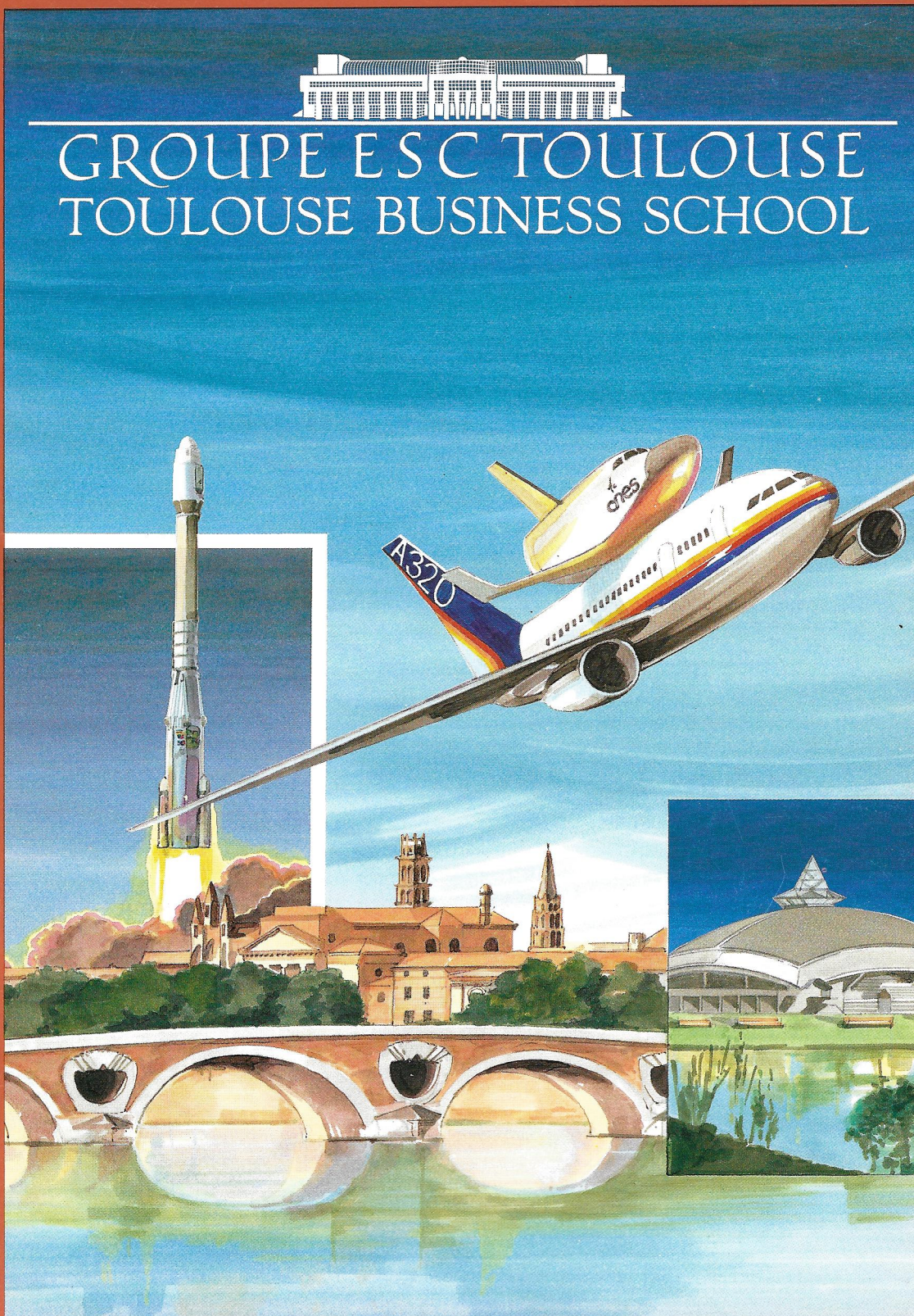


# AGORÉ

Revue des anciens de Sup' de Co-Toulouse



GROUPE ESC TOULOUSE  
TOULOUSE BUSINESS SCHOOL



**Dossier : ET SI ON PARLAIT DE L'ÉCOLE !**



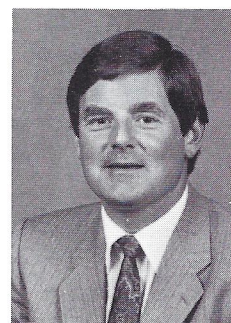


# AGOR5

## LA REVUE DE VOTRE ASSOCIATION

**SIÈGE :** ASSOCIATION DES ANCIENS DE SUP DE CO TOULOUSE  
20, BD LASCROSSES  
31000 TOULOUSE  
TEL. 61 29 49 49 et 61 29 49 87  
CONTACTER : LOIC DE ROCHEBRUNE - ODILE VALLES  
PUBLICITÉ : DANIELLE ISSAULAN (Promo 1962) - Tél. : 63 67 25 49





## **M**ERCI,

Merci pour votre soutien, vos lettres, votre adhésion à l'Association.

Comme nous l'espérions, l'annuaire a joué le rôle de détonateur : vous vous êtes retrouvés, vous avez eu plaisir à retrouver nos amis et à apprendre ce qu'était devenu tel ou tel copain.

Bien sûr, beaucoup de choses restent à améliorer et en particulier le sort réservé à nos amis dont nous avons « brouillé les pistes » entre les noms de jeune fille et d'épouse.

Dès maintenant, nous prenons l'engagement que cela sera arrangé dès la prochaine édition... à la préparation de laquelle nous sommes en train de nous atteler !

Nous sommes convaincus du fait qu'il s'agit là de l'acte majeur de l'Association : notre fierté est de l'avoir réussi et notre satisfaction est votre approbation massive et vos nombreux encouragements.

Relancer l'Association, c'est la doter des moyens en hommes et en matériel pour la faire fonctionner et nous ne pouvons compter que sur nous-mêmes. Depuis trois ans, il a fallu s'appuyer sur la bonne volonté et la débrouille, mais avec bientôt 1 000 cotisants, nous pourrons mettre en place et en œuvre les outils indispensables.

Relancer l'Association, c'est aussi relancer l'Ecole et cela coïncide bien avec son évolution actuelle à laquelle nous associe étroitement Jacques Aïn.

Bien sûr, aujourd'hui, nous sommes la première des ESCAE mais nous sommes loin d'obtenir le score de l'ESC/Lyon qui reçoit, d'après la dernière enquête de l'Expansion, une adhésion beaucoup plus massive.

Partie longtemps avant nous, inscrite dans un tissu économique plus ancien, cette école indique bien la voie à suivre : celle de l'International à travers un rôle au sein de l'Europe !

Aurons-nous les moyens d'une telle ambition ! Cela ne dépend que de nous, de notre volonté, de notre compétence à nous adapter et à anticiper.

Merci donc encore une fois pour cette première étape...  
La course continue... que dis-je, elle s'accélère !

**F. de BERTIER**





**GROUPE  
MORNAY**

LES CAPITOLS - 1, rue Delpech  
31072 TOULOUSE CEDEX  
Tél. 61.23.11.65

11 Institutions  
de Retraite et de Prévoyance  
pour les Cadres et les Salariés  
Fonds Sociaux  
Résidences de vacances  
Bourse d'Etudes - Prêts au logement

TOULOUSE - MIDI-PYRÉNÉES  
UNE DIRECTION RÉGIONALE  
de 140 PERSONNES AU SERVICE  
DE NOS 15.000 ENTREPRISES ADHÉRENTES  
REGROUPANT 100.000 PARTICIPANTS

Nos bureaux régionaux : TOULOUSE - MONTAUBAN - TARBES - CASTRES  
Nos permanences : ALBI - CAHORS - CAUSSADE - RODEZ - AUCH

Conventions  
de Prévoyance et de Retraite  
Collectives et Individuelles  
Assurance Maladie  
des Travailleurs Non Salariés  
(Organisme Conventionné n° 16)



**La France  
vie**

LES CAPITOLS - 1, promenade des Capitols  
31072 TOULOUSE CEDEX  
Tél. 61.23.11.65

**AGOR5**

REVUE DES ANCIENS DE SUP DE CO TOULOUSE

*"L'avenir est à ceux qui ne sont pas désabusés" G. SAND*

20 boulevard Lascrosses 31000 Toulouse (61 29 49 49)

Revue tirée à 3 000 exemplaires

**Impression** : Imprimerie du Sud, 24 rue Negreneys - 31200 Toulouse

**Maquette** : Imprimerie du Sud, 24 rue Negreneys - 31200 Toulouse

N° de CPAPP : en cours

**Directeur de la Publication** : Philippe COLOMBIE

**Comité de rédaction** : Ghislaine ECOFFARD, Jean GIRALT, Jean-Yves MAFFRE, L. De ROCHEBRUNE,  
Joël ECHEVARRIA

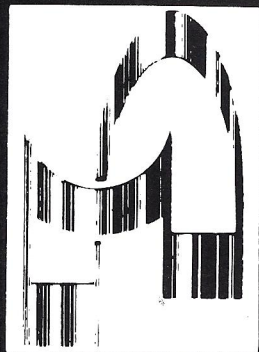
**Secrétariat** : Odile VALLES - Tél. 61 29 49 87

**Publicité** : Danièle ISSAULAN - Tél. 63 67 25 49



# SOM MAI RE

<b>EDITORIAL.....</b>	<b>1</b>
<b>DOSSIER : ET SI ON PARLAIT DE L'ECOLE :</b>	
• Editorial bis .....	4
• Un projet pédagogique ambitieux.....	5
• Une rencontre de printemps.....	8
• L'ouverture :	
— aux relations internationales.....	10
— à de nouveaux horizons culturels .....	12
— aux entreprises.....	14
• La diversification : l'Ecole et le groupe E.S.C.....	16
• Un B.D.E. de choc.....	18
• Un peu d'autorisation .....	23
<b>NOUVELLES BREVES.....</b>	<b>26</b>
<b>COURRIER DES ANCIENS.....</b>	<b>29</b>
<b>A PROPOS DE L'ANNUAIRE.....</b>	<b>30</b>
<b>RECEPTION DE LA PROMO 1989 .....</b>	<b>32</b>



un fabricant sort sa griffe

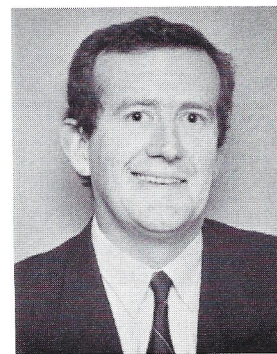
# arcometal

buffets - cafétérias - salad-bars - self-services - équipements inox

arcométal : route du petit circuit - 31800 saint-gaudens  
tél. (61) 89.41.34 - 89.57.34 - télex 530207 F

DISTRIBUTION  
PAR INSTALLATEURS





## EDITORIAL BIS

**I**l paraît que beaucoup d'anciens ne connaissent pas l'école; ou plutôt ne la reconnaissent plus.

Pour un nouveau directeur de la communication, c'est vexant de démarrer sur cette constatation !

Merci donc à AGORA de nous ouvrir ses colonnes pour réparer cette lacune.

C'est vrai, l'école change beaucoup, vite et bien; un vrai film d'action.

Permettez-nous donc de faire un « arrêt sur image » et de fixer quelques temps forts de votre école aujourd'hui :

- l'**AMBITION** d'abord, avec un NOUVEAU PROJET PÉDAGOGIQUE;
- la **MODESTIE** qui nous conduit à consulter nos anciens prestigieux : c'est la RENCONTRE DU PRINTEMPS;
- l'**OUVERTURE** aux ÉCHANGES INTERNATIONAUX, aux ENTREPRISES et à de NOUVEAUX HORIZONS CULTURELS;

mais aussi

- la **DIVERSIFICATION** grâce à une STRUCTURE DE GROUPE qui répond à toutes les échelles de besoins du marché par une véritable gamme de produits/formation;

et toujours

- une **VIE D'ÉCOLE** dopée par un B.D.E. DE CHOC qui maintient, actualise et dynamise un ESPRIT, valeur indéfinissable qui fait qu'une école « c'est très différent du reste ».

Après ce numéro, le film continuera, n'oubliez pas que vous en êtes aussi acteurs, à nous de mieux vous solliciter, à vous de bien rester dans le champ de la caméra.

**Jean-Luc GUIRAUD**

Directeur de la Communication  
Promo 74



# L'AMBITION

## UN PROJET PEDAGOGIQUE AMBITIEUX, NOVATEUR ET DIFFICILE

### OÙ ALLONS-NOUS ?

Depuis 85 ans, l'Ecole Supérieure de Commerce a évolué au gré d'un marché non concurrentiel, d'un modèle français H.E.C., lui-même copié sur la H.B.S.\* et des choix politiques de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse.

Aujourd'hui le marché s'agite, les frontières s'ouvrent, les ambitions personnelles des enseignants et des directeurs entraînent plusieurs écoles et leurs C.C.I. à des investissements parfois inconsidérés mais qui sont encore dans l'épure d'un marché que l'on dit en expansion, sans préciser exactement son positionnement.

Les stratégies s'énoncent à grands coups médiatiques et, une fois encore, tout le monde regarde Jouy-en-Josas pour voir d'où vient le vent.

Soyons sérieux, même si les initiatives de notre grande sœur sont intelligentes, elles répondent à une situation qui n'est pas spécialement avantageuse et qui est le constat d'un certain nombre d'erreurs stratégiques passées.

\* H.B.S. Harvard Business School.

La C.C.I. de Paris a déjà compris que la structure de management des 10 dernières années a mis en concurrence H.E.C., I.S.A., et le Programme doctoral, au lieu de profiter des synergies possibles entre ces trois programmes qui ont une image nationale mais pas internationale.

L'E.S.C. de Lyon est aussi connue à l'étranger qu'H.E.C., et l'I.N.S.E.A.D. est considéré comme le meilleur M.B.A. européen, loin devant l'I.S.A. qui vient en dernier après E.M.E. et I.E.S.E.

Le modèle H.E.C. n'est plus forcément idéal et tant que les autres écoles de gestion françaises s'y référeront, il y aura place pour au moins une Ecole qui, ayant bien défini son métier, et rejeté l'unique ambition d'atteindre la masse critique difficilement compatible avec la meilleure qualité pédagogique, se sera donné les moyens humains et matériels de ses ambitions.

Les moyens matériels, nous les avons, ou, du moins, nous avons les bases raisonnables pour nous les donner rapidement.

Les moyens humains, c'est-à-dire le corps professoral et les étudiants, tout comme la structure de management, nous devons en définir les besoins et tendre très vite à leur recrutement et à leur adhésion.



### QUEL EST NOTRE MÉTIER ?

Notre travail, depuis bientôt deux ans, a porté essentiellement sur cette interrogation.

Nous y avons répondu par la charte pédagogique qui entraînera ce que nous avons convenu d'appeler notre contrat pédagogique, contrat qui concerne d'ailleurs aussi bien les élèves que les professeurs, que la direction et les administratifs de l'école.

On peut, en bref, dire que notre métier, c'est de :

#### FORMER DES DIRIGEANTS

— FORMER ET NON ENSEIGNER seulement,

— des DIRIGEANTS, ou plus simplement des DÉCIDEURS, et NON DES CADRES, courroies de transmission.

### COMMENT LE FAIRE ?

En allant jusqu'au bout de ce que nous permettent nos deux tutelles, l'Education nationale et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse, pour vivre l'école comme **une entreprise de formation**.

- FORMATION et non enseignement, comme vu plus haut.
- ENTREPRISE et non établissement, école ou université, dans tout ce que ces concepts ont de lourdeurs administratives, culturelles et financières, mais sans oublier que nous sommes un service de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse, une école où règne une certaine convivialité, une institution qui peut et doit s'inspirer de la rigueur et du professionnalisme de l'université.

Avec les meilleurs professeurs, recruter les élèves les mieux préparés, les plus motivés et au meilleur potentiel, suppose qu'on accepte les lois du marché dans un cas comme dans l'autre, et même que des risques soient pris temporairement, d'aller à contre-courant d'une opinion mal informée ou incompétente.

Etablir un CONTRAT et le faire vivre pour près de 1 000 personnes (administratifs, professeurs permanents, vacataires et 540 élèves) surtout quand il prône la formation culturelle, comportementale et à la décision en avenir incertain tout autant qu'à la gestion, suppose une bonne dose de culot mais aussi une rigueur et une honnêteté intellectuelle de chaque responsable et de chaque enseignant.

C'est à une véritable révolution des habitudes et des mentalités que nous nous attaquons : les professeurs permanents et la direction sont mobilisés pour informer, négocier, maintenir le cap fermement et donner l'exemple.

Pour un tel projet et un tel changement, il fallait, soit une équipe de direction entièrement renouvelée, soit faire avec les mêmes s'il y a un consensus total.

Par une réorganisation de la structure de direction au niveau du groupe, ainsi qu'une définition précise du fonctionnement pédagogique de l'École, je pense que nous pouvons relever le défi car l'implication de l'ensemble du corps professoral, depuis bientôt deux ans, m'a paru exemplaire.

Nous avons entamé la négociation avec les élèves et nous ne l'interrompons pas jusqu'au complet aboutissement de notre réflexion.

Bien mieux, il faut mettre en place une structure permanente de concertation avec eux pour améliorer constamment notre pédagogie et notre contrat sans démagogie mais en tenant compte de leur avis. C'est un moyen de faire d'eux non des consommateurs mais des acteurs.

### LE CONTRAT PÉDAGOGIQUE

#### UN DÉCOUPAGE DE LA PÉDAGOGIE EN DEUX PÉRIODES DISTINCTES

- Une année de formation/cadre à la gestion d'entreprise regroupant tous les enseignements fondamentaux et de techniques permettant à un élève normalement constitué



d'assumer des fonctions de cadre moyen et de valoriser trois années d'études après le Bac.

Le recrutement au niveau de cette première année devant évoluer vers 50 % de préparatoire H.E.C., 30 % ou 40 % de Bac + 2 de l'université et 10 à 20 % de gens préparés spécialement pour l'E.S.C. Toulouse et recrutés en fonction de critères moins académiques (le niveau en mathématiques n'étant pas forcément une garantie de capacité pour un futur dirigeant).

Les effectifs de cette première année pourraient être de plus de 6 sections sachant que la sélection serait sévère pour l'entrée dans le 2e cycle de formation de dirigeant mais que les élèves recalés pourraient obtenir un Bachelor es sciences de Management monnayable sur le marché de l'emploi.

- **Deux années de formation/dirigeant au management** constituées d'un tronc commun d'options mineures et d'options majeures, d'un enseignement très orienté vers l'approfondissement de certaines disciplines, dans une démarche scientifique entraînant à la réflexion, la dialectique et l'ouverture d'esprit, et préparant les individus à la prise de décision.

Le recrutement au niveau de cette formation de dirigeant (M.B.A.) s'enrichirait de Bac + 3 ou 4 années universitaires, voire d'ingénieurs et de cadres en formation continue.

#### QUELQUES IDÉES/FORCE DU CONTRAT

- Le processus éducatif doit être celui de la sensibilisation et de l'expérimentation. Il ne peut pas être un apprentissage qui, lui, se fait dans l'entreprise.
- L'enseignant doit professer aussi une éthique, l'esprit d'initiative et la détermination.
- On n'enseigne pas des recettes mais la façon d'apprendre à gérer toute fonction de

l'entreprise en gardant à l'esprit son incidence sur l'ensemble de l'organisation.

- On n'enseigne pas des techniques mais des moyens de préparation à la réflexion qui précède l'acte indispensable de la prise de décision.

- On n'enseigne pas la culture générale mais on incite à la curiosité intellectuelle et on entraîne au développement du sens critique, du goût de la communication et du désir de convaincre.

- On enseigne trop les certitudes et on admet difficilement la discussion par des élèves réputés incompetents.

Il faut chercher constamment à développer leur jugement, à les laisser tester leur intuition, leur imagination sans se moquer de l'irréalisme de leurs hypothèses. Nous devons réfuter pédagogiquement et en les respectant pour laisser à leur courage le champ de s'exprimer et donc d'élaborer.

- Certaines activités parascolaires, si elles sont encadrées et évaluées par les enseignants, sont aussi formatrices que les autres activités pédagogiques.

- Reconnaître à l'élève le droit d'évaluer son professeur dans ses cours, ses suivis de travaux, de stages, etc., c'est à la fois lui reconnaître un rôle d'acteur dans sa formation, mais aussi le responsabiliser dans ses jugements et la façon de les exprimer.

**Jacques AIN**

Directeur  
du Groupe E.S.C. Toulouse



# LA MODESTIE

## LA RENCONTRE DE PRINTEMPS « LA CHARTE EN QUESTION »

« **C**oncocter » dans notre coin, entre professeurs, élèves et administration, un très beau contrat pédagogique, c'était prendre le risque d'échafauder un projet totalement inadapté aux besoins du marché.

Il fallait donc accepter de tester nos idées, de les confronter aux besoins des entreprises, de vérifier qu'elles « collent » à la réalité.

Nous voulons former de futurs dirigeants... il fallait en parler avec des dirigeants.

Rendez-vous fut donc pris pour un séminaire de travail avec 21 « prestigieux » anciens, occupant aujourd'hui des fonctions de vrais décideurs.

Première satisfaction : sur 21 anciens invités, seuls 3 se sont faits excuser !



Jean-Jacques DELORT nous fit l'honneur de nous accueillir le 11 septembre dernier dans les locaux du Printemps et de présider notre après-midi de travail.

### QUE CONCLURE DE CETTE RENCONTRE ?

- **Tout d'abord que l'Ecole intéresse dans le détail**, à en juger par la connaissance du sujet qu'avaient les participants, et ceci malgré l'épaisseur du dossier préalable qui leur avait été envoyé pour une première prise de connaissance avec « l'actualité pédagogique ».

- **Ensuite que nos ambitions ne sont pas « déconnectées du marché »**. Confirmation et approbation nous furent données sur l'axe principal de notre projet :

**Il faut des dirigeants avec certes une tête bien faite (pas trop grosse) mais aussi des « tripes, du cœur et de larges épaules »**

A partir de ce thème central, la discussion s'est engagée sur les moyens à mettre en œuvre.

Quelques temps forts :

- **Le réseau des E.S.C.A.E. :**

Pour que l'Ecole se démarque vraiment, qu'elle ait les moyens d'une politique plus ambitieuse



dans son recrutement et sa pédagogie, elle doit, à terme, « sortir » du réseau des E.S.C.A.E., aujourd'hui empêtré dans la stratégie des fausses sorties, des classements de circonstance et des sous-groupes opportunistes.

L'unanimité se fit autour de cette première idée.

- **Le découpage des 3 années de formation** en 2 grands modules :

— l'apprentissage des techniques de base en première année;

— la formation au métier de dirigeant en deuxième et troisième année.

Le principe de ce découpage a paru judicieux à tous.

La durée et le contenu de chacun des 2 modules donnèrent lieu à des avis divergents : il y avait les tenants d'une première phase plus longue (2 ans) et les partisans de l'inverse.

La question ne fut pas tranchée mais les avis furent bien enregistrés.

- **La durée des stages :**

L'unanimité se fit sur le nécessaire allongement de leur durée :

« Moins de stages, mais des stages plus longs, 4 mois c'est un minimum ».

La balle est maintenant dans le camp des entreprises pour qu'elles « occupent » ce temps plus long avec une « matière » de stage suffisamment riche pour être utile aux deux parties impliquées.

- **Le recrutement de l'Ecole :**

L'Ecole doit s'ouvrir à d'autres viviers de recrutement. L'objectif est de détecter des candidats d'excellence partout où ils se trouvent... et il s'en trouve partout, que ce soit dans l'université, les écoles d'ingénieurs ou la vie professionnelle pour des candidats déjà en activité.

**Les critères académiques classiques (les maths... toujours les maths), s'il prédominent trop, donneront des cadres académiques et classiques... pas forcément des dirigeants.**

- **N'oubliez pas la vente !**

La fonction commerciale, la vente, oxygène de l'entreprise, doit rester une préoccupation constante de la formation de l'Ecole. Il faut revaloriser ce métier dans l'esprit des étudiants :

**« La vente, ça n'est pas sale ! »**

- Enfin, évidence jamais assez répétée : **les langues, toujours les langues, encore les langues.**

Message reçu.

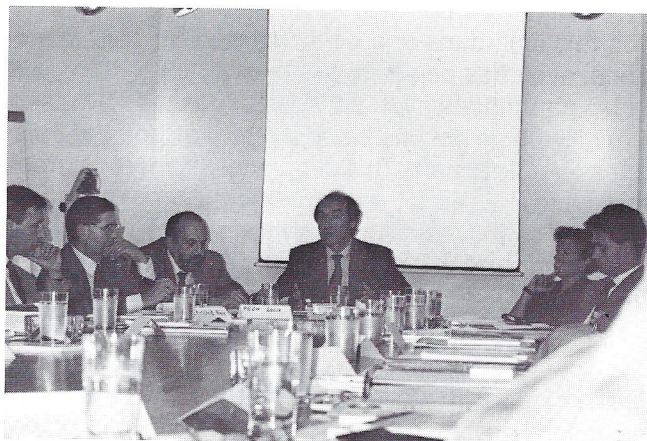
Notre examen de passage s'est poursuivi ainsi jusqu'au soir, enrichi des expériences et des conseils que nous étions venu chercher.

Il nous a permis de « recalcr » nos projets en les confrontant aux réalités de dirigeants d'aujourd'hui.

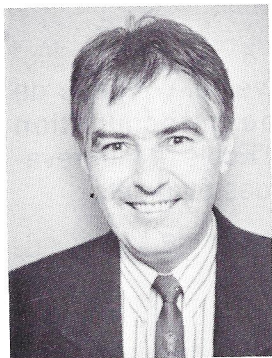
Nous repartons « dopés » et heureux de constater que notre sujet intéresse et que globalement nous sommes dans le vrai.

La journée s'est magnifiquement terminée par un dîner « Chez Max », restaurant parisien au nom hautement symbolique.

**Jean-Luc GUIRAUD**  
Directeur de la Communication







# L'OUVERTURE AUX RELATIONS INTERNATIONALES

Interview de William Mc NULTY.  
Directeur des Relations internationales du  
Groupe E.S.C.

Entré à l'Ecole il y a 20 ans comme lecteur d'anglais, William Mc NULTY a été successivement professeur assistant, professeur associé, et aujourd'hui professeur permanent de gestion, il enseigne la gestion en langue anglaise et anime un cours de négociation commerciale dans cette même langue.

Il vient de prendre en charge la direction des relations internationales du Groupe E.S.C.

Nous l'avons interrogé sur cette nouvelle fonction.

**Agora :** Pourquoi soudainement une direction des relations internationales. L'Ecole n'avait donc aucune relation avec l'étranger ?

**W. Mc Nulty :** Bien sûr que si, mais il fallait inscrire ces relations dans une politique globale, plus homogène, avoir des objectifs, mieux sélectionner les pays et les partenaires avec qui nous souhaitons travailler. Par ailleurs, je dois préciser que la direction des relations internationales n'est qu'une de mes diverses missions.

**Agora :** Quelles sont donc vos missions ?

**W. Mc Nulty :** J'ai deux grandes missions :

- **une mission vers l'extérieur** dont l'objectif est de mettre en place et de développer un partenariat

de qualité avec des écoles, des universités et des entreprises en vue d'échanges d'étudiants, de professeurs, d'obtention de stages, d'emplois et de contrats de recherche.

- **une mission vers l'intérieur** de l'Ecole pour véritablement introduire un « esprit international » dans les mœurs pédagogiques.

**Agora :** En clair, ça veut dire quoi ?

**W. Mc Nulty :** Tout simplement que l'on ne peut plus se contenter aujourd'hui d'enseigner des langues étrangères avec le simple objectif de comprendre une langue et d'être compris. Il faut une véritable assimilation de la culture économique des pays dont nous apprenons la langue. Pour être un peu pompeux, je dirai que nous avons l'ambition d'une pédagogie transculturelle.

Cette ambition suppose des moyens :

Nous avons déjà des cours de droit anglo-saxon et d'économie d'entreprise de l'Europe de 93 fait par des visiting-professors dans leur langue maternelle et j'assure moi-même près de 120 heures de cours et d'animation dans le cursus normal des étudiants ceci directement en anglais.

Notre objectif d'ailleurs est d'avoir à terme 10 à 20 % des cours de gestion en anglais.

**Agora :** Parlez-nous surtout de votre mission vers l'extérieur; quelle est la politique de l'Ecole aujourd'hui ?



**W. Mc Nulty** : Depuis le début des années 80, l'Ecole a retenu en matière de relations internationales, une politique relativement ambitieuse. Contrairement à un certain nombre d'autres écoles qui multiplient les échanges d'étudiants pour de courtes durées (2 à 3 mois) sans validation supplémentaire, l'E.S.C. Toulouse a préféré limiter le nombre de partenaires mais avancer dans l'échange jusqu'à la possibilité, pour les étudiants qui y participent, d'obtenir un double diplôme.

Dans le cadre de tels échanges, les étudiants de l'Ecole effectuent l'intégralité de leur troisième année de scolarité à l'étranger, reviennent à Toulouse pour passer les examens de sortie, et obtiennent, dans la même année, leur diplôme toulousain et un diplôme étranger d'un niveau équivalent. Il en est de même bien sûr pour les étudiants étrangers qui passent leur 3e année dans notre Ecole.

Cette politique n'est pas la plus facile. Elle est rigoureuse et exigeante. Il y a un monde entre le fait de vivre quelques mois à l'étranger en y suivant quelques cours et le fait d'intégrer la dernière année d'un programme étranger et y être évalué comme les étudiants autochtones. Ce choix est à mon avis le meilleur et se trouve aujourd'hui conforté par les perspectives de l'horizon 93.

**Agora** : Pour quelle raison ?

**W. Mc Nulty** : Parce que l'existence d'échanges à un haut niveau et en double diplôme, avec des institutions étrangères de bonne renommée, sera probablement un élément déterminant dans la reconnaissance des équivalences de diplômes entre pays. L'équivalence étant ainsi prouvée de facto, elle ne pourra être ignorée de droit.

**Agora** : Concrètement, qui avons-nous, aujourd'hui, comme partenaires ?

**W. Mc Nulty** : Nous en avons en Europe, qui est notre priorité, et aux Etats-Unis :

- Pour l'Europe, nous avons 5 accords en cours, en R.F.A., Grande-Bretagne et Espagne.

En R.F.A., la HOSCHULE BREMEN a été notre premier partenaire en 1981. A ce jour, cet accord a permis à environ 25 étudiants de Toulouse de suivre une année complète à Brème et d'obtenir simultanément le double diplôme. Une vingtaine d'étudiants ont bénéficié de la même opportunité dans l'autre sens.

Toujours en R.F.A., nous avons signé un accord en juin 89 avec la TECHNISCHE UNIVERSITAT BERLIN. Cet accord n'est pas un hasard, il nous met en

position pour l'avenir en Europe de l'Est. Pour 89-90, trois de nos étudiants partent à Berlin et nous recevons six étudiants allemands dans ce programme double diplôme (DESCAF - DIPLOM KAUFMANN).

Nos autres partenaires européens sont le TRENT POLYTECHNIC DE NOTTINGHAM et la S.I.B.S. de WARWICK pour la Grande-Bretagne et l'UNIVERSITE DE DEUSTO à San Sebastian pour l'Espagne. Ces accords nous permettent d'obtenir le double diplôme avec respectivement le M.B.A. et le MASTER EN GESTION DE EMPRESAS.

- Enfin, nous avons 2 partenaires aux Etats-Unis, ce sont les Universités de NICHOLLS STATE et de GEORGIA STATE également pour l'obtention du double diplôme DESCAF/MBA.

**Agora** : Avez-vous des projets avec de nouveaux partenaires ?

**W. Mc Nulty** : Nous avons 3 « dossiers » en cours :

— un accord avec l'Université écossaise de Strathclyde pour le double diplôme DESCAF/MBA démarrera en septembre 1990;

— nous sommes en discussion avancée avec l'Université de New Castle pour la mise en place d'un MBA en 1990;

— enfin, nous attendons la visite prochaine de Helsinki School of Economics and Business Administration pour la mise en place d'échanges.

Nous ne cherchons pas à faire du spectaculaire ou de la vitesse, nous cherchons un partenariat de qualité, stable et durable.



*Signature de l'accord de Berlin*



# L'OUVERTURE A DE NOUVEAUX HORIZONS CULTURELS

**L**es défis que doivent relever les entreprises françaises et celles de notre région en particulier, se multiplient et se diversifient.

**L'entreprise change.** Les hommes qui ont en charge son développement et sa gestion doivent donc s'adapter et surtout se donner les moyens d'anticiper le changement.

Les Ecoles de Haut Enseignement Commercial se sont trop souvent contentées de fournir du « solide », des recettes de métier, des stéréotypes auxquels venaient s'ajouter ensuite une culture d'entreprise : aujourd'hui, il est clair que cela ne suffit pas à Sup de Co Toulouse. Il faut ajouter à cet enseignement « classique » les moyens de s'orienter dans le système socio-économique et culturel complexe qui est le nôtre, de s'adapter à un monde économique à haute imprévisibilité et à basse visibilité.

Pour permettre aux futurs décideurs que nous souhaitons former de se mouvoir dans cette société complexe, nous voulons les doter d'un cocktail de qualités plus riche : aptitude au discernement, à la hiérarchisation, passion pour la création, appétit d'innovation, flexibilité d'esprit, intuition, pragmatisme.

Pour ce faire, nous souhaitons leur donner, au-delà des compétences techniques indispensables, une solide culture générale.

Nous voulons fortifier chez eux l'aptitude à synthétiser des informations provenant de disciplines diverses en sachant que la moindre décision entraîne la prise en compte, presque inconsciente et réflexe, de facteurs techniques, financiers, commerciaux, juridiques et politiques, psychologiques, sociaux ou éthiques voire religieux.

**Nous voulons leur offrir l'apprentissage  
l'inconfort intellectuel !**

Nous avons donc choisi de mettre en place un cycle de conférences destiné à fortifier l'ouverture à leur environnement. Des noms prestigieux sont déjà inscrits dans ce programme : Marcel France Garaud, Michel Crozier, Jean-Louis Bourlanges, Laurent Cohen-Tanuggi...

A la suite de chaque conférence, un exercice dialectique sera organisé, au cours duquel des étudiants présenteront et défendront des thèses contradictoires tirées du sujet qui a été présenté.

Nous souhaitons également que cette expérience serve le prestige de notre Ecole et surtout son enracinement dans notre région et son rayonnement à l'extérieur. Mais il est vital que nous soyons à l'écoute des besoins et des réflexions des chefs d'entreprises.

C'est pourquoi nous souhaitons impliquer dans ce cycle de conférences un petit groupe de décideurs privés ou publics qui accepteraient en fin d'année de participer à une évaluation de l'expérience ainsi menée.

Tous les Anciens sont bien sûr concernés par ce programme. Certains ont déjà été directement sollicités comme copilotes de l'opération.

Tous les autres sont cordialement invités.

**Claire CO**

Professeur à l'Institut d'Etudes Politiques  
Attachée culturelle auprès de D. Baudry  
Professeur à l'École  
chargée de mettre en œuvre  
et d'animer la nouvelle section  
« Culture et Dialectique »  
au travers d'un cycle de conférences



# LE DÉFI POLONAIS

**L**E DÉFI POLONAIS, c'est le nom de la conférence qui s'est tenue mardi 26 septembre à l'Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse à l'initiative d'un groupe d'étudiants de deuxième année.

Cette conférence fait suite à la mission humanitaire inter grandes écoles (M.H.I.G.E.) qu'ils avaient menée en Pologne au mois d'avril dernier.

Trois membres de l'Association industrielle de Cracovie (qui regroupe et oriente les initiatives privées en Pologne) ont fait 4 000 km pour venir s'exprimer à l'Ecole Supérieure de Commerce devant une assemblée d'étudiants et de chefs d'entreprises.

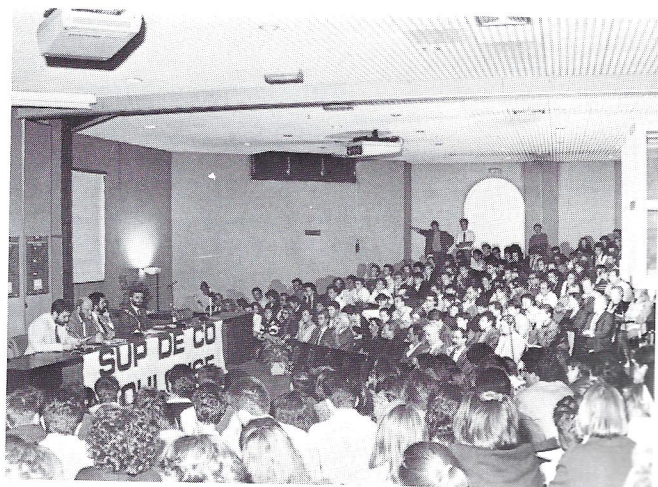
Monsieur KOCH, juriste, spécialisé en législation de l'entreprise, Monsieur GEZIORNY, vice-président de l'Association industrielle de Cracovie, et

Monsieur POTOCKI, chef d'entreprise privée, ont expliqué que le défi polonais était de deux natures :

- défi d'abord à la Pologne qui doit reconstruire son économie tout en l'engageant résolument dans la voie du capitalisme;
- défi ensuite à l'Occident sans les investissements et le soutien duquel l'initiative privée en Pologne risquerait de rester lettre morte.

La Caisse Nationale de Prévoyance qui parrainait la conférence a publiquement déclaré, à la fin des débats, qu'elle envisageait d'investir en Pologne.

Plusieurs chefs d'entreprise de Midi-Pyrénées ont profité de cette rencontre pour engager des discussions en vue d'un partenariat économique avec la Pologne.





# L'OUVERTURE AUX ENTREPRISES

**C**réer, développer, consolider les relations extérieures du Groupe E.S.C. Toulouse, tant sur le plan régional, national qu'international, telle est la mission de la Direction des relations entreprises, elle-même partie intégrante de la direction du développement.

Concrètement, cela signifie :

- Accroître l'offre des stages pour les étudiants et en améliorer la qualité.
- Faciliter le premier emploi des diplômés en coopération avec l'Association des anciens élèves.

— Amplifier le financement de nos activités de formation pour les entreprises. Taxes d'apprentissage, mécénat, chaires d'enseignement.

— Développer la communication avec les entreprises, mais aussi déceler de nouveaux intérêts pour enrichir le corps professoral.

— Promouvoir les activités de formation permanente, études et conseil.

La Direction des relations avec les entreprises a été mise en place voilà 3 ans, aujourd'hui, ce se traduit annuellement par :



De gauche à droite :  
Elisabeth Sanchez, Nicole Roy, Christine Haye, Jean Lauzeral, Odile Vallès



— La gestion de près de 1 000 conventions de stage étudiant.

— La réception de plus de 600 offres spontanées de stage pour lesquelles il convient de rechercher des candidats.

— La négociation de stages de plus en plus « pointus » pour les différentes formations du groupe.

— La réception et le traitement de 3 000 offres d'emploi qui sont diffusées aux anciens et jeunes diplômés par le canal du FLASH EMPLOI-CARRIERE (parution bimensuelle).

— L'accueil au Service Emploi d'anciens de plus en plus nombreux.

— La publication pour la première fois en 1989 de l'annuaire PROFIL-CARRIERE de la promotion sortante.

— L'organisation des visites en entreprises par les étudiants de 2<sup>e</sup> année en vue de sensibiliser les sociétés au versement de la taxe d'apprentissage et,

— Le traitement des 900 versements au profit de l'Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse (remerciements au passage à tous les Anciens qui nous aident).

— La publication, grâce au Service Communication de la lettre du Groupe.

A ce jour, la Direction des relations avec les entreprises entretient des échanges très suivis avec plus de 200 entreprises, cela peut paraître peu, mais par relations suivies il faut entendre, chaque année depuis 3 ans :

— l'accueil d'un étudiant, au moins, en stage de fin d'études;

— le versement à l'E.S.C. Toulouse d'une somme supérieure ou égale à 10 000 F au titre de la taxe d'apprentissage;

— l'utilisation du centre de formation permanent pour des actions de formation.

Il est évident que ce réseau de relations doit être développé, les nombreux Anciens qui sont déjà en entreprise peuvent nous y aider, certains l'ont déjà fait et nous les en remercions.

**Jean LAUZERAL**  
Directeur du Développement  
Promo 53

**Jean BARDET**

**PROMOTION 1957**

**AIR AUTOMATION :**

*Etude et réalisation de toutes machines spéciales pour assemblage et manipulation en :*

- électronique,
- connectique,
- robotique,
- équipements automobiles.

**AGENCE PARISIENNE :**

31, CHEMIN DE MONTJEAN - SENTIER 505  
94266 FRESNES CEDEX  
Tél : 1 46 68 44 77  
Fax : 1 46 68 43 45

**AIR AUTOMATION BESANCON**

RUE DES 4 VENTS - BP12  
25620 MAMIROLLE  
Tél : 81 55 73 51  
Fax : 81 55 75 52

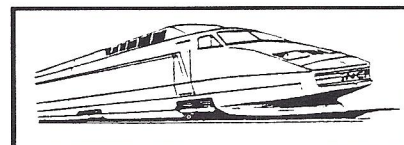
**SENSOREX :**

*Activités dans les domaines de :*

*Capteurs de déplacement,  
Capteurs inertiels  
Conditionneurs de signaux  
Microélectronique hybride*

*Pour :*

- Aérospatial,
- Industriel,
- Militaire,
- Génie civil.



**AGENCE PARISIENNE**

31, CHEMIN DE MONTJEAN - SENTIER 505  
94266 FRESNES CEDEX  
Tél : 1 46 68 44 99  
Fax : 1 46 68 43 45

**SENSOREX GAILLARD**

ZI DE LA CHATELAINE - BP45 -  
74240 GAILLARD  
Tél : 50 92 21 50  
Fax : 50 37 77 45



# LA DIVERSIFICATION L'ÉCOLE ET LE GROUPE E.S.C. TOULOUSE

**B**eaucoup d'anciens s'interrogent sur ce que recouvre effectivement le Groupe E.S.C. Toulouse qui leur apparaît plus comme une nébuleuse que comme un ensemble véritablement structuré.

Lançons-nous donc dans une explication.

## POURQUOI UN GROUPE ?

Pour 3 raisons essentielles :

- d'abord être capable de répondre à l'ensemble de la palette des besoins du marché, du négociateur (I.E.D.N.) au dirigeant actif (C.P.A.) en passant par le cadre supérieur spécialisé (MASTERE) ou en formation permanente;
- ensuite pour créer une marque, un label de qualité qui crédibilise l'ensemble des organismes du groupe et permette à chacun de se valoriser grâce à une bonne notoriété;
- enfin, pour éviter la prolifération de coûts fixes de structure à l'intérieur de chaque département, le groupe offrant des services communs dans lesquels chacun puise selon ses besoins.

De façon plus globale, l'ambition est de constituer un groupe disposant de la masse critique suffisante pour se positionner sur le marché européen du haut enseignement commercial.

## QUELLES EN SONT LES COMPOSANTES ?

### 1. LA FORMATION PREMIERE

- **L'Ecole** : Premier centre de management du sud de la France.  
Forme des diplômés bac + 5, généralistes de haut niveau, appelés à devenir des dirigeants.

**540 élèves.**

3 000 offres d'emploi par an, 3 500 diplômés actifs.

- **L.I.E.D.N.** : Institut Européen de Distribution et de Négociation.  
Forme des diplômés bac + 3, spécialistes de la vente et de la grande distribution.

**270 élèves.**

- **Les MASTERES** : 5 cycles de formation spécialisés d'un an, à finalité très professionnelle post-universitaires.

Audit interne et Contrôle de gestion.  
Communication d'entreprise.  
Interface marketing technologie.  
Management de l'innovation et Transfert de technologie.  
Systèmes d'information automatisés de gestion.

**100 élèves.**

- **Les classes préparatoires** : 5 classes préparatoires au concours national.

**160 élèves.**

### 2. FORMATION CONTINUE

- **Le C.F.P.** : Centre de Formation Permanente.  
Cycles de formation et conseil auprès de cadres et dirigeants d'entreprises.

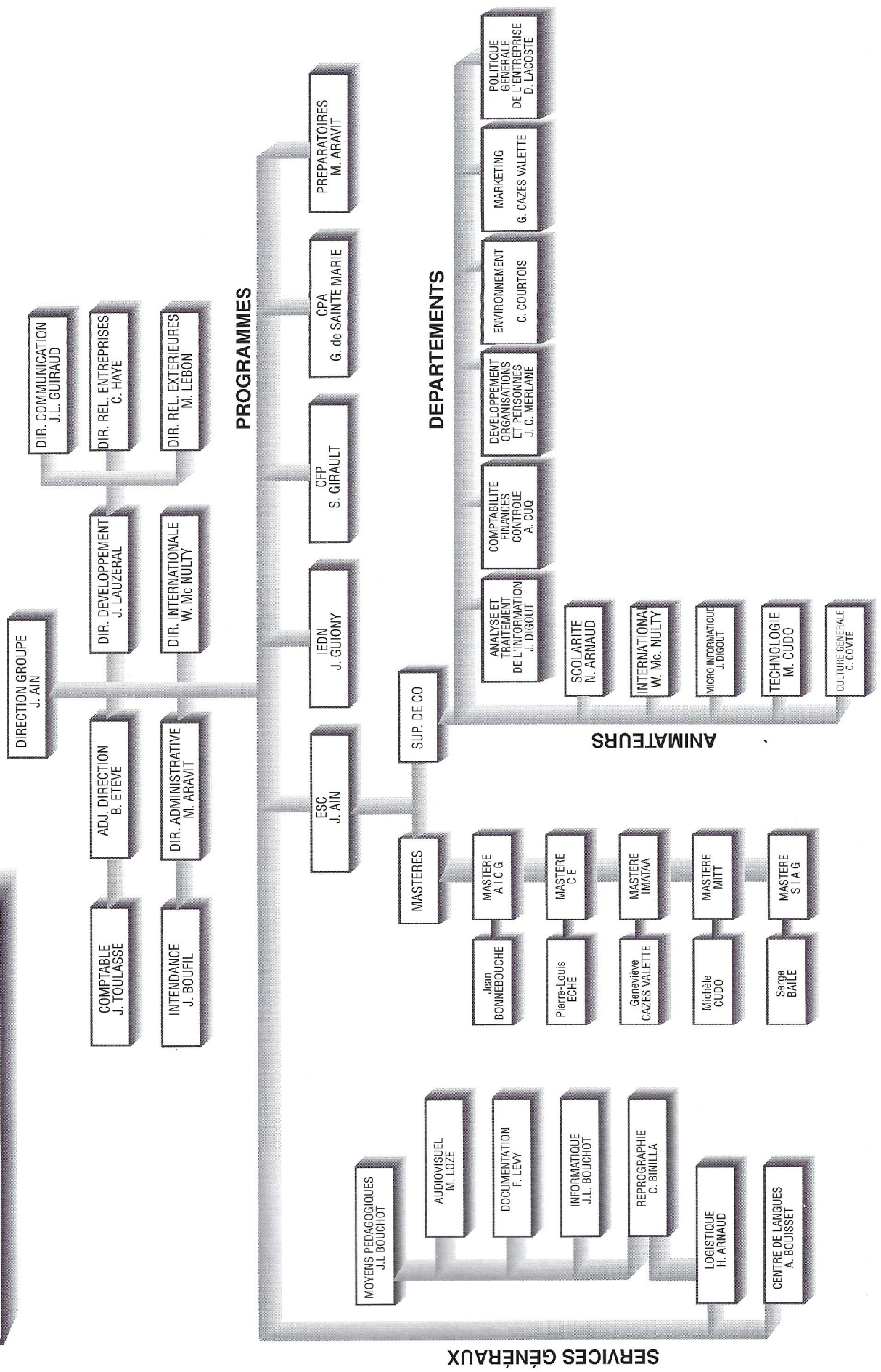
3 500 stagiaires déjà formés, 100 projets de création d'entreprise réussis.

- **Le C.P.A.** : Centre de Perfectionnement en Affaires. (Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris).

Une formation de dirigeants par des dirigeants.  
20 participants, tous chefs ou dirigeants d'entreprises, pour un programme étalé sur 40 semaines.



**ORGANIGRAMME DU GROUPE**





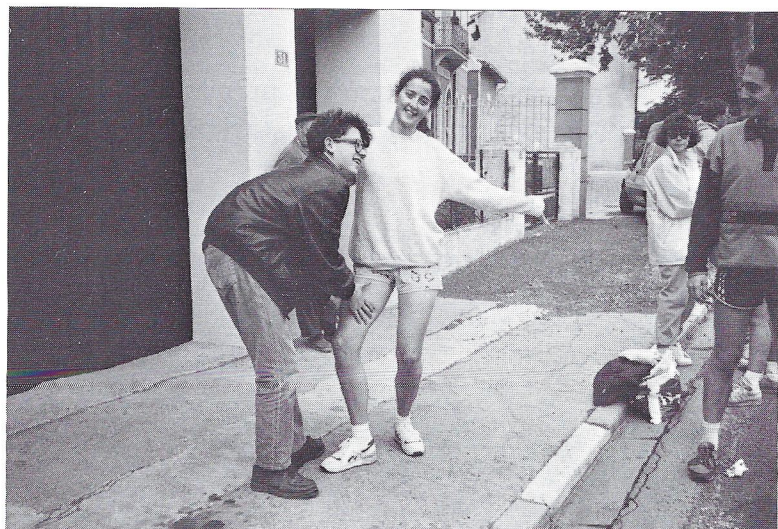
# UNE VIE D'ÉCOLE UN B.D.E. DE CHOC

## SUP DE CO CAMPEON

La plus haute marche du podium pour nos rugbymen qui ont remporté la coupe de France Grandes Ecoles. C'est donc à l'équipe de choc du B.D.S. (Bureau des sports) d'organiser le décernement de la coupe 1990 dont les phases finales se dérouleront à Toulouse.







## A BOUT DE SOUFFLE

— Pour Sup de Cross qui a réuni lors de son Challenge Sup de Co plus de 800 participants rassemblés par un seul et même but : courir. Mais pourquoi ? Réponse l'année prochaine si vous participez à la course...

— Pour les dix étudiants de Sup de Co, activement soutenus par une équipe d'accompagnateurs-masseurs-supporters, qui ont participé pour la première fois au Raid Barcelone-Toulouse. Une grande première que le B.D.S. est bien décidé à renouveler !



## CONFÉRENCES

L'Association Sup'Sail prend le large en invitant Marc PAGEOT à une conférence sur « Les enjeux technologiques et économiques du défi français pour l'America's Cup 1991 ».

Dès la rentrée 89, tous les premiers lundis du mois aura lieu une conférence de culture générale intégrée au cursus. Des représentants du monde artistique, scientifique, juridique ou des affaires y apporteront leur contribution. Sans doute le début d'une alliance étroite entre les étudiants et les professeurs puisque ces derniers sont à l'initiative de cette idée lumineuse !

Signalons aussi la création cette année des « Petits déjeuners-débats » de Sup de Co. Les plus matinaux de nos étudiants ont pu savourer le café et les croissants en compagnie de personnalités telles que Dominique Baudis.





### A VOS CALEPINS

Les 13 et 14 décembre prochains, se déroulera au Parc des Expositions le premier Forum Talents. Il s'agit d'un forum regroupant une centaine d'entreprises, né de l'imagination fertile de cinq grandes écoles toulousaines, dont Sup de Co.

Au programme :

- recrutement;
- six tables rondes sur le thème du talent;
- un plateau TV;
- des conférences.

Nous vous attendons nombreux !

### COUP DE CHAPEAU

— A l'Association française pour la myopathie qui récolta 50 000 francs grâce au succès d'une folle soirée à la Cave, d'un fabuleux concert de jazz le soir du Téléthon, ainsi que des contributions des Anciens et des parents d'élèves.

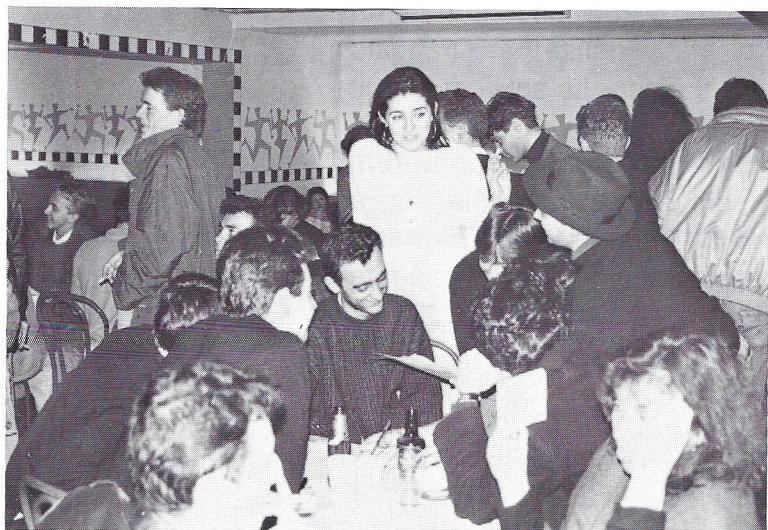
— Aux étudiants de la M.H.I.G.E. (Mission Humanitaire Inter Grandes Ecoles) qui ont prolongé le 26 septembre dernier, leur action par une conférence sur le thème du « Défi polonais ». Le succès de cette année, rassemblant des étudiants de douze écoles de commerce, avait fait parvenir en Pologne 50 tonnes de vivres, vêtements et médicaments. Longue vie à cette association rebaptisée « Le défi polonais », et aux relations déjà nombreuses qu'elle entretient déjà avec nos amis polonais.



### ÉMOTIONS FORTES À LA CAVE

Personne n'avait oublié. En février, La Cave a fêté son premier anniversaire. Ils s'étaient tous déguisés. Le champagne a coulé à flots, les pièces de monnaie se sont démontées, les cadeaux se sont échangés. Merci à tous pour La Cave !

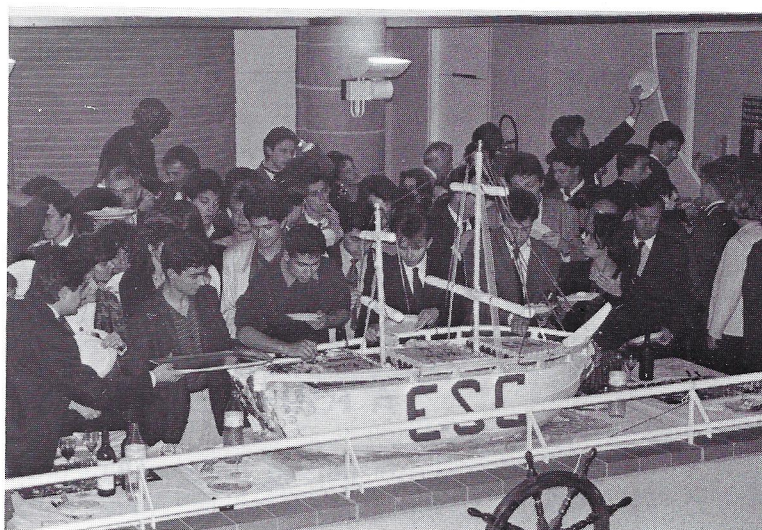




Déchaînement et agressivité journalistiques pour la nuit de la calomnie : l'E.S.C.O. allait paraître... Les machines à écrire ont crépité toute la nuit pour livrer leurs articles sataniques au lever du jour.

### INSTANTS MÉMORABLES POUR LE B.D.E.

L'Ecole transformée en paquebot à l'occasion de son gala. La fête était au rendez-vous...



Ambiance démentielle pour la période des élections des associations, où chaque liste mena campagne tambour battant : on vit défiler dans l'école un cochon, Superman, Michael Jackson, l'Inspecteur Gadget, les Blues Brothers, et j'en passe.

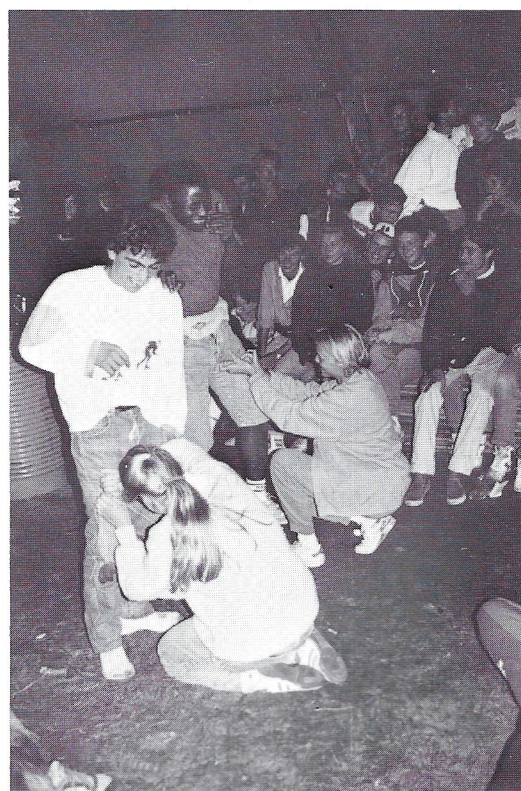




Sup de Co Toulouse lauréate du concours organisé par Orangina sur le thème « Le soleil et la nuit ». Et le rêve devint réalité : six cents voyageurs embarquèrent un soir de mai pour Biarritz, à bord du train Orangina Express, pour une nuit de folie arrosée de Tequila et d'Orangina...

### À TOUS LES BIZUTHS

Le bizuthage 1989 restera gravé dans les mémoires... et les corps, puisque les épreuves furent particulièrement sportives : l'Espagne et les charmes montagneux de la région aragonnaise, la remontée du canYon du Barrazil, l'invasion du village abandonné d'Otin par trois cents Sup de Co, et autres tortures en tout genre...



### LEVER DE RIDEAU

— Sur le Club Théâtre qui, cette année encore, a su confirmer le talent de ses membres. Participation de Sud de Co remarquée au festival du Souffleur de l'E.N.S.I.C.A. à Toulouse, ainsi qu'aux journées théâtrales du C.E.R.A.M. à Nice.

Un grand bravo à tous les acteurs de cette année fructueuse qui, nous n'en doutons pas, sera suivie d'autres initiatives qui ne manqueront pas de nous passionner.

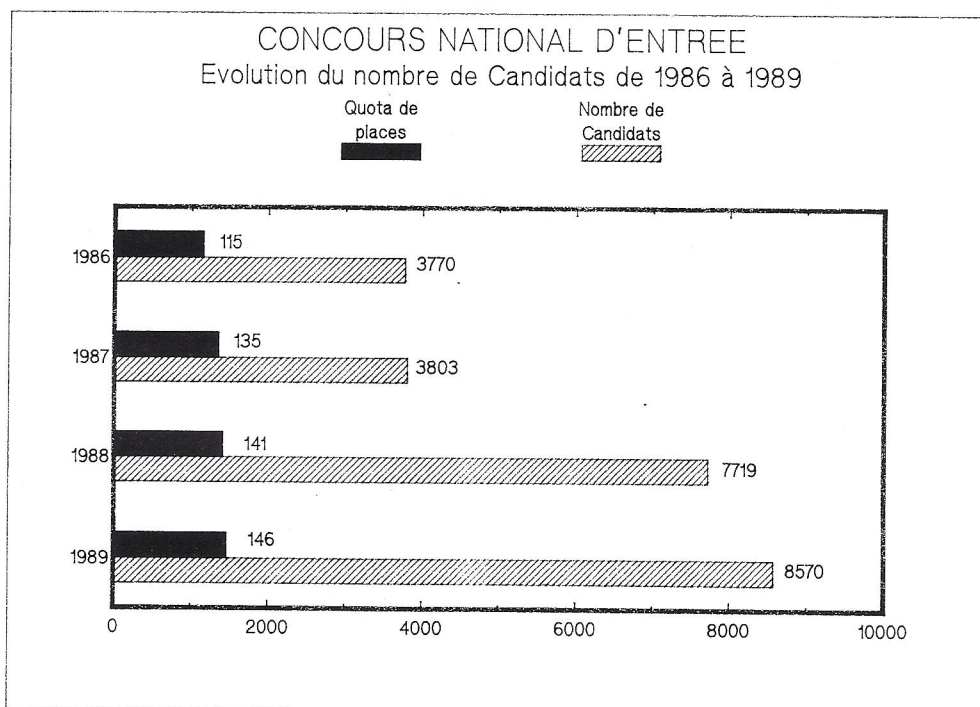
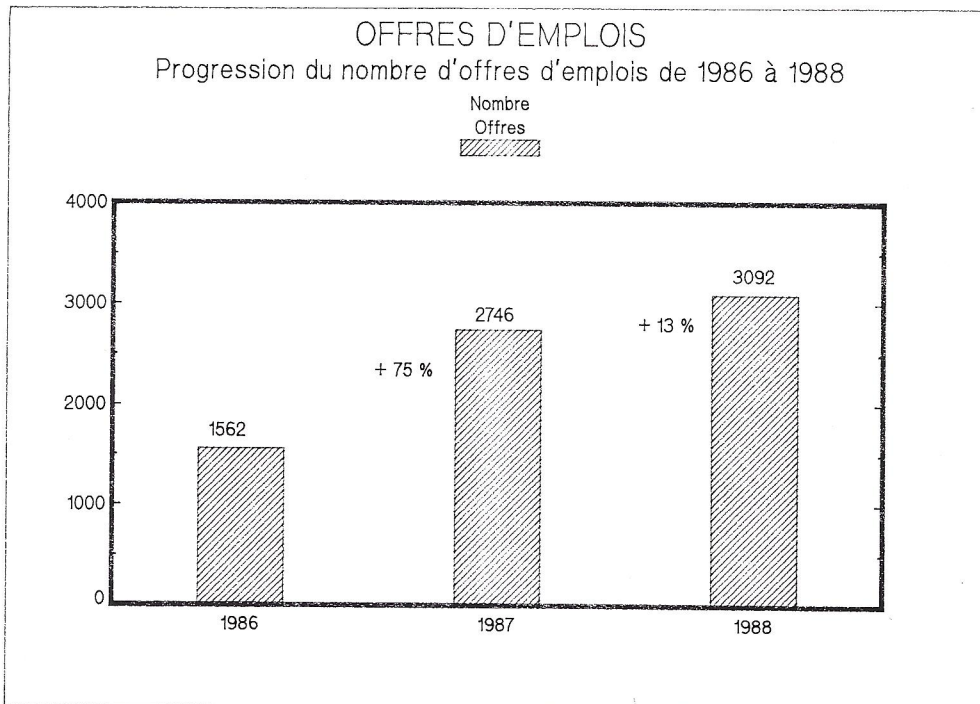


# UN PEU D'AUTOSATISFACTION !

Il est bon de temps en temps de se gratifier des résultats obtenus et surtout de vous faire partager cette satisfaction.

Ces quelques extraits de presse et statistiques montrent que l'Ecole tient bien son rang.

Ils confortent aussi notre intention de nous démarquer des hiérarchies quasi institutionnelles qui existent aujourd'hui entre les E.S.C.A.E., qui « gèlent » les notoriétés, et nous empêchent d'exprimer notre spécificité.





VU DANS  
**LE MOCI**

3 AVRIL 1989

# LE PALMARES INTERNATIONAL DES 29 GRANDES ECOLES DE GESTION

## HIT PARADE DE L'INTERNATIONAL LES BAC + PREPA + 3

- 1 ESCAE Grenoble
- 2 ESC Lyon
- 3 ICN (Nancy)
- 4 ESCAE (Clermont-Ferrand)
- 5 ESCAE Marseille
- 6 ESCAE Toulouse
- 7 ENM/IECS (Strasbourg)
- 8 ESC Reims
- 9 ESCAE Poitiers
- 10 ESCAE Nice
- 11 ESCAE Dijon
- 12 ESCAE Le Havre
- 13 ESCAE Nantes
- 14 ESCAE Bordeaux
- 15 HEC (Jouy-en-Josas)
- 16 ISC (Paris)
- 17 ESCAE Tours
- 18 EDHEC (Lille)
- 19 ESCAE Montpellier
- 20 ESCP (Paris)
- 21 ESC Rouen
- 22 ESSEC (Cergy-Pontoise)
- 23 ESG (Paris)
- 24 ESCAE Pau
- 25 ESCAE Amiens
- 26 ISG (Paris)
- 27 ESCAE Lille
- 28 ESCAE Brest
- 29 ESLSCA (Paris)

VU DANS

PREMIER JOURNAL ECONOMIQUE FRANÇAIS 7/16 ESC 984271  
**L'Expansion**

21 SEPTEMBRE / 4 OCTOBRE 1989

# QUE VALENT LES ECOLES DE COMMERCE ?

VU DANS

**LE POINT**

15 NOVEMBRE 1989

## L'ESPRIT D'ENTREPRISE

- 1 ESSEC
- 2 ESCP
- 3 HEC
- 4 EDHEC
- 5 ISC
- 6 ESC Lyon
- 7 **ESCAE Toulouse**
- 8 ESC Rouen
- 9 ISG
- 10 ICN
- 11 ESC Rouen
- 12 ESCAE Grenoble
- 13 ESCAE Bordeaux
- 14 ESCAE Nice

## LA MEILLEURE FORMATION

- 1 HEC
- 2 ESSEC
- 3 ESCP
- 4 EDHEC
- 5 ESC Reims
- 6 ESC Rouen
- 7 ESC Lyon
- 8 ESC Rouen
- 9 **ESCAE Toulouse**
- 10 ESCAE Grenoble
- 11 ESCAE Bordeaux
- 12 ESC
- 13 ESCAE Nice
- 14 ESCAE Tours

## PALMARES GÉNÉRAL

- 1 ESSEC
- 2 HEC
- 3 ESCP
- 4 EDHEC
- 5 ESC Reims
- 6 ESC Lyon
- 7 ESC Rouen
- 8 ICN
- 9 **ESCAE Toulouse**
- 10 ESCAE Grenoble
- 11 ESCAE Bordeaux
- 12 ESCAE Nice
- 13 ISG
- 14 ESCAE Nice

	LA COTE (en %)		sans opinion
	↗	↘	
Toulouse	40	6	16
Bordeaux	38	8	42
Marseille	36	16	32
Tours	32	8	44
Clermont-Ferrand	30	12	44
Le Havre - Caen	30	10	40
Montpellier	30	4	46
Nantes	30	6	46
Lille	24	12	40
Amiens-Picardie	22	10	56
Dijon	20	8	52
Nice	20	22	42
Poitiers	20	12	50
Brest	8	22	50
Pau	4	28	46

Une enquête menée par les ESCAE de Toulouse et Bordeaux a permis de dresser un tableau progressif à grande échelle des opinions des étudiants en bas de tableau, Brest et Pau recueillent davantage d'opinions négatives que d'opinions positives. Il est vrai que les bruts annuels des jeunes diplômés ESCAE est de 100 000 francs par an. (Source : "Le salaire des cadres", L'Expansion, mai-juin 1988). A noter que parmi les seize écoles de ce réseau, seule la benjamine, celle de Grenoble, ne fait pas partie de notre enquête. Son année de naissance : 1964 - année impossible de réaliser sur le long terme de la qualité de ses diplômés.



VU DANS

**Le Monde**

**CAMPUS** MARDI  
13 JUN 1989

# LES VILLES DE LA JEUNESSE

## Les jugements des étudiants

● Pourcentages d'étudiants estimant que ces qualificatifs conviennent « plutôt » ou « tout à fait » à leur ville.

ACCUEILLANTE	VIVANTE	CULTURELLE	MODERNE
1. Rennes ..... 92	1. Toulouse ..... 93	1. Rennes ..... 95	1. Grenoble ..... 88
2. Toulouse ..... 91	2. Montpellier ..... 92	2. Montpellier ..... 93	Montpellier ..... 88
3. Avignon ..... 89	3. Rennes ..... 91	3. Angoulême ..... 90	3. Rennes ..... 86
Besançon ..... 89	4. Paris ..... 81	4. Toulouse ..... 89	4. Toulouse ..... 86
5. Montpellier ..... 88	Besançon ..... 81	Angers ..... 89	5. Angers ..... 82
Metz ..... 88	6. Avignon ..... 80	6. Paris ..... 88	6. Paris ..... 78
7. Angers ..... 85	7. Tours ..... 78	7. Metz ..... 87	7. Lille ..... 77
8. Tours ..... 82	8. Strasbourg ..... 69	8. Besançon ..... 86	8. Metz ..... 75
9. Strasbourg ..... 76	9. Aix ..... 67	9. Strasbourg ..... 84	9. Reims ..... 74
10. Pau ..... 74	Lille ..... 67	10. Reims ..... 82	10. Lyon ..... 73
	Angers ..... 67		

A DE L'AVENIR	SURE	EN CRISE	FAIT BEAUCOUP POUR L'UNIVERSITE (1)
1. Rennes ..... 96	1. Le Mans ..... 87	1. Valenciennes ..... 73	1. Saint-Etienne ..... 38
Montpellier ..... 96	2. Rennes ..... 86	2. Amiens ..... 68	2. Le Havre ..... 30
3. Toulouse ..... 95	3. Limoges ..... 83	3. Le Havre ..... 67	3. Angers ..... 21
Grenoble ..... 93	4. Angers ..... 79	4. Limoges ..... 57	4. Rennes ..... 18
5. Lyon ..... 88	Brest ..... 79	5. Mulhouse ..... 52	Poitiers ..... 18
6. Metz ..... 85	6. Tours ..... 78	6. Saint-Etienne ..... 49	6. Toulouse ..... 17
Angers ..... 85	Dijon ..... 78	7. Nanterre ..... 47	7. Montpellier ..... 16
8. Avignon ..... 84	8. Poitiers ..... 74	8. Pau ..... 46	Le Mans ..... 16
9. Nantes ..... 83	9. Orléans ..... 73	9. Saint-Denis ..... 44	Pau ..... 16
10. Reims ..... 82	10. Nancy ..... 70	10. Aix ..... 40	10. Orléans ..... 15
	Besançon ..... 70	Brest ..... 40	Grenoble ..... 14
	Pau ..... 70	Toulon ..... 40	

(1) Pourcentage d'étudiants ayant répondu OUI à la question : « Pensez-vous que la ville fait beaucoup pour votre université ? »

● Rennes, Montpellier et Toulouse sont incontestablement les villes favorites des étudiants. Elles viennent en tête à la fois pour la qualité de l'accueil et de la vie, pour les activités culturelles, pour le modernisme et l'avenir. On notera aussi les bons scores d'Avignon, de Besançon et de Strasbourg, pour l'accueil et la culture ; de Grenoble, Lyon et Metz, pour le modernisme et l'avenir. On ne s'étonnera pas de trouver les villes jugées les plus sûres dans l'Ouest (pays de Loire, Bretagne, Limousin), ces régions étant celles où la délinquance et la criminalité sont les plus faibles.

Le jugement sur la ville ne recouvre pas celui sur l'université. Les étudiants font bien la distinction entre les charmes de l'environnement et l'ambiance propre à l'établissement. De même, ils n'associent pas les atouts de leur université et la situation économique de leur ville. Tout au contraire ! Ainsi, l'université où

l'ambiance est jugée la meilleure est celle de la ville considérée comme la plus en crise : Valenciennes. Et les étudiants ont souvent une image d'autant meilleure de leur université que leur appréciation de la ville est plus pessimiste. C'est le cas du Havre, championne de France pour la qualité des bâtiments, ou de Saint-Etienne, considérée comme la ville qui fait le plus pour son université.

On trouvera naturellement dans cette dernière rubrique la plupart des villes moyennes qui ont été à l'origine de la création de leur université et qui continuent de la soutenir activement : Saint-Etienne et Le Havre, Angers, Le Mans, Pau... ainsi que les municipalités plus importantes qui font de gros efforts pour l'enseignement supérieur : Rennes, Poitiers, Toulouse, Montpellier, Grenoble...



## NOS JOIES, NOS PEINES

### MARIAGES :

**Bertrand SIMONETTA** (promo 53) annonce le mariage de son fils **Bruno** (promo 79), avocat à la Cour de Paris avec **Christine CHATEAU-NEUF**, le 22 juillet 1989 et celui de sa fille **Marion**, docteur en médecine, avec **Georges MOREAU**, le 2 septembre 1989.

**Véronique SERRA** (promo 84) fait part de son mariage avec **Pascal WINDELS**, le 12 septembre 1989 à Toulouse.

### NAISSANCES :

**Philippe d'ALDEGUIER** (promo 81) fait part de la naissance de sa seconde fille, **Claire**, le 14 juin 1989.

**Bernard AZEMA** (promo 83) annonce la naissance de son deuxième enfant, **Pierre**, le 6 avril 1989.

**Geneviève CAZES** (promo 77) fait part de la naissance des jumeaux **Sylvain** et **Etienne**.

**Pascale GUIONY-COURTADE** a la joie d'annoncer la naissance de sa fille **Inès**, le 7 avril 1989.

Toutes nos félicitations aux parents.

### DÉCÈS :

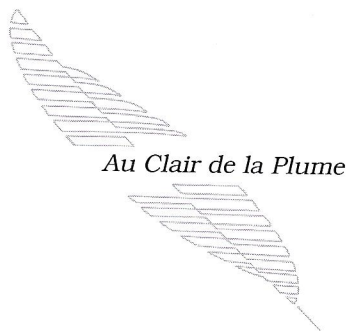
**Jean-François DAVIAUD** (promo 80) a la douleur de nous faire part du décès de sa fille, **Claire**, âgée de 4 ans.

Nous présentons nos condoléances attristées à notre camarade et à son épouse.



# CRÉATION D'ENTREPRISE PAR LES ANCIENS

*Des Anciens à la Page\* !...*



**Au Clair de la Plume** réunit trois passions pour le graphisme et l'édition autour de compétences communes : la gestion et la communication d'entreprise.

**Au Clair de la Plume** vous aide à concevoir tous vos documents, internes et externes, commerciaux ou techniques :

étude de communication, recherche de nom, conception de logo, plaquettes, composition, mise en page, installation et formation P.A.O.

**Au Clair de la Plume**, société de conseil en édition et communication graphique a été créée par trois jeunes diplômés de l'E.S.C.T., promo 89, pendant leur dernière année d'études.

**Vous désirez mieux nous connaître ?  
Consultez-nous !**

**Au Clair de la Plume**  
Conseil en édition  
et communication graphique

59, rue de la Concorde  
31000 Toulouse

61 62 09 00

\* *Comme Nous ...  
Sylvie BARTISSOL, Pierre-Yves MERCY, Jérôme SIMÉON, Promo 89  
... et Vous ?*



# PROMO 1939 CINQUANTENAIRE DE SORTIE

**J**uin 1939, une nouvelle promo sortait de Sup de Co. Ils étaient pleins d'ardeur, heureux de vivre, sûrs de l'avenir. Ils avaient vingt ans...

Immédiatement la guerre survint et son néfaste cortège. Certains furent mobilisés et se battirent, furent requis pour le Service de travail obligatoire, l'un d'eux en revint malade et en mourut, d'autres se camouflèrent, ceux-ci partirent aux colonies et y firent carrière, un Israélite fut déporté et ne revint pas; mais tous furent marqués par ces cinq ans de cauchemar. Ils étaient dispersés et perdirent le contact entre eux.

Mais, dans le fond de leur cœur, ils n'avaient pas oublié l'Ecole, la rue de la Dalbade, leur jeunesse, leur amitié, l'esprit étudiant qui les animait à ce moment.

Et voilà que cinquante ans plus tard, l'un d'eux eut l'idée de fêter l'anniversaire de sortie de l'école. Ils étaient vingt, combien en restait-il ? Où se trouvaient-ils ?

Merci à l'Association des anciens qui débroussa le travail de recherche. A l'exception de trois, tous furent retrouvés, tous, non car sept d'entre eux ont quitté notre terre dont deux tout récemment. Marguerite Marc, épouse Verseille, décédée le 7 février 1989 et Raymond Rouquet, marié à une ancienne de la même promo qui nous a quittés le 15 avril dernier, quelques jours avant les retrouvailles. Trois ne sont pas venus pour raison de santé ou de deuil, mais ont écrit pour dire qu'ils étaient présents avec eux par la pensée. Un seul déserta sans raison valable.

Le 27 mai, ils furent donc six, accompagnés de leurs épouses pour participer à un repas fraternel au restaurant « Au Camp du Drap d'Or » à Foix.

Ils avaient bien changé. Où étaient les jeunes étudiants aux pantalons à pattes d'éléphant qui « faisaient » la rue Alsace, du bon côté, en souriant aux filles, et qui se lançaient dans de grandes discussions aux « Huîtres » en lorgnant le sexe dit faible, qui prenaient leur café en groupe aux « Américains » et ne le quittaient jamais sans chanter, debout, la marche américaine accompagnés par l'orchestre ? Où étaient-ils ces danseurs de tango du Chalet, ou ces habitués du café tenu par le « Bagnard » ? Les cheveux avaient blanchi ou disparu, certains étaient bedonnants, un autre avait maigri, la vie les avait marqués et durci leur visage, mais ils étaient venus de Strasbourg, Périgueux, Cugnaux, Maubourguet, Arcachon et Béziers pour cet anniversaire. Ils ne se sont pas reconnus au premier regard, mais ce qu'ils ont retrouvé de suite, ce sont leurs souvenirs, leur camaraderie, et ils se sont senti rajeunir.

Après une pensée à leurs camarades disparus, ils ont parlé du Père Touzet et de sa canne, de son fils, professeur de technologie, de Petit Monnet le sous-directeur, de Laguerre, de leurs démêlés avec les surveillants, de Prades le prof de compta, des professeurs d'espagnol, de géographie, d'économie politique et de Billères le prof de sténo-dactylo si sympathique et que l'un d'entre eux, par le plus grand des hasards, avait rencontré la veille.

Ces septuagénaires, ces grands-pères ont cru à nouveau avoir vingt ans, ils avaient effacé 50 ans de leur vie, ce jour-là, les femmes se sont mises au diapason. On se quitta en fin de soirée, et on se jura de s'écrire et surtout de ne pas attendre cinquante ans pour se revoir, mais seulement un an.

**Georges FABRE**



# LES ANCIENS ÉCRIVENT

**SAINT-AGNE, N'ARRÊTE PAS TON CINÉMA !**  
ou vie, mort et résurrection d'un amour passion

**C**a y est, après 14 ans de silence... je viens de payer ma cotisation. Et si je prends aujourd'hui la plume, ça n'est sûrement pas pour souligner cet état de fait, mais plutôt pour vous conter une petite histoire qui rappellera bien des souvenirs à certains d'entre vous.

Woodstock – Délivrance – Les Max Brothers – Chaplin – L'Epouvantail – Le Lauréat – Les Chiens de Paille – Les folles années du rock, ça vous dit quelque chose ? Une Anglaise romantique – Une Nuit à l'Opéra – L'immense écran, la fumée dans la salle, et puis cette ambiance si particulière de soirées d'exception... Allez, un petit effort, je suis sûr que vous y êtes... 4 francs l'entrée pour 2 heures de bonheur intégral, une petite rue de Toulouse tout près de Saint-Michel avec une caserne... et ces soirées ivres de musique, d'images et, disons le tout net, des bons produits distillés par le Belge ou le Petit Matin... Vous y étiez, je vous y ai vu souvent, les Gérard, les Laurent et tous les autres. Rappelez-vous, c'était l'année même ou l'Ecole s'est illustrée aussi bien en rugby que dans le concours de bière, de tarot ou de choucroute de la Taverne bavaroise. Cette année-là, ces dix ans-là, comme 100 000 autres, vous aussi vous alliez au Saint-Agne.

Le 14 juillet 1988, à 21 heures précises, le Saint-Agne a fermé ses portes, clôturant 60 ans de cinéma par quelques mots griffonnés sur un papier anonyme : « Cher Saint-Agne, si tu savais comme je m'ennuie depuis que tu as fermé... Inutile de cocher sur mon agenda les soirées que je te réservais. La solitude est revenue de plein fouet dans ma vie et avec elle le constant de la modestie de mes moyens financiers. Je te suis fidèle. J'ai fait de mon mieux pour t'aider. Reviens dans ma vie...

Crois à mes vœux sincères, je t'embrasse tendrement sur ton grand écran ».

Alors on s'est mobilisé. En quelques jours, nous avons repoussé les assauts répétés des huissiers, des promoteurs, nous avons fait attendre les banquiers et pour un soir seulement, nous avons voulu rallumer les lampions de la fête et revivre des moments inespérés.

17 janvier 1989, 150 panneaux affichés dans Toulouse, 200 spots radio sur NRJ « Saint-Agne, n'arrête pas ton cinéma ». Dehors, l'ambiance des très grands jours, 1 300 personnes pour 420 places libres, les barrières, la police, les projecteurs, TF1 et le Journal de 20 heures, les caméras, les journalistes, des Bunny's, et puis la grande surprise, le cœur immense d'un Richard Bohringer et d'un Christophe Malavoy.

Oui, Richard, c'est vraiment beau une ville la nuit...

« J'ai envie de vous dire un poème », Richard Bohringer, tel qu'en lui-même formidablement direct et généreux, a pris un vrai bain de foule et d'amitié. Coups de gueule, coup de cœur, le verre à la main pour célébrer le cinéma... « Moi, je sais bien qu'à Toulouse vous avez aussi le cœur en stéréo ».

Alors voilà, j'ai payé ma cotisation. Je l'ai payée parce qu'une association qui meurt, c'est un gros morceau de vie qui largue les amarres. Je l'ai payée en souvenir de tous ceux que j'aurais aimé voir ce soir du 17 janvier au Saint-Agne. Je l'ai payée parce que déjà certains de ceux que j'aimais ont disparu à tout jamais.

Merci à l'association pour l'annuaire 89. En le feuilletant, j'ai pris rendez-vous avec le souvenir, j'y ai rencontré beaucoup d'entre vous : beaucoup d'amitié et beaucoup d'aventure.

Je vous souhaite 2 500 réponses nouvelles...

**Didier SOLÉ**  
Promo 1975



# À PROPOS DE L'ANNUAIRE

**S**'il est vrai que le succès d'une entreprise se juge (tout au moins en partie) au nombre de félicitations reçues, alors, la réalisation de l'annuaire 1989 a été une très grande réussite (ce dont je suis certain). Aussi m'a-t-il paru intéressant de reprendre ci-après les extraits des principales lettres reçues, prises au hasard.

De **Roger ESQUIVE** (promo 25)  
« qui témoigne du départ de plusieurs de nos camarades tels que **Jean CHARLIONNAIS** dont j'avais toujours admiré sa façon de travailler... Je considère cet annuaire comme un livre parfait ».

De **Laurent LAJOYE** (promo 75)  
« grâce à l'annuaire, j'ai déjà retrouvé un certain nombre d'anciens... ».

De **Michel GONZALEZ** (promo 77)  
« ... Je dois vous féliciter pour sa conception très pratique et très claire qui en assure un usage aisé... ».

De **J.-Luc CHANTRAN** (promo 71)  
« Salut les copains et bravo pour le formidable travail que représente l'annuaire... ».

De **Régine DELMAS** (promo 59)  
« Bravo à ceux qui m'ont retrouvée après... 25 ans de silence !... ».

De **Henri CAMBON** (promo 31)  
« Bravo pour l'annuaire, mais je crois qu'il serait bon de faire un additif : nos anciens professeurs, que sont-ils devenus ?... ».

D'**Odile VALETTE** « Bravo pour cet annuaire très bien fait qui a permis



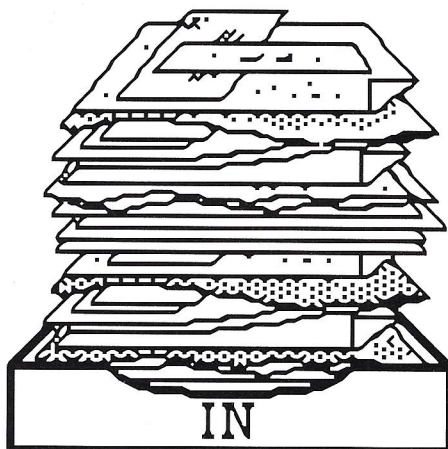
l'exploit de me faire cotiser là où 5 années de lettres de relance assidue avaient échoué ».

De **Jean GOXE** (promo 24) « Merci pour l'annuaire. A titre de solidarité, vu l'effort que vous faites pour relancer l'association, je vous adresse 2 années de cotisation 89-90. Après, où serai-je ?... Je souhaite bon succès à l'association... ».

De **Jean-Charles AZIMON** (promo 75) « Vieux potes... je vous souhaite un plein succès et juge indispensable l'existence d'une solide association... ».

De **Suzanne PLANTEX** (promo 45) « Merci de cet annuaire intelligemment conçu et pratique à conserver ! ».

Est-il utile de dire qu'un chèque de cotisation accompagnait ces lettres ?



**VOUS RECHERCHEZ UNE SECRETAIRE ?**

**PENSEZ A**

**L'ITP DE SECRETARIAT BILLIERES**

**Formations :**

- BEP secrétariat
- Bac professionnel bureautique
- BTS bureautique et secrétariat

**Directrice :**

**Geneviève FIORIO BILLIERES**  
(promo 64)

**38, rue des marchands 31000 TOULOUSE ☎ 61 52 62 16**



# RÉCEPTION DE LA PROMO 1989

**U**n sympathique buffet campagnard a réuni le 2 juin 1989, autour de François de BERTIER, Président de l'Association des Anciens Elèves, les élèves de 3<sup>e</sup> année de l'Ecole et leur parrain de promotion, Jean-Jacques DELORT, Président du Directoire du Groupe PRINTEMPS, qui avait eu la gentillesse de venir à Toulouse malgré ses nombreuses occupations professionnelles.

Ambiance à la fois détendue et grave pour écouter J.-J. Delort rappeler que le cadre tout comme le « décideur » n'avaient jamais fini leur formation.

François de Bertier salua l'arrivée au sein de l'Association de la promotion 1989, à qui fut distribué l'annuaire.

**François de BERTIER**





PICTAPHOT

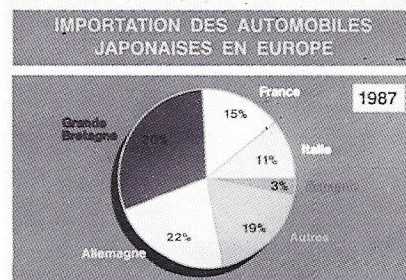


Diocréation

POUR LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE

22/28 Allées de Bellefontaine - 31100 TOULOUSE  
Tél. : 61 41 11 01 - Télécopie : 61 41 12 75

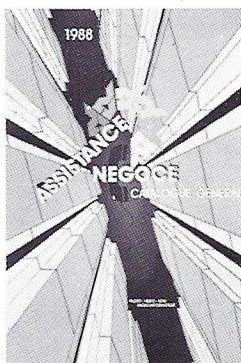
- POUR** — Présenter vos rapports d'activité ou bilan  
— Animer vos conférences ou réunions  
— Concevoir vos affiches ou plaquettes  
— Présenter un nouveau produit  
— Imaginer un logo



LE GRAPHISME D'AFFAIRES PAR ORDINATEUR

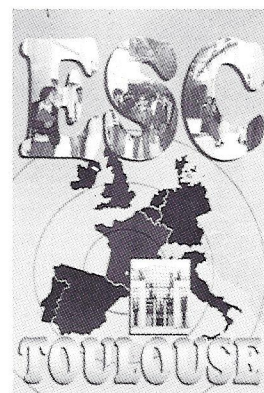
LE DESSIN D'ILLUSTRATION

PAR ORDINATEUR



LA COMPOSITION D'IMAGES

PAR ORDINATEUR



## VOTRE ASSOCIATION

*organise le 18 janvier 1990  
à l'école, 20, bd Lascrosses - 31068 TOULOUSE*

De 9 h 30 à 17 h 30

**son 3<sup>e</sup> RENDEZ-VOUS avec  
LES RESPONSABLES ET CONSEILS D'ENTREPRISES**

*Au programme :*

Les faits marquants de 1989 et ce qu'il convient d'attendre en 1990, en matière FISCALE (loi de Finances), SOCIALE (licenciement, Plan pour l'emploi) et JURIDIQUE (droit des Affaires, G.E.I.E., cautionnement).

*Pour vous inscrire ou demander tous les renseignements :*

**Philippe COLOMBIE (promo 75) LIBRAIRIE L'ESSENTIEL**

**40, rue de la Balance, 31000 TOULOUSE - 61 63 82 44**

*Cette manifestation est organisée avec le concours des :*

**ÉDITIONS LEFEBVRE (PARIS)**



# AIDEZ-VOUS !

**COTISER A L'ASSOCIATION, C'EST SOUTENIR  
TOUS LES PROJETS DES ANCIENS,**

**C'EST NOUS AIDER A VOUS RENDRE SERVICE!**

Aujourd'hui, et grâce à vos cotisations, nous avons mis en place une **permanence** à l'École.

Nous avons organisé des journées de rencontre entre anciens, nous avons mis sur pied un service « PLACEMENT », nous éditons le numéro 7 de votre journal, nous avons sorti un annuaire de qualité...

**AIDEZ-NOUS A ALLER PLUS LOIN EN 1990 !**

# COTISEZ !



NOM : \_\_\_\_\_ PROMOTION : \_\_\_\_\_

PRÉNOM : \_\_\_\_\_

ADRESSE PERSONNELLE : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

ADRESSE PROFESSIONNELLE : \_\_\_\_\_

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

- 500 francs (cotisation couple)
- 350 francs (cotisation normale)
- 160 francs (cotisation promo 1989)

C.C.P. Toulouse 2 797 75 V

**COTISATION 1990**