

# AGORA

REVUE DES ANCIENS ÉLÈVES DE SUP DE CO TOULOUSE

N°39- JUILLET 1999 - PRIX 30 F

Editorial

**A**vant de laisser la parole aux étudiants de l'École, quelques nouvelles de l'Association. Vous le lirez, notre Assemblée Générale du 26 avril dernier fait encore couler de l'encre. Lors du Conseil d'Administration du 3 mai, Francis THOULOUSE (promotion 69) a été élu Président de l'Association, le bureau a été renouvelé, les nouveaux responsables de commissions nommés.

Rendez-vous en septembre pour les premières actions à mener.

**Françoise PIERRE, Secrétaire Générale (promotion 81)**



Contacts

## SECRETARIAT



Renée MONZAT  
Michèle AARON  
tel : 05 61 21 12 50  
fax : 05 61 13 64 26  
permanence de 14 à 18 heures  
e-mail : infos@anciensesct.com  
http://www.anciensesct.com

Agenda

## Réunions en province :

LILLE : mardi 1<sup>er</sup> juillet

## GALA

samedi 4 décembre

## 4 décembre 1999

Après quelques (!) années d'absence, le Gala de l'E.S.C. Toulouse a de nouveau réuni étudiants et diplômés en Décembre 1998. Comme vous le savez certainement, la soirée fut un succès incontesté, un dîner entrecoupé de spectacles et suivi d'une soirée dansante, et les heureux participants comme les autres ont manifesté le désir de retrouver le Gala chaque année, comme auparavant. Nous avons donc décidé de répondre à leur attente et avons créé une association qui porte le nom original de « Le Gala » et qui a pour objectif d'organiser chaque premier samedi de décembre, pour rester fidèle à la tradition, la soirée de Gala de l'Ecole.



Le Gala est une soirée de prestige qui regroupera cette année quelque mille personnes parmi lesquelles des étudiants, des anciens diplômés et des membres de l'administration de l'Ecole. Le concept du dîner spectacle suivi d'une soirée dansante demeure mais le lieu et l'ambiance seront différents de l'année dernière : la soirée se déroulera dans la salle Jean Mermoz à Toulouse dans une atmosphère... exotique.

Le Gala c'est aussi un budget de quatre cent mille francs à réunir pour offrir à chaque participant une prestation mémorable, digne d'une soirée GIGANT'ESC. Réunir cette somme importante constitue une part considérable du travail de l'association.

Le Gala c'est enfin cette année une équipe composée d'Amandine, Clémence, Sandrine, Marie-Laure, Aurélie, Elodie, Julie, Alix, Hanane, Julien, Fred, Nicolas et moi même qui se démène tous les jours pour créer l'événement à la fin de l'année.

**Alors, rendez-vous le 4 Décembre !**

Pour l'association, le trésorier, Jérôme PEUBEZ  
Association « LE GALA » 20, Boulevard Lascrosses BP 7010 - 31068 TOULOUSE Cedex  
Tél : 05 61 29 48 62 - e-mail : gala.esc@esc-toulouse.fr  
Site internet (à consulter dès mi-juillet) : <http://www.multimania.com/gigantesc>

Sommaire

## EDITORIAL

P 1

## ACTUALITÉS

P 2

CARNET DE FAMILLE P 2  
PARCOURS P 2

## CARNET DE NOTES

P 3

## 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

## LA VIE DE L'ÉCOLE

P 6

## OBJECTIF EMPLOI

P 7

## PORTRAIT

P 8

## Ils se sont mariés

Céline CALABRESE (promo 95) et Guillaume MAZIERES (promo 95), le 29 mai à Toronto, Canada

## Ils sont arrivés

- Jean-Baptiste, le 12 février, fils de Sophie LANTHEAUME-PENENT (promo 90) et Jean-Marie PENENT (promo 91)
- Kenza, le 24 février, fille de Yassine BERRADA (promo 96)
- Juliette, le 22 mars, fille de Aline HOLLE-MAUGER (promo 96)
- Rémi, le 26 mars, fils de Pascale HOME et Michel STIENT (promo 77)
- Thomas, le 27 mars, fils de Carine GARY (promo 94) et Christophe LACOSTE
- Sophie, le 29 mars, fille de Mylène RUMEAU-FREMONT (promo 83) et Jean-Philippe FREMONT (promo 84)
- Baptiste, le 1er avril, fils de Karine HERVY-HUMEAU (promo 94) et Olivier HUMEAU (promo 94)
- Aymeric, le 3 avril, fils de Anne-Charlotte LECOMTE-SION (promo 94)
- Aymeric, le 12 avril, fils de Claire MOLLARD-de TARLE (promo 93)
- Stéphane, le 14 mai, fils de Sylvie ORDINAIRE-LE CAM (promo 86)
- Vincent, le 22 mai, fils de Anne MOUNICOT (promo 87) et Olivier SOUCCAR (promo 87) qui pris de court, ont eu bien du mal à choisir un prénom !



## Ils se marieront

Susanne KAHN et Lionel BARET (promo 95), le 31 juillet



## Avec regret, nous avons perdu

Yves POUNT-BISE (promo 48), le 25 mai 98

Jean-Paul VERDUN (promo 67), le 5 février 99

Marie-Françoise LAPORTE-BORCK (promo 68), le 10 février 99

*"Tu t'es tirée des flûtes, chichou, sans nous avertir; c'est pas vrai, tu nous fais ta dernière farce. Putain de chichou, tu te foutais bien de la politesse, mais tu aurais pû nous prévenir. On reste là comme poupées de chiffon, bourré de mots qu'on n'a pas eu le temps de te dire, bourré d'amitié impossible à t'exprimer. Tu voulais toujours "te tirer des flûtes", une de tes expressions favorites, mais c'est pas comme ça qu'on l'avait compris, mais ce dont on est sûr, c'est que tu vas sacrément nous manquer.*

Philippe, Jean-Jacques, Marie-Ange, Jackie, Huguette et les autres...

## Caroline HERMET-LALLEMENT

(promo 84)

qui était jusque là Directrice de l'IEDN (programme bac + 3 de négociation du Groupe ESC Toulouse) et membre du Comité de Direction du Groupe, est la nouvelle Directrice du Développement du Groupe ESC Toulouse, en remplacement de Jean-Luc GUIRAUD (promo 74).

## Joël ECHEVARRIA (promo 87)

qui dirige l'ESEC Barcelone (école de commerce de la CCI française de Barcelone, associée à l'ESC Toulouse) devient Directeur de l'IEDN en remplacement de Caroline HERMET-LALLEMENT. Il intègre également le Comité de Direction du Groupe ESC Toulouse.

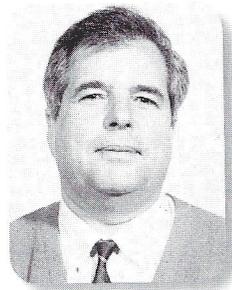
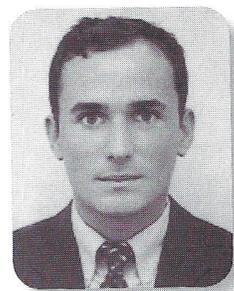
## Il n'y pas photo...

Vous l'aurez compris une erreur maligne s'est glissée dans le précédent numéro d'Agora.

Nous tenons à re-présenter :

Stéphane ADNET (promo 97)

Développeur commercial chez MERLANE-CONSULTANTS



Pierre GISSOT (promo 66)  
Président Directeur Général  
d'AQUA-TECHNIQUES

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

## Serge J. Massat, mas « Latino » cada dia, but still very « New York »

Et bien oui, je m'étends vers le Sud. Après New York en 1986 et Boston en 1990, j'ai ouvert un bureau d'expertise comptable à Mexico en 1994 et une antenne à La Havane en 1998. Prochaine étape : Santo Domingo et la République Dominicaine, certainement en 1999.

A Mexico, j'étais un pionnier : en 1994, j'étais le premier expert comptable étranger à investir en direct au Mexique (*et je suis toujours le seul*). Les gros cabinets américains n'ont pas investi leurs dollars, ils ont simplement passé des accords de correspondance. Aujourd'hui, nous sommes un cabinet de 10 personnes et servons nombre de sociétés françaises prestigieuses : Lafarge, Gaz de France, Société Générale, SNCF, RATP... par le biais de leurs filiales interposées.

Si à Mexico j'étais un pionnier, à Cuba je suis un défricheur. Un bureau depuis un an déjà et une seule employée.

Notre activité consiste surtout à préparer un manuel mode d'emploi pour s'implanter à Cuba (*peut être un jour en librairies en France*) et à faire des conférences que je donne dans le cadre du Ministère des Investissements Etrangers ou à l'Université de La Havane. Le thème ? Analyse des Etats Financiers (*pourquoi pas, après tout*).

Mais on ne peut pas oublier New York pour autant. Même si j'ai vendu mes cabinets d'expertise comptable new yorkais et de Boston, j'ai encore eu la chance d'avoir ma photo en couverture du dernier guide de la collection Business & Leisure qui explique comment

implanter une filiale à New York, guide que vous devriez pouvoir trouver en librairies jusqu'à fin 2000.

Je suis également interviewé à l'intérieur, en page 55. En dehors de cela, sur New York j'ai à peu près quitté l'expertise comptable (*contrat de non concurrence avec mes acheteurs oblige*) pour inventer un nouveau concept, la « filiale virtuelle ».

Ce concept opérationnel depuis peu et baptisé « Votre filiale virtuelle aux Etats Unis grâce au numéro 800 » a l'heure de séduire les quelques initiés à qui je l'ai présenté, tant et si bien qu'aujourd'hui j'ai signé un accord de partenariat avec le Crédit Lyonnais pour servir ses clients.

Ma cible est représentée par les PME françaises qui ont des produits exceptionnels sur des créneaux niche et n'ont pas forcément les moyens financiers d'aborder le plus grand marché du monde.

En court-circuitant les intermédiaires que sont les importateurs, distributeurs, grossistes, représentants et autres détaillants qui tous bouffent de la marge au passage, je leur propose de s'adresser directement au consommateur final (*entreprise ou particulier*) grâce à un numéro 800 (*notre numéro vert en France*).

L'idée est simple : mon client passe une publicité dans une revue spécialisée sur son secteur d'activité aux Etats Unis et met du stock à disposition dans un entrepôt local avec lequel j'ai passé un contrat. Sur la publicité, il y a un numéro d'appel gratuit que je mets en place pour mon client et qui lui appartient. Je m'occupe de

tout le reste : création juridique de la filiale américaine, mise en place d'un service de téléphonie personnalisé pour répondre aux demandes de renseignements de consommateurs potentiels et prise de commande en direct, encaissement sur le champ par carte de crédit, expédition du produit commandé, comptabilité... Tout ceci est intégré dans une chaîne informatique automatisée qui fait appel à plusieurs prestataires de services indépendants. Ce service est d'ailleurs compatible avec la vente par Internet.

Comme je le dis à mes clients, « je prends la logistique en main de B à Y, et vous vous occupez de A (*publicité et stock*) et Z quand vous venez récupérer vos profits en bout de chaîne ».

Ma force est qu'en négociant des volumes importants avec mes prestataires de services sous-traitants, j'ai pu tirer les prix vers le bas et en faire profiter mes clients, que ce soit au niveau de la téléphonie, de l'entrepôt ou de la comptabilité.

Mon client a donc une filiale-entreprise virtuelle aux Etats Unis que ses clients connaissent sans me connaître puisque je suis entièrement transparent, pour un coût très nettement inférieur à ce que représente la mise en place d'une filiale traditionnelle.

Éliminés tous les intermédiaires gourmands de marge. On peut investir davantage dans la publicité tout en se permettant de dégager un profit substantiel.

Serge J. Massat (promo 75)

### Carnet de notes

Geneviève et Jean-Pierre SOUQUET (*promo 69*) sont désolés de quitter Toulouse pour rejoindre la belle Bretagne. Ils vendent leur maison située à la Côte Pavé, villa moderne construite en 1958 d'une surface habitable de 103 m<sup>2</sup>, leur téléphone : **05 61 54 49 41**.

## Assemblée Générale : la mémoire longue

L'Assemblée Générale d'une Association telle que la nôtre peut facilement se transformer en un pensum. Mais elle peut aussi, à la faveur d'événements particuliers, s'inscrire dans notre mémoire comme un moment privilégié, fait d'émotion et de souvenirs.

L'AG organisée le 26 avril dernier est à ranger sans hésitation dans cette seconde catégorie. L'hommage à Max CLUSEAU rendu par l'Ecole et les Anciens en préambule à notre réunion annuelle fut en effet très émouvant, imprimant à toute cette soirée une solennité toute particulière.

Ce sont les Hommes qui font et défont les organisations. Le charisme, l'intelligence et l'empathie d'un dirigeant peuvent imprégner profondément une équipe et la rendre ainsi meilleure. L'unanimité autour de la mémoire de Max CLUSEAU fut impressionnante. Les messages lus par Hervé PASSERON, Directeur du Groupe ESC Toulouse, Hubert de RIVALS, Président des Anciens et Louis PECH, diplômé de l'ESC et ancien président de la CCI de Toulouse, relayés par les témoignages d'Anciens, eurent le grand mérite de souligner les qualités de l'homme et du directeur Max CLUSEAU.

Anciens collaborateurs, anciens professeurs, anciens élèves : tous ceux qui ont croisé sa route ont été frappés par cet homme hors du commun, économiste et universitaire reconnu, qui a su donner à une école de dimension locale une stature nationale. Anticiper et écouter furent ses

« credo » tout au long de sa carrière. Que les générations qui n'ont pas eu la chance de l'approcher puissent suivre désormais des cours dans un amphî moderne portant son nom est un symbole fort. Peut-être s'imprégneront-ils en ce lieu d'effluves d'humanisme et de sagesse, vade-mecum indispensables à une vraie réussite personnelle et professionnelle.

Il n'était pas simple pour Hubert de RIVALS de lancer ensuite les travaux de l'AG 99. Mais son style sobre et son ton posé firent une nouvelle merveille : bilans, initiatives et bonnes nouvelles furent présentés par Hubert lui-même (nouveau site internet, consolidation du Gala ESC-Anciens), suivi de François RIBES (les comptes sont bons), de Jean-Marc BELS (un service emploi qui fait un travail de pros alors qu'il est animé par des bénévoles), de Guillaume RAYNAUD (de plus en plus de repas ou manifestations organisés pour les élèves de l'ESC ou avec les Anciens qui vivent loin de Toulouse) et de Laurent CABANAC (une commission pédagogie chargée de suivre de près l'évolution du programme ESC).

Les femmes furent également à l'honneur puisque Hubert

releva le travail particulièrement efficace de la vice-présidente Françoise PIERRE (excusée) et celui tout aussi précieux de Renée Monzat.

Le bureau et le CA reçurent le quitus de l'Assemblée (58 présents et 111 pouvoirs) à l'unanimité, puis vint le tour du renouvellement du Conseil d'Administration. Dans le plus grand respect des dispositions statutaires, les 4 membres sortants, qui se représentaient pour un nouveau mandat de 3 ans, furent réélus (Jean-Marc BELS, Pierre BONALD, François RIBES, HUBERT de RIVALS), puis on procéda au remplacement de 3 membres démissionnaires (Philippe BOURDEL, Sylvie PUJOL, Franck STIVAL). Trois candidatures ayant été reçues dans la forme et les délais prescrits, le vote fut rapidement réalisé et le Conseil d'Administration put ainsi accueillir en son sein Anne-Marie LAHARRAGUE (63), Joël ECHEVARRIA (87) et Francis THOULOUSE (69).

Les volontaires purent clôturer amicalement cette AG par un repas convivial.

Joël ECHEVARRIA (Promo 87)

## Une circonstance, un événement, une réussite.

Le 26 avril 1999, c'est avec une grande émotion que nous nous sommes retrouvés à l'Amphî MAX CLUSEAU pour rendre hommage à notre Directeur, Professeur et plus pour certains d'entre nous. Mon propos n'est pas de vous rendre compte de cette cérémonie mais tout simplement de demander à Madame Cluseau et sa famille d'accepter notre amitié.

Quelle émotion aussi de découvrir les locaux si différents de ceux de la Dalbade et d'y revoir quelques uns des visages qui nous étaient familiers.

Puis, c'est un événement : notre promo 1958 est très bien représentée : Jean-Claude CANCEL, Jean GAGNOT, Jean GIRALT, Le Duong HUYNH, Philippe LACROIX, Armand PRADIER D'AGRAIN (De).

L'assemblée générale qui a suivi nous a réunis au premier rang comme des auditeurs curieux de savoir davantage sur le rapport financier présenté par le conseil d'administration. Derrière nous, se trouve par hasard une représentante de la promo 1998.

Et voilà du haut du Capitole, 40 promotions nous contemplant !

Que sommes nous devenus depuis la Dalbade ? Philippe LACROIX a essayé de le savoir l'année dernière. Mais sa généreuse intention n'a pas été comprise.

Aussi, même avec un an de retard, vous proposons-nous précisément de nous revoir, le SAMEDI 25 SEPTEMBRE 1999 à TOULOUSE ou région pour un déjeuner, avec prolongation possible selon vos réactions très enthousiastes ; les présents à l'assemblée générale sont déjà inscrits. Cette proposition doit se transformer en réussite. Pour paraphraser un président des Etats Unis, « ne demandez pas ce que votre pays... », ne trouvez pas d'excuse pour ne pas venir mais surtout faites en sorte que tous aient de bonnes raisons de « passer » une journée ou un week-end en participant à une réunion d'anciens, après 40 ans.

Les conjoints sont très bien venus.

Pour des raisons d'organisation, manifestez-vous (notamment pour le choix du lieu optimum) très rapidement auprès de :

**Armand de PRADIER D'AGRAIN, 14 Rue du Japon 31400 TOULOUSE, Tel : 05 61 52 64 09.**

A bientôt.

LD. HUYNH (58)



Promo 1958 : à gauche : Gagnot, Lacroix, Huynh. A droite : 2ème et 3ème De Pradier, Cancel



## CONSEILS D'ADMINISTRATION

### Le 3 juin, les membres du Conseil d'Administration élus par l'assemblée générale du 26 avril dernier ont procédé à l'élection d'un nouveau Bureau.

Hubert de RIVALS ayant accompli le mandat de Président pendant trois ans, Francis THOULOUSE promotion 69, a posé sa candidature à ce poste. Après avoir résumé son parcours professionnel, et rappelé qu'il a déjà milité au sein de l'association, il a indiqué qu'étant actuellement un peu disponible il croyait pouvoir remplir cette fonction.

Il pense que l'association fonctionne bien et que son rôle sera d'assurer la synthèse des travaux des différentes commissions et de promouvoir de nouvelles idées. Après s'être entretenu avec M. Hervé PASSERON directeur du Groupe ESCT et Gilles ABIKANLOU président de l'association des anciens Mastères lors du dîner organisé à Bordeaux le 4 mai, il souhaite que l'association :

- soutienne l'École dans la période d'évolution qu'elle vit actuellement,
- prenne sa place dans les nouvelles technologies,
- anime le réseau des anciens.

Il ne souhaite pas être un président dirigiste mais être présent et apporter un plus.

Plusieurs interventions ont montré la nécessité de faire venir des personnes actives à l'association et de profiter du changement de situation pour que l'association puisse jouer pleinement son rôle. Il a été rappelé que les réunions du conseil d'administration sont ouvertes à tous les anciens.

#### Ont été élus :

Président : Francis THOULOUSE

Vice-présidents : Anne-Marie LAHARRAGUE, Jean-Marc BELS, Laurent CABANAC, Joël ECHEVARRIA, Guillaume RAYNAUD

Secrétaire Générale : Françoise PIERRE

Trésorier : François RIBES

**Font partie du Bureau en tant que responsables de commissions :** Patrick IGON (commission Carrière-Emploi) ; Hubert de RIVALS (commission Gala).

#### Les responsables de commissions sont :

Laurent CABANAC pour l'enseignement, Joël ECHEVARRIA pour la communication (Annuaire - Agora), Patrick IGON pour l'emploi, Guillaume RAYNAUD pour les Relations Publiques, internes, relations avec les élèves, François RIBES pour les finances, Hubert de RIVALS pour le Gala. Françoise PIERRE animera une nouvelle commission "Internet, traitement de l'information".

En l'absence de Laurent CABANAC, Francis THOULOUSE a souhaité réunir rapidement la commission "enseignement" afin de préparer la prochaine réunion du conseil d'orientation du Groupe ESCT fixée au 16 juin. Il est en effet rappelé que dans la restructuration de ce dernier, il a été prévu que trois anciens siègent dans cette instance. Monsieur PASSERON Directeur du Groupe ESCT a demandé à Jean-Jacques DELORT promotion 57 et Pierre HURSTEL promotion 80 de participer à ce conseil avec le président de l'association des anciens.

### Un calendrier de réunions a été fixé :

<b>Bureau :</b>	lundi 14 juin
<b>Enseignement :</b>	mardi 15 juin
<b>Internet :</b>	jeudi 17 juin
<b>Gala :</b>	lundi 21 juin
<b>Agora :</b>	jeudi 24 juin
<b>Relations Publiques :</b>	jeudi 1 <sup>er</sup> juillet

# Tour de FRANCE

## ILS ÉTAIENT 30... ANCIENS

**Enfin presque (1) ce mardi 4 mai 1999 au soir, à Bordeaux, autour de Hervé PASSERON nouveau Directeur du Groupe ESC, Laure BERTRAND chargée des relations avec les entreprises, Gilles ABIKANLOU, Président de l'Association des Mastères et votre serviteur représentant le Président de notre Association.**

Mélanges de promotions de la 62 à la 97, apéritif, vin blanc délient les langues et les conversations allèrent bon train jusque vers minuit. Par exemple voisins Bruno AZAIS DAVY (promo 70) et Francis THOULOUSE (promo 69) cherchèrent, mais en vain, pourquoi ils avaient l'impression de s'être bien connus et quels mauvais ou bons coups, ils avaient bien pu faire ensemble !

Bruno AZAIS DAVY et Jean-Jacques COMBARREL uniront leurs forces pour organiser de nouvelles soirées.

Le début de la soirée fut plus sérieux, après une introduction de Laure Bertrand, Francis THOULOUSE rappela brièvement la bonne santé de l'Association, les 1042 cotisants de 1999, les 1193 de 1997 et les 1185 de 1998, le budget de 400 000 F, couvert uniquement par les cotisations, les actions comme Agora,

l'annuaire, le service emploi, le site internet et le projet de grand gala/podium du 4 décembre 1999 (voir compte-rendu de l'AG du 26 avril).

Hervé PASSERON se présenta, ingénieur centralien et économiste, il dirigea pendant 7 ans le BIPE après être passé par l'INSEE. Il est venu à Sup' de Co Toulouse pour mettre, en pratique ses idées sur la formation, il ambitionne de faire progresser notre école parmi les 10 établissements de l'enseignement supérieur commercial français de niveau européen.

Pour ce faire il faudra, entre autres :

- Conforter des promos de 350/400 élèves pour disposer d'un corps professoral de haut niveau,
- Faire évoluer l'enseignement classique vers un suivi personnalisé de chaque élève de type tutorat,
- Poursuivre le développement de l'IEDN ou des Mastères,
- Développer les implantations à l'étranger sur le modèle de ce qui s'est fait en Espagne ou en Pologne,
- Ouvrir des laboratoires de recherche en management avec l'Université,
- Mettre à profit le fort environnement technologique toulousain ...

Francis THOULOUSE, Promo 69.

(1) Colette AMIEL (MIT 94), Martine Aoustine (89), Alexis ARCAUTE (97), Bruno AZAIS DAVY (67), Paul BOULANGER (94), Anne DALGE (95), Laurent de

CALBIAC (91), Cyrill de CASTÉLBAJAC (84), Jean GASET (62), David GALLEZOT (BIM 97), Bertrand de GUALY de SAINT ROMÉ (95), Paul-André FRANK (65), André KERNOA (97), Etienne KRESSMANN (97), Denis LABRACHERIE (96), Stéphanie LUIS (MATAA 98), Philippe METGE (88), Delphine MILHARES (95), Marie-Dominique PLA (78), Marie-Noëlle PROUVOYEUR (84), Alain ROUX (71), Anne-Marie ROUX (70), Karine TEREBUS (91), Alain VERGNET (90)

**NANTES :** la réunion prévue pour le 8 juin n'a pas eu lieu en raison du petit nombre d'inscrits. Ceux-ci ont quand même tenu à se retrouver au restaurant retenu par Jean-Pierre JOHNER (66)

**LILLE :** lorsque nous mettons sous presse les invitations partent pour le dîner programmé à Lille, le 1<sup>er</sup> juillet.

### BONS ANNIVERSAIRES

- La promotion 1969 a fêté ses 30 ans de sortie les 22 et 23 mai derniers.
- Les 5 et 6 juin, c'est la promotion 59 s'est retrouvée. A cette occasion, un grand merci à M. ATENZA, directeur de Sup de Co, qui, un dimanche matin, a bien voulu prendre le temps de faire visiter les locaux du Boulevard Lascrosses.
- Le 3 juillet : la promotion 1979 se retrouvera à l'occasion de ses 20 ans.



## JAPON

**Depuis 1997, l'ESC Toulouse propose des missions export au Japon destinées principalement aux entreprises du Sud Ouest de la France. En effet, c'est sous l'autorité du Pôle JAPON et de son responsable, Hervé GAUDIN (Promo 97), que les étudiants de dernière année ont l'opportunité d'effectuer leurs stages à Tokyo avec pour objectif principal l'immersion totale dans le monde des affaires japonais pendant 3 mois, de février à mai de chaque année.**

**G**âce à l'appui logistique et relationnel du correspondant de l'ESC Toulouse, Monsieur Takayasu SAKAMOTO, ce sont au total, depuis 2 ans, dix étudiants qui ont été chargés par 13 entreprises régionales viticoles ou agro-alimentaires d'effectuer des missions de «conseil-export» dans l'archipel nippon.

Conseil, tout d'abord. En effet, pour certaines entreprises, il s'agit de vérifier la compatibilité de leurs produits avec les exigences des consommateurs locaux. De même certains produits nécessitent un effort marketing supplémentaire (au niveau des couleurs des étiquettes ou de la forme de la bouteille par exemple) pour mieux concurrencer les produits locaux ou étrangers.

Export, ensuite. Puisque les vins régionaux comme le Gaillac, le Cahors, le Jurançon, le Fronton, les Côtes de St Mont ou encore le Floc de Gascogne ont trouvé acquéreurs soit auprès de négociants locaux ou auprès de chaînes de distribution. Les résultats en terme de chiffres d'affaires sont tout aussi convaincants pour les fromages, la biscuiterie sucrée ou encore l'eau plate.

Parmi les outils commerciaux dont bénéficient nos étudiants : le FOODEX, 1<sup>er</sup> salon de l'Asie du Sud Est dans le domaine de l'Agro-Alimentaire et des Boissons ainsi que le carnet d'adresses des contacts privilégiés du Pôle JAPON. Hervé appartenait à la 1<sup>ère</sup> expédition

du Pôle JAPON. Il nous fait part de cette «aventure» et de son dernier voyage professionnel en mai dernier : « Le Japon reste une expérience fantastique et indélébile dans ma mémoire. C'était THE expédition tant pour l'Ecole pour qui les stages à Tokyo étaient une première que pour nous, expérimentés à l'étranger pour la plupart mais pas en Asie. Nous étions 8 à découvrir les coutumes et leurs exigences commerciales. Grâce à Monsieur SAKAMOTO et aussi à notre audace, nous sommes arrivés à conclure des contrats intéressants avec certains importateurs. D'un point de vue personnel, je pense que chacun des 8 étudiants ont été envoûtés par cette civilisation déconcertante et fascinante.

Ce sont toutes ces raisons qui motivent mon choix de pérenniser ces stages ; aujourd'hui, chaque étudiant de l'ESC a l'opportunité d'apprendre le Japonais en 3<sup>ème</sup> langue. Il nous faut absolument développer ce type d'actions concrètes avec le Japon et l'Asie en général tant pour l'Institution que pour le CV de nos étudiants en question.

De mon dernier voyage, je retiens surtout que la crise financière qui traverse ce pays et ses institutions bancaires et petites entreprises n'affecte en rien le désir des japonais de vouloir consommer à outrance. Ils n'ont pas la même logique de vie et je suis persuadé que cette crise aura précisément des effets

positifs sur nos exportations. La présence française au Japon va s'intensifier dans les prochaines années, selon les propos du directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Japon, M. Alain SOULAS. Il s'agit pour une Ecole comme la nôtre de motiver non seulement les étudiants mais aussi les entreprises régionales (agro et high tech) car avec de la patience et de la rigueur, on peut gagner le jack pot. »

Côté Anciens, une seule présence : celle de Ken BAILLE (promo 95) qu'Hervé a pu rencontrer à Tokyo. Cadre chez Air Liquide à la Business Management et Development Division, il y réside depuis 3 ans et compte encore y rester quelques années pour bien capitaliser cette expérience. Pour Ken, vivre au Japon est un choix de vie unique en son genre ; bien que très occidentalisée la vie n'en demeure pas moins « exotique » tant dans son quotidien que dans ses aspects professionnels. Rester Zen en toutes circonstance est impératif.

Hervé vous invite à prendre contact avec lui si faire des affaires avec le Japon et si l'envie de développer le Pôle Japon vous démangent !

**Information : Catherine AZENS  
Pôle JAPON : 05.61.29.49.07**

# OBJECTIF EMPLOI

**C**omme nous vous l'annonçons dans le numéro d'AGORA d'Avril, la Commission Emploi vient de se réunir une dernière fois avant l'été pour effectuer le bilan des actions menées cette année et réfléchir sur les futurs projets.

## 1) Envoi d'un " 4 pages" à tous les anciens représentant le Service Emploi.

Vous avez été très nombreux à nous répondre. Nous vous en remercions tant pour vos suggestions que pour vos encouragements et vos compliments. Je tiens donc, tout spécialement, à adresser ces félicitations à l'équipe de bénévoles qui traite quotidiennement les annonces reçues et ce malgré leur forte augmentation ( sur les 4 premiers mois de 1999, nous avons déjà reçu 77% du total des annonces de 1998!).

Cette information a généré 33 nouveaux abonnements aux "Flashes" et aux "Offres Ciblées". Il est également à noter que les promotions de moins de 10 ans constituent 2/3 des réponses et des abonnements.

Pour revenir sur les suggestions qui nous ont été faites, voici celles qui sont revenues le plus souvent :

- Utiliser Internet pour la réception et la consultation des offres d'emploi, créer un relais sur Paris
- Faire plus sur Midi-Pyrénées et prendre en compte l'échelon européen, se jumeler avec une association d'anciens d'une Ecole étrangère prestigieuse
- Elargir les mailings ( entreprises; conseils en recrutement) sur l'ensemble de la France (NB: ils ont concernés à ce jour Midi-Pyrénées et Paris-Ile de France)
- Demander aux anciens d'envoyer leurs offres
- Resserer les liens avec l'Ecole ("L'Association devrait être davantage valorisée au sein de l'Ecole")

D'autres demandes, dont la liste suit, ne peuvent par contre pas être prise en compte faute de moyens (temps, argent, personnel ou domaine de compétence) :

- Aider les créations, les associations ou les reprises d'entreprises
- Visiter les entreprises de Midi-Pyrénées
- Envoyer des C.V. aux entreprises qui recrutent
- Organiser une soirée de rencontre avec les cabinets de recrutements toulousains
- Etablir des relations avec la Presse pour se faire connaître
- Apporter un conseil quant à la rédaction des C.V
- Effectuer des bilans de compétence.

## 2) Mailing Entreprises Midi-Pyrénées

Il a généré, pour l'instant, quelques contacts positifs mais pas d'évolution réellement significative sur le nombre d'annonces reçues. Nous comptons, depuis le départ, sur la répétition de ce type d'action pour créer des réflexes chez nos interlocuteurs. Nous procéderons donc au 2ème envoi sur la 1<sup>ère</sup> quinzaine de juin.

## 3) Mailing cabinets de recrutement Paris-Ile de France et Midi-Pyrénées

Un premier envoi a là-aussi été effectué. Après analyse du fichier acheté, il s'est révélé que son contenu était particulièrement inadapté (nous allons d'ailleurs faire une réclamation). Un groupe de bénévoles vient, par conséquent, de se constituer pour recharger un nouveau fichier. Je fais, également, appel à tous les anciens pour nous aider dans cette recherche (il nous faut juste la raison sociale et le numéro de fax sur une base de donnée informatique courante). Nous referons alors un nouvel envoi.

Enfin, que tous ceux et celles qui souhaitent s'investir dans le travail de cette commission se manifestent dès maintenant (nous avons réellement besoin de toutes les bonnes volontés!) AFIN DE METTRE EN ŒUVRE DE NOUVELLES ACTIONS dès Septembre prochain. Il est, en effet, très important de continuer à offrir et à améliorer ce service pour tous ceux qui en ont besoin.

Nous vous souhaitons d'excellentes vacances,

Cordialement,

Jean-Marc BELS (Promo 88)

### Une communication du service emploi

L'APEC annonce pour 1998, une progression de 31% du nombre des offres d'emploi qui lui ont été confiées, pour un total de 82.000 postes à pourvoir. Pour sa part, la presse a publié 26% de plus de propositions d'emploi de cadres.

Le service emploi de votre association a également bénéficié de cette tendance favorable ce qui lui a permis de traiter et proposer en 98 aux anciens en recherche d'emploi ou d'opportunités : 5.821 offres soit + 26,19% par rapport à 1997 (et + 55,64% par rapport à 96).

Si l'on tient compte de l'extrême faiblesse de nos moyens, comparativement à ceux dont dispose une organisation comme l'APEC, nous n'avons certainement pas à rougir de ces résultats. Continuons !

Guy BOUZIGUES (51)

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

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

PRÉNOM : .....

ADRESSE PERSONNELLE : .....

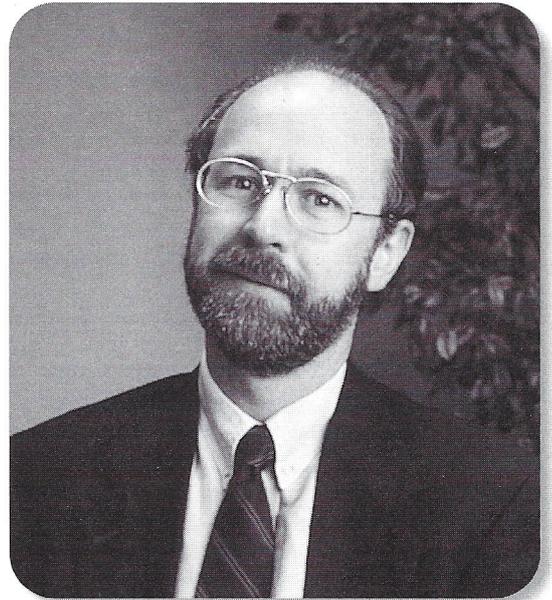
ADRESSE PROFESSIONNELLE : .....

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 96, 97 et 98)

## Fidèle, je suis resté fidèle...

**Fidèle dans ses relations, fidèle à ses principes, spécialiste de la fidélisation. Notre Ancien franco-espagnol pourrait vous chanter la célèbre chanson de Trenet.**



Deux yeux bleus qui brillent derrière de fines lunettes ovales, une barbe impeccablement taillée à l'image des médecins de campagne de notre enfance, une élégance toute british, une voix douce qui vous parle alternativement en français, Castillan ou Catalan : tel est Xavier SALAT (promo 74), loin des stéréotypes de l'agressif business man ou du ténébreux hidalgo.

Xavier SALAT a la réussite modeste. Directeur Associé de PSM Barcelona, il est à la tête d'une des agences de promotion (*below the line pour les initiés*) les plus cotées en Espagne, associée au leader mondial du secteur (*Carlson Marketing Group*). Les domaines d'intervention de PSM ? La motivation des réseaux commerciaux, les programmes de fidélisation et les programmes d'amélioration de la qualité de service. Et ce n'est pas sans mal qu'on parvient à faire avouer à Xavier que parmi ses clients, il y a des entreprises comme Repsol, Danone, Pepsico, Perrier, DHL, Akso, Mercedes ou Spañair. Rien de moins.

Il est vrai que disposer son siège social sur le Paseo de Gracia de Barcelone (*les Champs-Elysées d'ici*) passe pour un signe de bonne santé dans le mundillo des affaires catalanes.

### De Barcelone à la Dalbade en passant par Rangueil

Mais la réussite n'est pas venue en un jour. Le parcours de Xavier Salat est fait d'une succession de hasard et de choix, comme toujours.

Le hasard, déjà lui, le fit naître près de Barcelone dans une faille franco-catalane 160 ans jour pour jour après la prise de la Bastille ! Il réalisa ses études secondaires au Lycée fran-

çais de Barcelone, cultivant tout à la fois son amour de la France (*pays de la liberté et de la démocratie pour ceux qui vivaient sous le joug franquiste*) et son attachement à sa patrie, la Catalogne.

Il arrive à Toulouse en octobre 68 (*après l'orage*)... pour étudier la chimie à la fac de Rangueil ! Mais rapidement, les éprouvettes, les blouses blanches et les classifications de Mendeleiev lui parurent "pesants", comme on dit en Catalan. Ayant goûté aux joies du commerce à l'occasion d'un travail saisonnier, il se décide à réorienter ses études : direction la Dalbade ! Ce sont des hommes plus que les cours qui l'ont marqué durant cette étape. Max CLUSEAU en tête bien sûr, dont il loue l'humanisme débordant, mais aussi des camarades de Sup de Co qu'il côtoie encore aujourd'hui... à Barcelone, comme Elisabeth POUGET (73) ou Ernest POME (74).

### De l'annonceur au below the line

Après un bref passage dans un grand magasin toulousain en tant que contrôleur de gestion, il revient en 75 à Barcelone pour entamer une longue carrière dans le marketing, au sein d'entreprises reconnues et sous l'autorité de dirigeants pionniers : Braun (sous l'autorité d'Antonio Moneris), Esselte Meto, Sanyo (en prise directe avec Koji Akatsuka, vice-président) et Agfa. De belles marques sur la carte de visite d'un homme de marketing qui décide alors (nous sommes en 92) de franchir le Rubicon : il devient directeur de Moliner Creagh, agence de promotion des ventes. Ce sera son nouveau métier.

Aujourd'hui, en tant que directeur associé de PSM, il est tout à la fois homme de terrain

(*trouver et fidéliser les clients*), homme de marketing (*concevoir et mettre en œuvre des opérations spécifiques, correspondant à chaque besoin identifié*) et animateur d'équipe (*il se définit lui-même comme un "catalyseur"*).

Il porte un regard serein et profond sur son parcours. "J'ai toujours gardé un côté ingénu et un profil honnête. Parfois Je l'ai payé cher. Mais le diable s'en tire davantage par l'expérience que par la méchanceté (*libre traduction d'un dicton espagnol*). J'ai toujours préféré me battre avec le travail qu'avec les personnes. Il faut de la patience et de la chance pour être au bon moment au bon endroit".

Une vision philosophique de la vie et un amour de son métier qu'il fait partager depuis deux ans aux étudiants de dernière année de Sup de Co présents à Barcelone.

Joël ECHEVARRIA (87)

# 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  
ANNE MARIE LAHARAGUE  
JEAN ETIENNE BESNUS

ÉDITION :

HARITZA • TÉL. : 05 59 57 10 57  
E-MAIL : HARITZA@WANADOO.FR  
INTERNET : WWW.HARITZA.COM