils de Claire MOLLARD de TARLE (promo 93)
- Virgile, le 24 octobre 1997, fils de Marjorie BLANCHARD-CAS-SAGNE et Pierre BLANCHARD (promo 91)
- Simon, le 13 février, fils de Marianne GUIGUI (promo 89)
- Grégoire, le 2 avril, fils de Katia GALLIEZ-LEVE et Ludovic LEVE (promo 93)
- Chloé, le 20 avril, fille de Martine DENJEAN-SEMAT (promo 86)
- Adrien, le 5 mai, fils de Gabrielle OGE-MELIA (promo 93)



- Quentin, le 13 mai, fils de Nathalie MULLER (promo 88)
- Marie, le 25 mai, fille de Ndeye MANCADIANG-BOURIC (promo 91) et Philippe BOURIC (promo 90)

**Avec regret,  
 nous avons  
 perdu**

René LAFFARGUE  
 (promo 44)

## Christophe DALAT • *Parcours d'un diplômé en juin 1998*

Créer une entreprise durant l'école, c'est possible ?

Durant la troisième et dernière année de l'école, les étudiants partent quatre mois en stage; une des possibilités pour ce stage est la création d'entreprise. C'est l'expérience qu'a tentée Christophe DALAT, étudiant en 3ème année, en créant son agence de création de sites internet : WEB GRAPHICS. 3 mois ont été nécessaires à son lancement mais maintenant l'activité est bel et bien lancée et les clients répondent positivement à l'offre de Web Graphics. Son bon départ tient dans sa spécialisation envers les PME/PMI avec des prestations et des tarifs adéquats.

Souhaitons longue vie à Web Graphics et espérons que de telles expériences se multiplieront à l'avenir.

Ses coordonnées sont les suivantes : 12, bis allée de Barcelone 31000 Toulouse, tél : 05.62.30.82.83 ; fax : 05.62.30.82.92, e-mail : cdalat@webgraphics.fr, site : www.webgraphics.fr

## Guillaume AYMERIC (promo 92)

Chers anciens, Bravo pour le site web. Je profite de l'occasion pour vous faire parvenir mes coordonnées actualisées :

Guillaume Aymeric (promo 92) TUP Espagne-groupe POLK, Paseo de la Castellana 143, 2do 28046 Madrid (Espagne...okazou), tel : +34 91 449 24 80 fax : + 34 91 571 76 45 E-mail : gaymeric@lander.es<mailto: gaymeric@lander.es>

Activité : SSI Consulting Marketing Direct • 21 collaborateurs • CA 12MF • Poste : Directeur Général. Amicalement Guillaume

***Des erreurs se sont glissées dans l'annuaire 98. Mille excuses, mais nous avons eu plus de 2100 mises à jour... Aussi nous tenons à vous indiquer que :***

**Jacques SUJKOWSKI (promo 75)** est gérant de la Société A à Z dont l'adresse est 8 avenue de la Capelanité - 81100 CASTRES

**Gilles NACACHE (promo 81)** est Directeur de la Société Marseillaise de Crédit dont les coordonnées sont : 12, cours René Raillé 81200 Mazamet ; tél : 05.63.61.10.81, fax : 05.63.98.69.19.

*Cette rubrique vous est confiée, elle permet à un ancien de s'exprimer sur son métier. Nous attendons vos articles, vos idées. Une fois n'est pas coutume, deux visions d'un même secteur d'activité par deux jeunes anciennes.*

## Les télécommunications

### Le marché se met en place...

Oui, je sais, ce n'est pas d'une originalité folle aujourd'hui que de parler de télécommunications. Pas de chance, je compte bien vous y intéresser ! Enfin, je vais essayer de vous rendre plus concret ce secteur dont on parle beaucoup sans forcément réellement le connaître.

Tout d'abord, il ne faudrait pas croire que l'ouverture date du 1er janvier 1998. Depuis le tout début des années 90, des entreprises privées sont autorisées, sous certaines conditions à prendre en charge le trafic téléphonique d'entreprises. La réglementation du 1er janvier 1998 permet bien sûr d'ouvrir plus amplement les possibilités d'exploitation des télécoms mais également de structurer le marché. Le marché se met donc en place aujourd'hui sous nos yeux. Nos décisions, les décisions de nos concurrents ou fournisseurs, quasiment au jour le jour peuvent donner de la réglementation une lecture qui n'était pas forcément celle prévue par le législateur. La réglementation se crée ainsi quotidiennement.

Ce phénomène se retrouve également au niveau commercial. Pour la plupart d'entre eux, nos interlocuteurs, les acheteurs, découvrent ce marché. Jusqu'à présent les télécommunications ne s'achetaient pas mais se consommaient. Je ne dis rien de très original là mais la conséquence est que si nous savons acheter par exemple du matériel informatique, nous ne savons pas encore acheter des télécommunications. Souvent nos interlocuteurs n'ont pas encore construit ni validé surtout le cahier des charges qui leur permettrait de prendre une décision rapidement et sereinement (si tant est que l'on puisse prendre une décision d'achat sereinement !). Les règles du jeu sont en train de se définir : quels sont les éléments réellement majeurs que l'on doit lister et comparer entre les différentes propositions ? Comment comparer des opérateurs qui ne vous donnent pas tous les mêmes éléments ? Le coût à la minute de celui-ci peut-il se comparer au coût à la minute de celui-là ? Englobent-ils les mêmes éléments ? C'est à nous aujourd'hui de donner à nos clients les clefs du marché, c'est à nous de leur construire le fameux cahier des charges. C'est à nous de leur parler du monde des télécommunications suffisamment clairement pour leur permettre de s'y retrouver. Tel opérateur est-il uniquement un rerouteur ou bien un réel opérateur ? Est-il important de choisir un opérateur ayant obtenu une licence ? Et la

liste des questions est longue encore !

C'est également, comme souvent dans les marchés émergents, un domaine extrêmement complet : vous ne pouvez exercer aucun métier dans ce secteur sans avoir, au minimum, une approche des autres domaines : technique, juridique, environnement réglementaire, alliances nationales et internationales de vos concurrents et/ou fournisseurs.

Autre caractéristique des marchés émergents : la plupart des produits qui assureront le chiffre d'affaires des intervenants de ce marché sont encore quasiment inconnus. Ludovic LEVE (promo 93) pourrait vous en parler, ingénieur commercial, il s'occupe aujourd'hui du développement des cartes ethniques ! Qui d'entre vous sait réellement ce que sont les cartes ethniques et sur quel marché elles se développent ?

Pour résumer, je dirais que nous travaillons tous sur ce marché avec un esprit de pionnier. Nous voyons ce marché se mettre petit à petit en place, nous contribuons tous à son développement. Des opportunités s'ouvrent tous les jours dans tous les domaines. C'est cette richesse qui fait l'intérêt de ce secteur.

Nous sommes déjà trois Sup de Co à travailler directement pour les opérateurs de demain : Nelly FERREIRA, Ludovic LEVE et moi-même. N'hésitez pas à nous contacter pour avoir plus d'information et que ceux que je n'ai pas cités se fasse connaître, plus on est de fous plus on rit.

Charlotte POLIVKA  
Promo 93

### Apporter au client une vision claire du marché des Télécommunications

Vous l'avez compris ; la mise en place d'un réel marché des Télécommunications conduit à une évolution des mentalités et du rôle de l'opérateur.

Au début des années 90, opérateur privé était synonyme de Call backer. Ces premiers opérateurs basés généralement aux Etats-Unis proposaient (et proposent toujours), via le système du « call back », des tarifs particulièrement intéressants

sur les destinations intercontinentales (Amérique et Asie) mais avec une qualité souvent irrégulière voire médiocre et de telles contraintes d'utilisation, que très peu de sociétés y avaient recours.

Les Call backers étaient alors les « Discounters des Télécom », leur seul engagement : des prix bas !

Avec le développement d'un nouveau type d'opérateur : les rerouteurs, le métier d'opérateur change. On introduit dans ce métier une notion de service. Le discours n'est plus uniquement basé sur les tarifs, mais sur l'idée d'un service sur mesure, réellement adapté aux besoins spécifiques de chaque société. Cette évolution du métier d'opérateur, d'abord menée par quelques rerouteurs pionniers, s'est développée et confirmée au cours des dernières années.

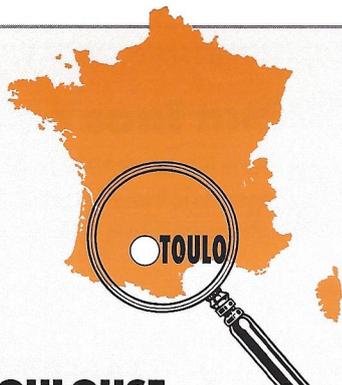
En développant de nouveaux arguments de vente non tarifaires, les opérateurs ont créé un nouveau besoin, celui de service et de conseil. On est loin aujourd'hui du métier de discounter, nous sommes aujourd'hui pour nos clients de réels conseillers en Télécommunications au sens large.

Au delà de la vente de notre service, notre premier rôle est d'apporter au client une vision claire du marché des Télécommunications. Notre rôle est ensuite d'effectuer un véritable audit Télécom du client (installation, habitudes d'appels, structure des coûts, etc.) afin de proposer un service sur mesure. Notre rôle ne s'arrête pas là, il s'agit ensuite de suivre l'évolution du client et de faire évoluer le service en même temps ; d'apporter de nouveaux services et de continuer notre rôle de conseiller.

C'est bel et bien en tant que conseiller que nous sommes perçus. En effet bon nombre de nos clients font appel à nous dès qu'il s'agit de leur Télécommunications. Ils n'hésitent pas à nous demander conseil pour le choix d'une nouvelle installation téléphonique ; ils nous appellent pour des détails techniques de programmation de fax et d'autocommutateur ; ils attendent de nous un rôle de formateur. L'opérateur est aujourd'hui un partenaire de l'entreprise bien plus qu'un simple fournisseur.

Nelly FERREIRA  
Promo 93





## TOULOUSE

Le décor rustique et chaleureux d'un salon des Feuillantines accueillit plus d'une vingtaine d'entre nous, Anciens Sup de Co mais aussi Anciens Mastères, à l'occasion d'un dîner en mars dernier. Philippe MALAVAL (promo 78) sur le ton d'une causerie nous exposa avec enthousiasme les traits essentiels du « Business to Business ». Simples mises au point pour certains ou quasi découverte pour d'autres, Philippe nous présenta quelques points de repère toujours très utiles dans notre approche du client. Nos neurones fatigués durent ensuite laisser la place à nos papilles affamées. Merci Philippe, Merci à tous, A bientôt.

Guillaume RAYNAUD (promo 88)

## PARIS - ILE DE FRANCE OISE

Notre ami, Jean - Robert VILLEPIGUE (promo 64) a présidé durant de nombreuses années le célèbre « CERCLE DE LA VOILE DE PARIS » et a très aimablement proposé d'organiser notre prochaine rencontre à son siège aux MUREAUX, en bordure de SEINE, le samedi 12 septembre à compter de 11 heures 30.

Le déjeuner qui suivra pourra associer nos conjoints et amis proches pour un repas dont le prix tout compris est fixé à 180 francs par personne.

Cet endroit très agréable à ce moment de l'année nous permettra d'évoluer proches de Claude MONES et Gustave CAILLEBOTE qui exercèrent leurs talents nautiques et artistiques là où furent organisées en 1924 les premières régates olympiques lors des jeux de PARIS. Merci de noter dès à présent cette date sur vos agendas.

Un mailing de confirmation vous sera adressé fin août.

François JADAS  
Délégué Paris Ile de France

# Assemblée Générale le 14 mai 1998

L'assemblée générale s'est tenue le 14 mai 1998, 27 anciens élèves de l'ESCT étaient présents, 107 avaient envoyé un pouvoir.

L'ordre du jour était le suivant :

- rapport moral,
- rapport financier,
- rapport des commissions,
- questions diverses,
- vote du quitus,
- élection des administrateurs.

François RIBES a présenté le rapport financier : l'exercice 1997 présente un résultat positif de 29 422 F.

De façon générale le nombre des cotisants est en légère progression depuis trois ans mais il reste environ égal au quart des membres ; il serait souhaitable d'atteindre le tiers.

En effet, l'Association est actuellement en partie dépendante de l'Ecole : loyer, reproduction...

Hubert de Rivals a présenté le rapport moral de l'Association.

Les responsables de commissions ont fait ensuite le point sur les différentes activités.

Pour la Commission « Carrière-Emploi », Xavier RIBES indique que le rôle de celle-ci est de collecter et dispatcher les offres d'emploi qui sont adressées à l'association.

Il note la progression constante du nombre reçu au cours des trois dernières années (2 252 en 1995, 3 740 en 1996, 4 610 en 1997) mais attire l'attention sur la difficulté qu'il y a pour augmenter les offres concernant la région Midi-Pyrénées.

Les administrateurs ont été élus et le quitus a été voté à l'unanimité.

## REUNIONS DES

**Soucieuse de la pérennité et de l'image de l'école, l'Association des Anciens Elèves a créé une nouvelle commission, baptisée commission enseignement**

### ■ Commission Enseignement

Son rôle est double :



- S'impliquer dans la réforme pédagogique qui s'engage, et apporter ainsi la vision de professionnels de l'entreprise,
- Demeurer force de proposition à tout moment, tant au niveau du contenu que des moyens pédagogiques.

Une première réunion s'est tenue ce lundi 15 juin. Une rencontre avec le doyen est prévue, afin de convenir des modalités de notre participation. Nous vous en tiendrons informé dans les prochains AGORA.

Laurent CABANAC (promo 82)

### ■ Commission Emploi

Les services proposés aux anciens - Flash Emploi, offres ciblées- fonctionnent déjà bien aujourd'hui. Mais sont-ils connus de tous ? Ne pouvons-nous pas encore améliorer le nombre et la qualité des offres proposées ?



Telles sont les orientations définies pour l'année qui vient travailler dans le concret, le simple et l'efficace. Toute l'équipe est motivée et reste attentive à vos suggestions pour répondre au mieux à vos besoins. Cordialement

Jean-Marc BELS (promo 88)



Nous vous présentons dans ce numéro d'Agora deux manifestations qui se sont déroulées sur le premier semestre 98. Pourquoi celles-ci en particulier ? Pour une simple raison : des anciens y ont répondu présents et les prémices d'une communication « étudiants-école-anciens » se dessine.

## Forum PME-PMI

« Donner aux étudiants l'envie de tenter l'expérience de la PME »

S'est donc déroulé à l'ESC de Toulouse, pour la première fois, fin mars 98, une journée de dialogue entre les dirigeants de PME régionales et les étudiants.

L'objectif principal était de permettre la confrontation de deux visions réciproques :

- redonner aux étudiants une image positive des PME, leur en expliquer le fonctionnement et les spécificités, leur donner envie de tenter l'expérience de la PME, leur expliquer le métier de « patron » de PME,
- permettre aux dirigeants de PME de mieux comprendre les attentes des futurs diplômés.

Trente patrons de PME régionales ont ainsi participé à 15 ateliers, répartis par secteur d'activité, et animés par des enseignants de l'ESCT.

L'évaluation faite par les étudiants a été très positive, ils ont apprécié un dialogue chaleureux, réaliste et sincère. La constitution de petits groupes a ainsi permis une communication facile et beaucoup d'interactivité.

## Ateliers Métiers / Secteurs

Les métiers du Marketing, de la Gestion d'Entreprise, de l'Industrie, des Services, de la Banque, de la Grande Consommation, du Conseil, de l'Export, la fonction commerciale ont été présentés en mai aux étudiants de 2ème et 3ème année par des jeunes anciens. Une connaissance « vécue » est plus efficace. D'où le choix d'ateliers animés par des jeunes cadres en activité, anciens de l'École, proches encore des préoccupations du premier emploi et pouvant donner un témoignage personnel.

L'Association organise aussi ces rencontres sous la forme de petits-déjeuners où des anciens répondent aux questions des étudiants. Dans l'avenir une action commune pourrait être envisagée.

## Conférences Anciens ESC/Mastères

La prochaine conférence des anciens élèves ESC-MASTERES est prévue pour l'automne avec une co-animation des deux professeurs de l'École, Jacques LAURIOL et Pierre-Louis ECHE sur les spécificités des approches stratégiques en PME. Les invitations et le programme vous parviendront ultérieurement. L'objectif principal de ce cycle de conférences, initié en 1996, est de rapprocher l'École de ses Anciens ESC et Mastères (très délocalisés aujourd'hui) et de stimuler le réseau la conférence se déroulant à Paris puis à Toulouse.

## Pour Information

le placement géographique des Anciens ESC est le suivant en 98 :

	Totalité des Anciens ESC en activité professionnelle	Jeunes diplômés ESC en activité (seulement les 5 dernières promos)
Paris/Région Parisienne	31%	45%
Midi-Pyrénées	30%	14%
Autres Régions/Dom Tom	24%	21%
Etranger	15%	20%

## Les services emploi de l'association : « Comment ça marche ? »

**Les participants :** ce sont- le secrétariat de l'association et les volontaires bénévoles ;

**Leur rôle :** assurer sans aucun retard la diffusion aux anciens en recherche des offres d'emploi qui parviennent à l'association ;

Pour les offres ciblées ( correspondant autant que possible au profil du demandeur ), une offre reçue le jour A est examinée, traitée et diffusée le jour B. Pour le flash, une compilation hebdomadaire de l'ensemble des offres reçues, classées par fonctions, est postée chaque semaine ( pour mémoire, le flash édité par l'école concernant les emplois « débutants » paraît deux fois par mois ).

### Les offres sont

- soit directement reçues par l'association ( principalement en provenance de cabinets de recrutement, très peu parvenant directement de sociétés et encore moins d'anciens en poste ! )
- soit transmises par l'école.

Le nombre d'offres reçues est en constante et forte progression depuis trois ans.

**Le coût :** il est actuellement très supérieur aux recettes fournies par les abonnés à ce service car l'association finance le tirage des photocopies et le routage des plis ( rappelons que les anciens sans emploi sont dispensés de participation aux frais ).

Pour 1997, ce déficit s'élève environ à 25000 F ( la participation du personnel du secrétariat n'entrant pas dans ce calcul ) soit environ 5 F par offre traitée. Des démarches sont actuellement entreprises auprès de la Direction de l'École afin qu'elle accepte de prendre en charge tout ou partie des frais de routage.

Nos projets : dans l'immédiat et à titre expérimental, il a été décidé d'envoyer systématiquement à tous les anciens exerçant la profession correspondante, qu'ils soient ou non abonnés au service, les offres qui nous paraîtraient exceptionnellement intéressantes et dont le fichier actuel des anciens en recherche ne permettront pas de tirer parti. Vos suggestions et commentaires en vue d'améliorer l'efficacité de nos efforts seront toujours les bienvenus. Nous vous en remercions par avance.

Guy BOUZIGUES (promo 51)

## AGOPA

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 52 22 57  
E-MAIL : HARITZA@WANADOO.FR  
INTERNET : WWW.HARITZA.COM

**POUR QUE L'ASSOCIATION PUISSE  
REPONDRE A VOS ATTENTES,  
AIDEZ-LA ET COTISEZ !**

NOM : ..... PROMOTION : .....

PRÉNOM : .....

ADRESSE PERSONNELLE : .....

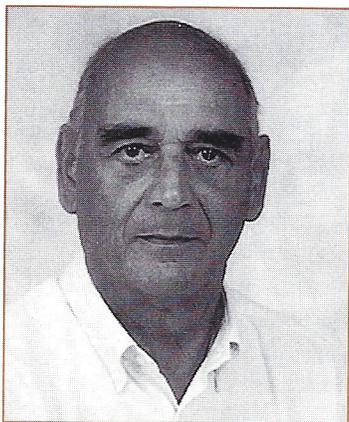
ADRESSE PROFESSIONNELLE : .....

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 95, 96 et 97)



## Balade à l'Hôtel Saint-Jean



**Parmi les anciens, Jean BELOU (promo53) a toujours montré un attachement sans faille à l'École et à ce lieu si symbolique à beaucoup : l'HÔTEL SAINT-JEAN. Suivons le dans son parcours professionnel qui l'a très souvent ramené rue de la Dalbade.**

**E**n 1953, 14 étudiants sortent diplômés de l'École de Commerce sise rue de la Dalbade, en l'HOTEL SAINT-JEAN, ancienne résidence des Chevaliers de Malte. La même année, le Prince de Polignac, chevalier de Malte, vient en ces lieux participer au 50ème anniversaire de l'École. Coïncidence, hasard. Jean BELOU est resté sentimentalement attaché à la brique toulousaine et particulièrement à celle de cet hôtel particulier du 17ème siècle. En effet, il est nettement plus prolixe sur cette demeure que sur son parcours professionnel.

De ses études au lycée Fermat, il garde le souvenir d'une discipline napoléonienne. De ses trois années d'école, c'est surtout l'impression de liberté et d'euphorie des années d'après guerre qui domine. En 1953, l'École prend aussi de nouvelles orientations sous l'égide d'un nouveau directeur Max Cluseau.

Jean BELOU devient expert-comptable en 1959. Mais il ne rompt pas avec la rue de la Dalbade puisque parallèlement à sa vie professionnelle il y enseigne la comptabilité de 1955 à 1977. Il y est aussi Président de l'Association des Anciens de 1960 à 1962. En

1970 il crée une société d'expertise comptable, de commissariat aux comptes, BELOU MALISSARD et ASSOCIES, dont la clientèle est essentiellement composée de petites et moyennes entreprises de notoriété régionale, notamment dans le secteur bancaire. A ses activités professionnelles grandissantes, s'ajoutent des activités ordinales toutes aussi importantes. Jean BELOU est Président du Conseil Régional de l'Ordre des Experts Comptables de Toulouse de 1976 à 1978 ; il est aussi membre du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables de 1979 à 1984 : en 1981, il est Rapporteur général du Congrès de Bordeaux sur les « Principes comptables fondamentaux ».

En juillet 1991, sa société intègre le groupe ERNST et YOUNG. Depuis juillet 1993 Jean BELOU exerce seul à titre libéral.

Néanmoins, il n'oublie pas l'Association des Anciens et redevient Président de 1987 à 1988 : avec une nouvelle équipe il donne un nouvel élan à l'Association. Depuis notre Président Honoraire ne manque aucun Conseil d'Administration où ses talents d'orateur excellent mais où aussi personne n'est à l'abri de son humour caustique. Au fil des ans, il n'a toujours pas oublié l'HOTEL SAINT-JEAN, laissé à l'abandon après les années 80. L'ancienne résidence des Chevaliers de Malte a en effet connu quelques années troubles et Jean BELOU a continuellement défendu très officiellement ce lieu si symbolique pour des générations de diplômés. La DRAC l'a aujourd'hui racheté et y a entrepris des travaux de réhabilitation. Jean continue ses activités ; depuis 1989, il est membre du Conseil Economique et Social Régional Midi-Pyrénées, avec pour fonction, rapporteur de l'avis du CESR sur le Budget de la Région depuis 1995. En outre depuis 1997, il est Président de la Compagnie des Experts près de la Cour d'Appel de Toulouse.

Pour les années à venir, Jean BELOU est resté secret sur ses nouveaux projets. Pourquoi ne pas lui suggérer de nous faire partager sa passion pour l'histoire locale pour l'architecture toulousaine et d'écrire quelques lignes sur l'HOTEL SAINT-JEAN ?

**Françoise PIERRE**  
Promo 81

