

# AGORÉ

Revue des anciens de Sup' de Co-Toulouse



GROUPE ESC TOULOUSE  
TOULOUSE BUSINESS SCHOOL



**DOSSIER : INSERTION PROFESSIONNELLE  
DES JEUNES DIPLÔMÉS**

NUMÉRO 12 - DEUXIÈME-TROISIÈME TRIMESTRE 1991 - PRIX 30 F





# AGOR5

## REVUE DES ANCIENS DE SUP DE CO TOULOUSE

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

Siège : Association des Anciens de Sup de Co Toulouse  
20, boulevard Lascrosses - 31000 Toulouse - Tél. 61 29 49 49

Revue tirée à 3 400 exemplaires

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

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

N° de CPAPP : en cours

**Direction de la publication** : Ghislaine ECOFFARD

**Comité de rédaction :**

Corinne MONTEIL, Joël ECHEVARRIA, Loïc de ROCHEBRUNE, Brigitte de GUILHERMIER

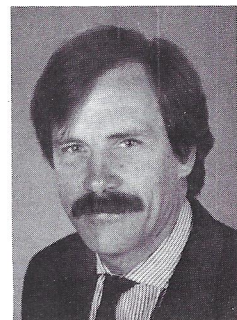
**Secrétariat** : Odile VALLES, Loïc de ROCHEBRUNE - Tél. 61 29 49 87

**Publicité** : EDIF - 1, voie F. Boué 94021 Créteil Cedex - Tél. 16 1 48 98 95 34  
Contact : M. ANDRÉ B.

# SOM MAI RE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>EDITORIAL</b> .....  | <b>2</b>  |
| <b>DOSSIER</b>  |           |
| • Enquête :<br>Insertion professionnelle jeunes diplômés..... | <b>3</b>  |
| <b>UNE VIE ASSOCIATIVE</b>                                    |           |
| • Assemblée générale.....                                     | <b>6</b>  |
| • Comptes financiers.....                                     | <b>8</b>  |
| • Souvenirs - Souvenirs .....                                 | <b>9</b>  |
| <b>UNE VIE D'ÉCOLE</b>  |           |
| • Rallye Hermès 1991 .....                                    | <b>10</b> |
| <b>INFORMATIONS</b>   |           |
| • Club des Cédants et Repreneurs d'Affaires .....             | <b>11</b> |
| • Institut de sondage télématique.....                        | <b>12</b> |
| • Association Française des Masters.....                      | <b>14</b> |
| <b>COURRIER</b>   |           |
| • Les Anciens écrivent .....                                  | <b>15</b> |
| <b>SOUVENIRS</b>  |           |
| • Quand une Promo se réunit .....                             | <b>16</b> |
| • Photos souvenir.....  | <b>17</b> |
| • Carnet de famille .....                                     | <b>18</b> |
| <b>NOUVELLES BRÈVES</b>                                       |           |
| • L'ESC Toulouse parraine une école en Pologne                | <b>19</b> |
| • Mise à jour de l'annuaire                                   |           |
| <b>LU POUR VOUS</b> .....                                     | <b>20</b> |





## APPEL

**G**âce à vous, l'Association bénéficie depuis le 1<sup>er</sup> juillet des services à mi-temps d'une secrétaire générale, ceci pour mieux répondre à vos attentes et pour mettre en œuvre les actions initiées par votre Conseil d'Administration.

A propos, parlons-en, de votre Conseil d'Administration.

Il s'essouffle. Et son Président aussi.

Nous avons besoin de vous : pas seulement pour payer votre cotisation, c'est déjà très bien mais aussi et surtout, pour venir nous rejoindre à nos prochaines réunions du Conseil. Elles sont ouvertes à tous, élus ou non élus.

Il nous faut du sang neuf, il nous faut des gens qui prennent en charge une action, il faut des gens qui apportent leur contribution physique à l'évolution de l'Association.

Notre Association est une réalité tangible, concrétisée par l'annuaire, actualisé jour après jour avec l'aide de l'École.

Mais il faut aller plus loin. Il faut créer ce courant d'échanges entre Anciens sans lequel une Association n'est qu'une liste de noms couchés sur papier glacé.

La structure est en place.

A nous, à vous de la faire vivre.

Très bonne rentrée.

**P. BONALD**



# ENQUÊTE : INSERTION PROFESSIONNELLE JEUNES DIPLÔMÉS

Le Service Emploi-Carrière de l'ESCT a lancé au cours du premier trimestre 1991 une enquête auprès des jeunes diplômés afin de mieux connaître leur insertion dans la vie professionnelle.

Cette enquête a concerné les Anciens des promotions 1985 à 1990, soit 733 personnes, nous avons reçu 345 questionnaires, soit un taux de réponse de 47 %. A noter que ce taux est plus élevé auprès de la population des anciennes diplômées, soit 52 %.

Les réponses concernant les diplômés de la promotion 1990 ont été dépouillées à part. Elles ont été écartées des résultats car le nombre de réponses d'Anciens exerçant une activité professionnelle au premier trimestre 1991 était insuffisant pour constituer un échantillon significatif (44 Anciens).

Il convient de préciser toutefois que 90 diplômés de la Promo 90 avaient répondu sur 176.

Les résultats les plus significatifs de l'enquête sont présentés ci-après.

## 1. TURN-OVER DES JEUNES DIPLÔMÉS

70 % des Anciens de la promotion 1985 ont changé d'emploi depuis leur première embauche, ce taux diminue évidemment avec la promotion 1987, 58 % pour atteindre 13 % avec la promotion 1989.

## 2. FONCTION EXERCÉE

Le tableau suivant fait apparaître dans quelles fonctions les 257 Anciens des promotions 1985 à 1989 exercent leur activité.

Les fonctions marketing - commercial et finance/contrôle/audit regroupent 73 % des diplômés.

|   |        |
|---|--------|
| <b>DIRECTION GÉNÉRALE/CENTRE DE PROFIT</b>                | 8,9 %  |
| <b>MARKETING COMMERCIAL</b> .....                         | 42,8 % |
| dont :  |        |
| Commercial terrain.....                                   | 10,1 % |
| Marketing stratégique.....                                | 17,1 % |
| Export.....   | 5,1 %  |
| Direction commerciale.....                                | 5,4 %  |
| Publicité.....  | 4,3 %  |
| <b>FINANCE/CONTRÔLE/AUDIT</b> .....                       | 30 %   |
| dont :  |        |
| Administration/Finance.....                               | 8,9 %  |
| Contrôle de gestion .....                                 | 7 %    |
| Audit/Conseil .....                                       | 10,1 % |
| <b>RESSOURCES HUMAINES</b> .....                          | 3,9 %  |
| <b>INFORMATIQUE</b> .....                                 | 1,6 %  |
| <b>ENSEIGNEMENT - ADMINISTRATIONS<br/>PUBLIQUES</b> ..... | 4,3 %  |
| <b>DIVERS</b> .....                                       | 9,5 %  |

## 3. RÉGIONS OÙ TRAVAILLENT LES ANCIENS

L'Ile de France demeure incontestablement la région de plus grand emploi (43 %) pour les cinq promotions, avec 40 % pour la promotion 1985 et 43 % pour la promotion 1989, ce qui laisse supposer que les diplômés recrutés en Ile de France y restent.

Il convient de remarquer que les offres d'emploi intéressant la Région Parisienne représentent plus de 50 % de l'ensemble des offres, toutefois ces offres concernent à la fois les débutants et les expérimentés.

Midi-Pyrénées est la deuxième région d'emploi, ce qui paraît normal, avec 25 % pour les cinq promotions, en



revanche l'écart se creuse entre la promotion 1985 et la promotion 1989, respectivement 44 et 17 % des diplômés travaillent en Midi-Pyrénées.

Il est vraisemblable que l'évolution de l'origine des élèves depuis quelques années, nette dérégionalisation, influe sur les premiers recrutements.

Aux côtés de l'Île de France et de Midi-Pyrénées deux autres régions émergent : Rhône-Alpes, 6 % et Aquitaine, 5 %.

Enfin 7 % des Anciens travaillent à l'étranger.

## 4. EFFECTIFS DES ENTREPRISES QUI RECRUTENT DES DIPLÔMÉS ESCT

Les entreprises dont les effectifs sont supérieurs à 500 salariés sont indiscutablement les recruteurs les plus importants, plus de 60 % des enquêtés y travaillent ce taux atteignant même 72 % pour la promotion 1989.

Ce taux diminue nettement pour la promotion 1985, 54 % d'Anciens.

En contrepartie le nombre des diplômés travaillant dans des entreprises dont les effectifs sont inférieurs à 100 salariés s'accroît avec l'ancienneté des promotions, 17 % pour la promotion 89 et 29 % pour la promotion 1985.

## 5. SECTEURS D'ACTIVITÉS DES ENTREPRISES QUI ONT RECRUTÉ DES JEUNES DIPLÔMÉS

Le tableau suivant fait ressortir les grands secteurs d'activités auxquels appartiennent les entreprises qui ont embauché des jeunes diplômés ESCT.

Il met en exergue le poids du recrutement des secteurs bancaires et audit, plus de 39 % des enquêtés y travaillent, cette tendance est confirmée par la forte participation de ces secteurs à la journée recrutement ESC du 28 mai 1991.

|  |       |
|--|-------|
| <b>INDUSTRIE</b>                       | 30 %  |
| dont :                                 |       |
| Biens d'équipement.....                | 6,4 % |
| Construction automobile & aéronautique | 4,7 % |
| Agro-alimentaire.....                  | 9,4 % |
| Textile/papier.....                    | 8,5 % |

|                             |        |
|-----------------------------|--------|
| <b>SERVICES MARCHANDS</b>   | 17,9 % |
| dont :                      |        |
| Commerce/distribution.....  | 5,6 %  |
| Transport/tourisme.....     | 7,7 %  |
| <b>BANQUE</b>               | 18,8 % |
| <b>ÉTUDES/CONSEIL/AUDIT</b> | 19,7 % |
| <b>DIVERS</b>               | 6,8 %  |

## 6. RÉMUNÉRATION DES JEUNES DIPLÔMÉS POUR L'ANNÉE 1990

Les Anciens enquêtés devaient positionner leur rémunération, pour l'année 1990, dans les plages de salaires qui leur étaient proposées. Cette méthode présente l'inconvénient de ne pouvoir appréhender la rémunération moyenne de la population enquêtée avec précision, en revanche, elle fait apparaître très clairement la stratification des rémunérations. Les rémunérations des 236 Anciens des promotions 1985 à 1989 se répartissent comme suit :

| RÉMUNÉRATION 1990<br>EN KF | NOMBRE     | %          |
|----------------------------|------------|------------|
| Inférieur à 125            | 9          | 3.8        |
| 125 à 150                  | 22         | 9.3        |
| 150 à 175                  | 62         | 26.3       |
| 175 à 200                  | 59         | 25         |
| 200 à 225                  | 43         | 18.2       |
| 225 à 250                  | 21         | 8.9        |
| 250 à 275                  | 9          | 3.8        |
| supérieur à 275            | 11         | 4.7        |
| <b>TOTAL</b>               | <b>236</b> | <b>100</b> |

Ce tableau doit être complété par les remarques suivantes :

a. — La répartition des rémunérations par strate évolue en hausse avec l'ancienneté des promotions

| RÉMUNÉRATION 1990<br>en KF | PROMO 1985 |             | PROMO 1990 |             |
|----------------------------|------------|-------------|------------|-------------|
|                            | NOMBRE     | %           | NOMBRE     | %           |
| inférieur à 125            | 1          | 2.9         | 2          | 3.4         |
| 125 à 150                  | 3          | 8.6         | 7          | 11.9        |
| 150 à 175                  | 3          | 8.6         | 24         | 40.7        |
| 175 à 200                  | 5          | 14.3        | 16         | 27.1        |
| 200 à 225                  | 10         | 28.6        | 7          | 11.9        |
| 225 à 250                  | 4          | 11.4        | 2          | 3.4         |
| 250 à 275                  | 3          | 8.6         |            |             |
| supérieur à 275            | 6          | 17.1        | 1          | 1.7         |
| <b>TOTAL</b>               | <b>35</b>  | <b>100.</b> | <b>59</b>  | <b>100.</b> |



b. — Une certaine discrimination salariale quant au sexe ne peut être ignorée, en particulier pour les rémunérations les plus élevées

31 % des diplômés hommes situent leur rémunération dans la strate de 200 à 250 KF contre 24 % pour les femmes.

14 % des diplômés hommes sont rémunérés au-dessus de 250 KF contre 4 % pour les femmes.

c. — Les rémunérations en Ile de France sont plus élevées qu'en province et en particulier en Midi-Pyrénées ainsi que le fait ressortir le tableau suivant intéressant les Anciens des cinq promotions.

| RÉMUNÉRATION en KF | Ile de France | Midi-Pyrénées |
|--------------------|---------------|---------------|
| 150 à 200          | 49 %          | 58 %          |
| 200 à 250          | 39 %          | 13 %          |
| supérieur à 250    | 8 %           | 7 %           |

d. — L'éventail des rémunérations est très ouvert pour les diplômés travaillant dans l'industrie et au contraire relativement fermé pour ceux qui travaillent dans le secteur bancaire.

## 7. INTÉRÊT ET EFFICACITÉ DU SERVICE EMPLOI-CARRIÈRE POUR LES JEUNES ANCIENS

Le dépouillement de l'enquête nous indique qu'un tiers des Anciens sont entrés en contact une ou plusieurs fois avec le Service Emploi (courrier, téléphone, visite, demande du Flash Emploi).

Enfin, 24 % des Anciens nous informent qu'ils ont trouvé leur premier emploi grâce à l'ESCT (Stage, Forums, Flash Emploi, Profil-Carrière, Journée Recrutement, Relations avec les Anciens).

En conclusion si cette enquête nous a apporté des informations intéressantes sur le début de carrière des jeunes Anciens, des promotions 1985 à 1989, il conviendra d'actualiser ces informations chaque année afin de mieux appréhender l'insertion professionnelle des nouveaux diplômés.

Jean Lauzeral  
Promo 53

## NOUVELLE D'UNE ANCIENNE PAULE SCHMIT (Promo 70)

Toulousaine comme son nom ne le dit pas, Paule Schmit (44 ans) a créé, il y a sept ans, le cabinet de conseil en marketing qui porte son nom. Dans la Ville rose dont elle apprécie visiblement le charme des vieilles briques, quitte à prendre régulièrement l'avion pour rencontrer ses clients. Ce sont généralement des industriels de produits d'équipement de la personne, d'Aigle à Scandale en passant par Baby Relax.

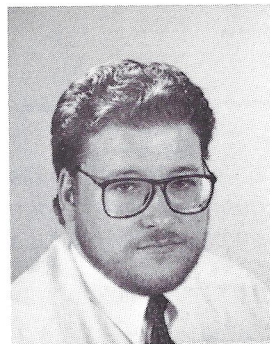
Ses clients ce sont aussi des régionaux proches, comme les sous-vêtements Jet, les Tricotages Castrais ou Gout, deux tricoteurs tarnais spécialisés dans les pulls pour hypermarchés de grands volumes.

Elle s'est découvert ce goût pour le marketing pendant ses études à Sup de Co Toulouse, « à l'époque où il n'y avait que quatre femmes par promotion » et surtout comme chargée de mission au Centre Régional de Productivité. Ce premier poste la mène ensuite dans l'industrie, de la chaussette à la chaussure. Elle crée son cabinet en 1984 et se spécialise dans le conseil et les études d'images en ne perdant jamais de vue la grande distribution : un élément fondamental des stratégies qu'elle met au point avec ses clients.

## BON VOL POUR BÉATRICE FEDENSIEU (Promo 90)

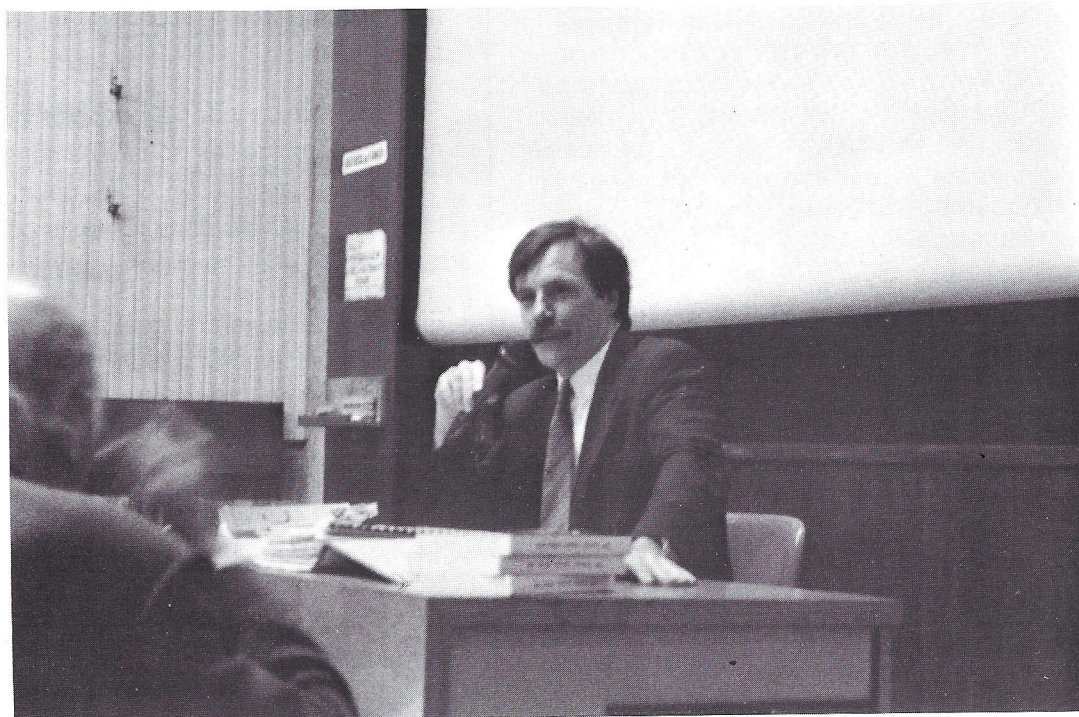
Notre jeune ancienne s'est vue confier la responsabilité de développer en collaboration avec les agences de voyages, les produits et les destinations touristiques les plus diverses, pour le compte de l'agence régionale JET TOUR. Toutes nos félicitations à Béatrice FEDENSIEU.





# ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

## 26 avril 1991



*Le Président P. BONALD prononçant son allocution*

**N**ous nous faisons tous une joie de célébrer notre A.G. dans cet hôtel SAINT JEAN qui a si longtemps abrité notre école et où la quasi totalité d'entre nous conserve nombre de souvenirs.

En ce 26 avril 1991, nous nous sommes donc retrouvés à la Dalbade pour une soirée « nostalgique » avec A.G. en apéritif et gala des élèves pour tenir jusqu'à l'aube.

Afin de ne pas nous traumatiser, les nouveaux occupants des lieux avaient eu le bon goût de recasser les carreaux qui l'étaient déjà il y a dix ans, d'écailler la peinture des couloirs afin de remettre le plâtre à nu et de regraver au couteau

les tablettes de ce bon vieil amphi Max CLUSEAU, le décor était planté !

Nous étions 53 à nous être déplacés (dont MM AIN et BELOU) et 157 à avoir transmis un pouvoir.

Bien qu'il partage avec Claude BEZ une même profession et une même paire de moustache, notre Président Pierre BONALD n'a pas la même conception que son célèbre confrère de la gestion d'une Association. Le bilan d'activité 1990 était en effet tout à fait positif et c'est sans crainte qu'il pût le présenter à l'assistance.

L'Annuaire des Anciens reste la principale réussite et nous eûmes droit, en exclusivité, à l'édition 91



dont l'encre était encore à peine sèche. Un annuaire très opérationnel pour les professionnels du recrutement puisque Pierre ROUAIX a pu mettre à jour pour l'édition 91, 2 600 fiches sur un total de 3 200 ! 80 exemplaires furent vendus à des cabinets en 90 (350 Frs). Cet annuaire permet entre autres de fidéliser les cotisants puisque 682 Anciens avaient déjà réglé leur cotisation 91 le jour de l'A.G. (dont 4 de la Promo 1919).

Le magazine AGORA reste difficile à financer (coût 150 000 Frs) d'où une possible nouvelle maquette en 1991 et un envoi désormais réservé aux cotisants.

Le Service Emploi a poursuivi sa remarquable action en 90 puisque malgré un marché en baisse de 15 % (chamailleries BUSH-SADDAM obligent), les offres d'emploi 91 ont atteint le niveau de 90 (3 300 environ). Le secteur à améliorer reste les postes confirmés où paradoxalement on ne parvient pas à satisfaire les demandes des recruteurs.

M. AIN nous a ensuite expliqué clairement la nouvelle charte pédagogique de l'ESCT (voir AGORA n° 7) dont la mesure la plus spectaculaire est l'instauration d'un Cycle Fondamental (ex. 1<sup>re</sup> année), année de validation des résultats du concours, tant du point de vue des acquis pédagogiques que du comportement (ouverture d'esprit, maturité, motivation...).

L'objectif de cette réforme est d'une part de se différencier des ESC ou Business Schools et d'autre part de ne conserver en 2<sup>e</sup> année que des étudiants motivés, mûrs et à l'esprit d'entrepreneurs et non plus des potaches studieux et laborieux mais pas obligatoirement faits pour la vie en entreprise.

Philippe RIU nous présenta quant à lui les comptes 90.

Ils font apparaître un résultat net de + 4 171 Frs (+ 3 659 Frs en 89), des produits financiers de + 9 344 Frs et des dotations aux provisions de l'ordre de 40 000 Frs, ce qui portent les provisions inscrites au bilan à 100 000 Frs. L'activité 90 a donc permis non seulement d'équilibrer largement les comptes mais en plus de préparer l'avenir.

Ce qui n'est pas forcément le cas des comptes dont notre Edith nationale, qui à ce moment-là ne savait pas encore ce qui l'attendait, a la responsabilité.

Ces bons résultats prouvent que le chemin choisi est le bon et qu'il nous faut continuer à professionnaliser notre action afin de gagner en crédibilité et en efficacité.

La prochaine étape demande impérativement la mise en place d'une structure permanente. Un projet visant à recruter un permanent de bon niveau (salaire 300 KF/an) a été élaboré dans cet esprit. Mais la C.C.I., sollicitée pour participer au financement de ce poste a refusé catégoriquement. A l'heure où la majorité des Associations d'Anciens E.S.C. dispose de cette structure permanente, la nôtre devra donc composer, bétonneurs et guérisseurs n'ayant pas souhaité nous soutenir.

Situation d'autant plus délicate que Loïc de ROCHEBRUNE, qui assurait plus que pleinement les fonctions de permanent, nous a confirmé son départ (il avait déjà prolongé d'un an sa mission). Un poste de secrétaire à mi-temps pourrait tout de même être financé par l'Association.

La séance fut levée vers 20 h 15, après que Loïc de ROCHEBRUNE eût reçu un petit présent et une grande ovation pour le remercier de tous les services rendus à l'Association.

**Joël ECHEVARRIA**  
(Promo 87)



MERCI à Loïc de ROCHEBRUNE



# COMPTES FINANCIERS

## BILAN au 31 décembre 1990

| ACTIF NET                             |                | PASSIF NET                           |                |
|---------------------------------------|----------------|--------------------------------------|----------------|
| <b>ACTIF IMMOBILISÉ</b>               |                | <b>CAPITAUX PROPRES</b>              |                |
| IMMOBILISATIONS INCORPORELLES         |                | Autres réserves                      | 17 257         |
| IMMOBILISATIONS CORPORELLES           |                | <b>RÉSULTAT EXERCICE</b>             | 4 172          |
| Autres immobilisations corporelles .. | 15 999         | <b>TOTAL</b>                         | <b>21 429</b>  |
| IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES           |                | <b>AUTRES FONDS PROPRES</b>          |                |
| <b>TOTAL</b>                          | <b>15 999</b>  | <b>PROVISION/RISQUES ET CHARGES</b>  |                |
| <b>ACTIF CIRCULANT</b>                |                | Provisions pour annuaires            | 100 000        |
| STOCKS                                |                | <b>TOTAL</b>                         | <b>100 000</b> |
| CRÉANCES                              |                | <b>DETTES</b>                        |                |
| Clients et Comptes rattachés .....    | 13 680         | Dettes Fournisseurs/compte rat. .... | 49 910         |
| DIVERS                                |                | • Personnel.....                     | 4 210          |
| Disponibilités .....                  | 196 455        | • Organismes sociaux .....           | 3 398          |
| <b>TOTAL</b>                          | <b>210 135</b> | • État taxes sur C.A. ....           | 37 928         |
|                                       |                | Autres dettes                        | 9 259          |
|                                       |                | <b>TOTAL</b>                         | <b>104 705</b> |
| <b>TOTAL ACTIF</b>                    | <b>226 134</b> | <b>TOTAL PASSIF</b>                  | <b>226 134</b> |



# SOUVENIRS

# SOUVENIRS

**Jean-Christophe CHABAUD**, T.V.A. de la promo 82, presque-avocat, abonné au gaz (comme il se définit lui-même) nous fait le plaisir de nous transmettre ses émotions, suite à la soirée de l'A.G. Nous vous livrons ici des extraits de son billet.

(N.D.L.R. : il s'agit d'un dialogue entre un J.S.D. – Jeune sans Diplôme – s'exprimant en Baoulé, et l'auteur).

## J.S.D. : et la fête alors ? une bonne murge entre Anciens Combattants ?

Attends, espèce de Non Diplômé, et permets moi de te dire que si cette perspective est redoutable, parfois inquiétante et lassante, elle aurait suffi en l'occurrence, parce qu'entre ces murs... Tu vois, ces murs ? La magie de ces murs. Mais tu n'as rien capté au programme ou quoi ? La murge, c'est la cerise sur le gâteau. Et le gâteau était de qualité, mon gars, de qualité...

Tu as pu entendre un Monsieur, d'abord découvre toi, petit. Son prénom, Max, nous dispense d'en dire plus long ; son palmarès, d'universitaire et de rugbyman international aussi. C'était comme avant : ambitieux, volontaire, humaniste. Merci à Max CLU-SEAU.

Et puis, après un démarrage un peu long, les représentations des J.S.D., tes frères, Bonnard dans l'ensemble. Bien vues les chorégraphies. Mimi les danseuses. Et une mention spéciale du jury à Simon & Grafunkel pour leur prestation : ces mecs ont pigé.

(...)

Pour ma part ce fut, ensuite, la descente émue dans les entrailles de celle qui, m'aimant beaucoup, m'a porté quatre ans : la cave, the cave, un monument. Pas une ride, mes seigneurs. Intacte. Tropicale. Secrète. Occitane. Historique. Hystérique. Tout y était.

Les ravissantes, que nous repoussions gentiment (avec les années, on n'accepte plus d'être aimé seulement pour son corps), l'orchestre (ah, cette

basse...) et les paillardes ; Fanchon, Bayonne, le Pont St-Esprit, compagnons des forgerons... quel bonheur de vous retrouver tous, et de nouveaux venus. Sans oublier bien sûr les bouteilles et leurs cadavres heureux d'avoir reconquis une âme. Notez que le champagne a remplacé la bière... O Tempora O Mores.

Sortir de la cave – ne serait-ce que pour chercher de l'air – est toujours un déchirement, l'épreuve d'une séparation, un sevrage au sens propre.

(...)

On est allé voir le Foyer sous l'amphi. Le piano n'y est plus ; le pendu non plus. On est redescendu pour boire. On est remonté pour danser. Et puis? ça s'est clairsemé. Et puis, les derniers combattants se sont rassemblés pour le petit déjeuner.

Ensuite j'ai repris, au vestiaire, si bien tenu, mon vieux cuir ; j'ai respiré à fond et sans me retourner, sans même saluer le fantôme de Cep, sans même un juron sonore aux voisins d'en face, je me suis glissé dans le petit jour. J'ai longé les murs, les murs borgnes du Resteau U, et là, cherchant encore un peu d'air, je me suis arrêté sur ce trottoir si étroit qu'on le croirait fait pour des égoïstes ; et contre le mur de brique et de crépi, j'ai senti monter en moi le goût amer et trouble du temps qui passe. Alors, seul et blafard, dans la lumière incertaine, comme il y a dix ans, j'ai prononcé ton non : RRAAOULE !



## RALLYE HERMÈS 1991

**L**es 6 et 7 avril resteront à n'en pas douter deux journées mémorables pour les quelques 250 étudiants qui ont participé au Rallye Hermès nouvelle formule. En effet, cette année, le rallye automobile et touristique organisé par des étudiants de notre école s'est ouvert à l'ensemble des étudiants d'Écoles de Commerce. Des équipages de l'Essec, des Sup de Co Amiens, Bordeaux, Dijon, Grenoble, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Pau et des écoles de la région toulousaine (Enac, École de police, Université de Sciences Sociale...) sont venus défendre de manière souvent brillante les couleurs de leur école.

Tout a commencé au lever du jour sur la place d'Armes derrière l'École Supérieure de Commerce de Toulouse, où une soixantaine de voitures plus bariolées les unes que les autres se battaient déjà pour obtenir la meilleure place sur la grille de départ (la pôle position revenant à la traction noire de quelques membres des FFI...). Bref, après un départ donné par les directeurs commerciaux de ZENITH DATA SYSTEM du Groupe BULL, notre principal et plus actif partenaire, nos concurrents se sont retrouvés dans les rues de Toulouse avec une énigme pour certains bien difficile. La course était lancée...

Le long des routes de la Haute-Garonne, du Tarn, de l'Aude et des Pyrénées Orientales, c'est donc un

spectacle pour le moins surprenant qui attendait les habitants des villages que le rallye traversait. Nous remercions en particulier le pharmacien de la ville de Conques qui a vu défiler les concurrents ainsi que le viticulteur du Château de Gléon qui a offert une dégustation gratuite à l'ensemble des concurrents... Nous ne nous sommes retrouvés que plus tard le soir sur une plage de la Méditerranée à Port-Barcarès...

Nous remercions les participants pour leur bonne humeur, leur sens de l'orientation, leurs détours malheureux et surtout leurs déguisements étonnants. Enchantés par le parcours mais surtout exténués par les quelques chemins de grande randonnée, ils s'en sont retourné le cœur en fête, des souvenirs plein la tête et une énorme envie de revenir l'an prochain !



*Le bureau du Rallye*



# CLUB DES CÉDANTS ET REPRENEURS D'AFFAIRES

*Notre Association a adhéré au club des cédants et repreneurs d'affaires afin d'offrir un nouveau service à nos Anciens.*

*Nous présentons ci-dessous les principales caractéristiques :*

## CARACTÉRISTIQUES

CLUB DES CÉDANTS ET REPRENEURS D'AFFAIRES  
CLUB FONDÉ EN 1986 PAR D'ANCIENS ESSEC  
ASSOCIATION LOI 1901  
2 300 ADHÉRENTS

## OBJECTIF

Faciliter les cessions et reprises d'entreprises.  
Le club a réalisé 100 affaires en 1990.

## MODALITÉS

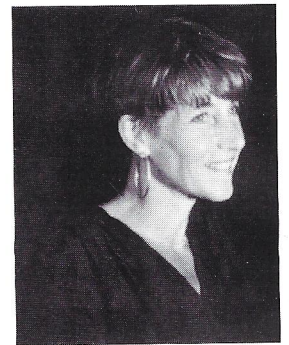
Suite à l'adhésion de l'Association, nous allons recevoir le journal mensuel présentant les différentes offres de reprises et de cessions des entreprises.

Si vous êtes intéressé vous pouvez téléphoner à l'Association.

Renée MONZAT, tél. 61 29 49 70 (tous les après-midi de 14 h à 18 h) pourra sous 48 heures maximum, vous donner des renseignements sur les offres de reprises et de cessions disponibles.

Pour le cas où vous souhaiteriez avoir des informations plus précises sur les affaires à reprendre, vous devez ensuite verser une cotisation de 600 F à l'organisme considéré (le club). Si vous désirez céder votre affaire, et que vous souhaitez faire passer une annonce, il vous en coûtera 1 200 F (à payer au club).





*Christine TILLY, qui est intervenante au Mastere « Communication » du Groupe E.S.C., dirige à Toulouse un cabinet de communication dénommé INSTITUT de SONDAGE TÉLÉMATIQUE. Il a paru intéressant à l'équipe d'AGORA de faire faire sa connaissance aux Anciens et de leur présenter l'I.S.T.*

# PRÉSENTATION DE L'INSTITUT DE SONDAGE TÉLÉMATIQUE (I.S.T.)

L'IST dispose de multiples outils de communication, de diffusion d'informations et de recueil de données ainsi qu'une équipe de spécialistes.

Son potentiel humain :

une équipe d'informaticien, télématicien, statisticien, sociologue, commercial, conseiller en communication.

Son potentiel technique :

un logiciel spécialisé en communication interactive télé-informatique automatisée (téléphonique et/ou télématique). A l'aide d'un robot interactif de communication (réseau d'appels automatisés par téléphone et minitel), nous pouvons réaliser :

**la diffusion automatisée d'un message vocal ou écrit** (avec contrôle sur la réception)

**la réception automatisée d'un message écrit.**

Ses différents services :

- **communication** d'une information simple et rapide (ordre du jour d'une réunion, rappel de cotisation, annonce de la mise à disposition d'un chéquier, d'un livre, d'un journal, sortie d'un produit, souhait d'anniversaire...)
- **interrogation** : sondages, sondages-express, enquêtes qualitatives, taux et qualité d'audience, baromètre social, pré-test, post-test...
- **visualisation** d'un logo, identification d'un sigle, étude d'image, contrôle d'une diffusion de plaquette...
- **marketing** : suivi d'une clientèle, proposition d'achats, renouvellement d'abonnements...



# PRÉSENTATION DE L'I.S.T. (suite)

## Une communication

## Interactive Téléinformatique Automatisée

### DIFFUSION AUTOMATISÉE D'UN MESSAGE VOCAL

Le système informatique diffuse, par téléphone, auprès d'un public dont on connaît au préalable les coordonnées, n'importe quel message vocal ou sonore. Une ou plusieurs relances sont opérées si le correspondant est absent ou sa ligne occupée.

### COMMUNICATION TÉLÉMATIQUE INTERACTIVE

L'interactivité de l'outil télématique permet d'envisager deux types de consultation auprès de multiples publics (clients, professionnels, élus, habitants d'une commune, d'un département, locataires, membres d'un organisme, adhérents d'une association...) que nous nommerons panélistes.

#### Les procédures d'appel

C'est le système informatique qui prend entièrement en charge et de façon automatisée les procédures d'appel : composition du numéro de téléphone, diffusion d'un message vocal indiquant le moment de la connexion sur minitel. Dès que la touche connexion/fin est enclenchée, le panéliste est guidé par les indications à l'écran et le contenu des pages vidéotex.

Un code confidentiel d'accès (c'est le panéliste qui répond et personne d'autre) peut être paramétré.

#### La simple diffusion d'un message avec contrôle immédiat sur la réception

— Une page d'accueil pour saluer le panéliste et lui rappeler les procédures.

— Une page d'information.

— Une page de fin pour remercier le panéliste de son attention et lui donner les 4 chiffres du tirage au sort qui, s'ils correspondent aux 4 derniers chiffres de son numéro de téléphone, l'assurent d'un lot.

Le fait de s'être connecté permet de savoir que le message a été reçu.

#### L'émission d'une question ou d'un message et la réception instantanée de sa réponse

— Une page d'accueil pour saluer le panéliste et lui rappeler les procédures.

— Une page ou plusieurs pages de questions ou d'informations.

— Une page de fin pour remercier le panéliste de son attention et lui donner les 4 chiffres gagnants du tirage au sort.

Comme le minitel permet de visualiser un message, les questions pourront aussi se composer d'une échelle sémantique ou d'un graphisme, comme lors de l'administration d'un questionnaire par un enquêteur à domicile.

Par exemple, « à quoi associez-vous ce logo ? » ou « avez-vous déjà vu ce logo ? » Toute image peut être reproduite sur minitel par l'intermédiaire d'un scanner.

On peut envisager de ne consulter qu'une partie du panel, et ce, sur certains critères (panélistes du sud de la France, panélistes de sexe féminin, panélistes de moins de 25 ans...).

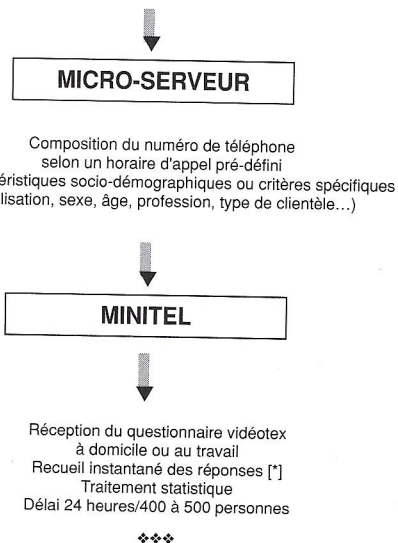
### MISE EN PLACE D'OBSERVATOIRES TÉLÉMATIQUES

La communication télématique est simple, rapide, souple.

- Elle permet de consulter de façon fréquente et répétée les panélistes.
- Le recueil des réponses est instantané.
- 400 personnes peuvent être consultées par 24 heures et par robot.
- Le nombre des questions par consultation peut être tout à fait variable (de 1 à 25 questions) ainsi que le type de questions (questions fermées, à choix multiples, à classifications hiérarchiques, à arborescences, ouvertes...).
- Les résultats bruts sont fournis sous 12 ou 24 heures.
- L'IST traite les résultats complets par analyse statistique (tris à plats, tris croisés, profils-type, typologies, corrélations, classifications, nuées dynamiques...) et fournit, dans un rapport de synthèse, l'interprétation de ces résultats.

### DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION DE COMMUNICATION

Recrutement d'une catégorie de population :  
**clientèles, entreprises, adhérents, professionnels, habitants d'une ville, d'un département...**  
 sur certaines caractéristiques socio-démographiques (localisation géographique, âge, sexe...)  
 et/ou sur certains critères (secteur d'activité, chiffre d'affaires, types de clients...)  
 Cette population est intégrée à un micro-serveur



[\*] Le fichier contenant les informations nominatives est systématiquement séparé du fichier des réponses pour garantir le plus strict anonymat, conformément aux directives de la Commission Nationale Informatique et Libertés.



# ASSOCIATION FRANÇAISE DES MASTERES

et des

## DIPLÔMES FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

pour les Anciens résidents à l'étranger qui souhaitent se retrouver

### MEMBRES ACTIFS :

Extrait des Statuts (article 5) : « Les membres actifs sont des personnes physiques ayant résidé au minimum six mois à l'étranger et, pendant la même période, ayant suivi des cours dispensés dans une langue autre que le français ».

Cotisation annuelle : 100 F

L'Association a pour objet :

- 1) **encourager les relations internationales** par la promotion des études à l'étranger,
- 2) développer **un esprit club d'affaires** et d'entraide parmi les Membres,
- 3) **participer au rayonnement économique et culturel français** en soutenant les actions des Écoles et des Universités inscrites dans des programmes internationaux de formation.

Les Membres sont **informés du développement** de l'Association Française des Masteres et des Diplômés Français à l'Étranger.

Avant tout, et conformément aux Statuts, ils sont invités à jouer un **rôle de conseiller** mais ne s'engagent à aucune obligation en terme de temps et/ou de soutien financier autre que la cotisation annuelle.

Pour les membres, les intérêts sont multiples :

- **Promotion des diplômés auprès des employeurs et des cabinets de recrutement**
- **Interventions dans la vie publique**
- **Rapprochement des étudiants et des entreprises**
- **Offres spéciales aux membres**
- **Soutien de la place de la France dans les relations internationales**
- **Faire partie d'un « réseau »**
- **Bénéficier d'avantages**
- **Diffusion d'articles et de commentaires de presse**
- **Être reconnu et se reconnaître**
- **Réunir et rencontrer d'autres formations**
- **Conseiller et témoigner par l'expérience**
- **Etc.**

Bulletin et pièces obligatoires (tout bulletin incomplet ne pourra être pris en considération) à retourner au **Secrétariat Courrier de l'AFM, 7 rue Saint-Bertrand, 31500 Toulouse.**

**A ♦ F ♦ M**

Association régie par la Loi de 1901 - Tél. : 53 66 25 65 - Fax : 53 66 66

### BULLETIN DE DEMANDE D'ADHÉSION

L'adhésion à l'AFM ne sera effective qu'après réception, par le candidat, de la confirmation.

M. - MME - MLLE

de (École)

Masters et des Diplômés Français à l'Étranger après avoir pris connaissance des statuts et adresse les pièces nécessaires à l'étude de sa candidature :

Curriculum Vitae

Photocopie des certificats ou diplômes attestant de la qualité

Chèque de 100 F. libellé à l'ordre de l'Association Française des Masters et des Diplômés Français à l'Étranger.

Date :

Signature :



## LES ANCIENS ÉCRIVENT

**François SOCHOR** (Promo 26), toutes les photos d'AGORA n° 11 lui rappellent son séjour de 5 ans à l'Hôtel Saint Jean.

**Maurice RAYNAUD** (Promo 26), nous envoie un chèque de 500 Frs, en remerciement de l'annuaire et de la revue AGORA.

**Henri CAMBON** (Promo 31) nous rappelle son amour pour l'opéra et nous apprend qu'il termine un dictionnaire des compositeurs, en 14 ouvrages.

**Jeanne ROUQUET** (Promo 39) écrit « J'ai repensé à ce qu'était notre vie de filles auxquelles un petit vestiaire était attribué mais dans lequel nous bavardions, chahutions, apprenions à danser les claquettes à la mode... » « mais je voudrais dire un grand merci à notre École qui nous a formé au travail, à la réflexion et surtout à l'organisation ».

**Georges FABRE** (Promo 39) « Il m'a fallu attendre 52 ans pour voir enfin l'Association des Anciens œuvrer dans le bon sens, du moins à mon point de vue, et pourtant combien ai-je réclamé et rouspété ».

**Jean SYLVAIN** (Promo 38) « Je vous adresse une photo de la promotion 1938. Je pense que mes amis de cette époque seront heureux de la parution de ce cliché » (1).

« Ne pouvant venir à votre soirée du 26 avril, je serai de tout cœur avec vous, dans cet Hôtel Saint Jean où j'ai passé des jours heureux ».

**Roger HANSE** (Promo 46) « Nous avions des professeurs admirables, à commencer par Pierre BILLIÈRES, qui nous initiait à la poésie et à la littérature, Monsieur BRECHET, un remarquable professeur de mathématique, qui nous permettait de passer le bac-

calauréat en souplesse, alors que nous étions férus d'enseignements techniques... il y avait l'admirable ANORAL qui, malgré sa gueule cassée en 14/18, nous passionnait avec ces cours merveilleux sur le commerce au temps des phéniciens, les foires de champagne au moyen-âge, l'histoire de la HANSE, (sic) et la réussite exceptionnelle de Jacques CŒUR et d'ASSEZAT ».

Et il termine sa lettre par « qu'il me soit permis de dire à tous les jeunes de l'ESC Toulouse que pour être bien dans sa peau, il faut réussir sa vie familiale et aussi sa vie professionnelle et qu'ayant la chance en 1991 d'être dans une SUP DE CO, ils doivent penser à créer leur propre entreprise... car c'est la plus belle des aventures ».

**Hassoune JILALA** (Promo 72) « Nous souhaitons plein succès à vos travaux et vous assurons de notre amitié et de notre soutien ».

**Albert SOLER** (Promo 74) paie sa cotisation 91 « destinée à encourager le renouveau et le dynamisme de l'Association. « Bravo pour l'annuaire ».

**Abdelilah EL AMRANI** (Promo 76) est Administrateur Directeur de la Société AQUATEC à CASABLANCA ; il écrit « Après tant d'années, je suis enfin décidé à prendre mon stylo pour vous saluer et surtout pour vous remercier pour la relation que vous n'avez cessé d'entretenir et jusqu'à présent de façon unilatérale ».

« Je serai ravi de recevoir chez moi ancien ou ancienne qui serait amené à visiter CASABLANCA ».

« Je vous assure de ma profonde gratitude pour le lien que vous avez maintenue entre les anciens par vos fréquentes correspondances et votre généreuse information ».

**Michel NEGRE** (Promo 87) était aux U.S.A. en avril, « je constate avec grand plaisir que le prochain GALA aura lieu à la DALBADE — merveilleuse idée — Retour aux sources, je serai avec vous, la Dalbade compte parmi les plus belles années de ma vie ».

**Xavier MAJOR** (Promo 88) à la Direction Générale de FRANCE TÉLÉCOM, il propose « Pour résoudre le problème d'isolement dû à l'élargissement géographique (des Anciens entre eux), je pense qu'une solution consisterait à créer des structures régionales, véritables relais du bureau dotés de moyens et d'objectifs ».

*Réponse de l'Association : ce sera une des tâches de l'année 1992 que de rechercher des relais régionaux. Merci à tous les volontaires.*

**Valérie THIEL** (Promo 87), nous dit qu'elle a déménagé et changé de pays : d'Allemagne elle est allée à AMSTERDAM, pour le compte de la même société.

**Fabrice CAMBOLIVE** (Promo 90), en VSNE pour RENAULT à VIENNE, écrit, « Grâce à l'annuaire je suis rentré en contact avec le seul autre SUP DE CO Toulouse, présent à VIENNE (Jean TOUROU Promo 62).

**Frédéric Didier LAURENT** (Promo 89) Directeur de l'Association Hydraulique d'ARLIT, au NIGER, envoie avec sa cotisation ses amitiés « chaleureuses » à tous les anciens, depuis les dunes du TÉNÉRÉ.

**François VILLENEUVE** (Promo 24) « Je regrette de ne pouvoir assister à votre assemblée générale, mais je garde toujours de mon passage à la Dalbade un très durable souvenir ».

(1) prochainement



## QUAND UNE PROMO SE RÉUNIT...

**L**a Promo 39 s'est réunie cette année le 9 juin au manoir du petit Prince à Portet-sur-Garonne.

Étaient présents : Jeannette LABORDE-ROUQUET, PUEYO, LAPEURE, GASPARD, PRINTEMPS et FABRE. Les épouses s'étaient jointes à nous.

Excusées GREZE et LABERTY qui ont regretté de ne pouvoir se joindre à nous. COSTE et FONT n'ont pu, en raison des misères dues à l'âge se déplacer.

Nous ignorons totalement ce que sont devenus LAFFONTAS, LACROIX, Melle MARC, ROUQUET, TECHENET, ZACOUM et ROUZAUD.

De quoi peuvent parler les anciens de l'E.S.C.T. si ce n'est de l'École, de son directeur, des professeurs et spécialement de Mr BILLIÈRES qui nous enseignait la sténo-dactylo (une demi-heure par semaine pour chaque matière) et que certains rencontrent parfois dans les rues de Toulouse, des chalets de la rue Alsace, du café des Américains et de la ségrégation qui existait à cette époque entre garçons et filles. Nous avons l'impression de rajeunir, de retrouver nos vingt ans, hélas si loin. Ce que nous avons

trouvé de magnifique, c'est que nos femmes s'intéressaient et participaient à nos conversations. Peut-être par curiosité pour connaître nos amourettes de jeunesse, non nous ne le croyons pas, c'était pour découvrir dans les septuagénaires que nous sommes, les jeunes gens insoucians, pleins d'espoir et heureux de vivre que nous étions à l'époque. Il est vrai que les mauvais souvenirs s'étaient estompés et seuls les bons revenaient en mémoire.

Jeunes camarades, prenez exemple sur nous, réunissez-vous autour d'une bonne table avec de bons vins. Grâce à Pierre ROUAIX et son annuaire, le travail des retrouvailles sera facilité, ce qui n'a pas été notre cas il y a trois ans, et vous pourrez goûter la joie que nous avons eu de nous réunir entre amis. Au début vous aurez peut-être du mal à vous reconnaître physiquement, mais croyez-nous, les caractères n'ont pas changé et vite on se retrempe dans l'atmosphère de nos vingt ans.

**Georges FABRE**

Promo 39



PROMOTION 1982



PROMOTION 1984





## CARNET DE FAMILLE

### NAISSANCES :

*Bienvenue et longue vie à la jeune génération.*

*Félicitations aux parents.*

**Isabelle URSCHÉL (Promo 87)** devenue Mme PORTE, fait part de la naissance de NICOLAS le 24 novembre 1990.

**Noël ALBERTUS (Promo 80)** et Madame annoncent la naissance de CLÉMENCE, deuxième enfant, le 10 février 1991.

**Jean-Luc (Promo 78)** et Odile BOUCHOT vous font part de la naissance de PIERRE-OLIVIER le 9 juin 1991.

**Olivier IGON (Promo 85)** a la joie de vous annoncer la naissance de sa fille EMMANUELLE en décembre 1991.

### MARIAGES :

*Meilleurs vœux à :*

**Florence DE GRAVE (Promo 85)** avec Olivier DUFOUR le 20 juillet 1991.

**Jean-Michel BRUNET (Promo 86)** avec Florence CHICOIS le 20 juillet 1991.

**Isabelle LAPORTE (Promo 86)** avec Henri LAFFONT DE COLONGES le 15 juin 1991.

**Véronique PAJOT (Promo 85)** s'est mariée en mars à Nuremberg avec Mr HOLZODER.

### DÉCÈS :

*Nous avons appris avec regret la disparition de :*

**Paul COSTES (Promo 1927)** le 22 février 1991.

**Maurice PECOUT (Promo 1930)** le 7 avril 1991.

**Monsieur Louis-Marcel DEILHES (Promo 1921)** le 16 octobre 1990.

**Jean-Luc CABES (Promo 1982)** tragiquement décédé à Tarbes en mai 91. Après ses études à SUP DE CO, il était entré quelques années au CRÉDIT AGRICOLE puis au Séminaire et avait été ordonné prêtre en 1989.

### DERNIÈRE MINUTE :

Nous apprenons avec peine les décès accidentels de nos camarades **Alain GAZAL** (promo 71) et **Jean-Philippe CLAVERIE** (promo 88).



## LES ÉCHOS GRANDES ÉCOLES - Mai 1991

### POLOGNE

#### L'ESC Toulouse parraine une école

L'une des premières écoles de gestion polonaises ouvrira en octobre, avec le soutien de l'ESC Toulouse. C'est la conséquence de plusieurs missions humanitaires auxquelles ont

participé les élèves. L'École internationale de commerce de Silésie, qui s'installera dans l'académie de Katowice, bénéficiera d'un financement dans le cadre du programme Tempus. Elle reprendra le schéma pédagogique de l'ESC Toulouse. Ses premiers professeurs suivront une préformation dispensée en trois langues à Toulouse ou en Ecosse, à l'université Starthclyde.

## MISE À JOUR DE L'ANNUAIRE

Le questionnaire pour la mise à jour de l'annuaire 1992 sera adressé courant septembre à tous les anciens.

Nous demandons le retour très rapide de ce questionnaire même si aucune modification n'est à apporter. Cela nous évitera les frais supplémentaires occasionnés par l'envoi d'un second courrier.

A titre d'information le questionnaire revient à :

|                                  |             |
|----------------------------------|-------------|
| * les enveloppes                 |             |
| 3 100 X 0,30.....                | 930,00 F    |
| * l'affranchissement             |             |
| 3 100 X 2,10.....                | 6 510,00 F  |
| * la photocopie du questionnaire |             |
| 3 X 3 100 X 0,20 .....           | 1 860,00 F  |
| * les enveloppes réponses        |             |
| 3 100 X 0,30.....                | 930,00 F    |
| TOTAL                            | 10 230,00 F |

Environ 800 à 1 000 réponses nous parviennent pour le premier envoi (soit un coût d'affranchissement de 1 000 X 2,30 = 2 300 F à rajouter).

600 à 800 réponses pour le second envoi qui aura comporté 2 000 lettres environ, soit un coût d'envoi de 6 600 F.

Nous comptons donc sur votre bonne volonté.

**L'Équipe de l'Annuaire**

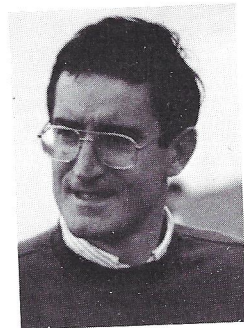
#### **Georges FABRE (Promo 39) nous demande de passer cette annonce :**

Ancien chef comptable de la 82° Cie de Q.C. de la 14° D.I. aimerait avoir des nouvelles du camarade qu'il a démobilisé par faveur en août 45 à Constance (Allemagne) et qui rentrait pour faire sa seconde année à l'École.

George FABRE,  
15, rue de la Fonderie - 65700 MAUBOURGUET.



LU  
POUR  
VOUS



## TOULOUSE (Éditions AUTREMENT)

Dans la profusion de livres paraissant sur Toulouse, je vous recommande le guide édité par « Autrement ».

Cet ouvrage vaut le détour ! A la fois trivial, culturel, épicurien, économique et historique, il se lit tout à tour avec émotion, fou rire ou mélancolie.

Ici, pas de belles photos du Pont Neuf mais une série de touches successives sur telle ou telle composante de Toulouse et des Toulousains.

En particulier, un extraordinaire article sur la manière de parler : en voici quelques lignes :

« Rien ne me plaît plus que d'entendre menacer : « E, o, con, tu vas casquer ; si tu me cherches, méfie-toi, tu vas te faire ascler la tronche, je vais t'enfler, tu vas charger la mule », etc. »

« De mon temps on ne faisait pas pipi mais pissou dans un pot de chambre et c'était un pissadou. Je sens venir le

temps où la maman dira : « Va donc uriner au vécé mon chéri ». J'ai dû aller à l'école pour savoir qu'on ne dit pas la cagagne mais la colique, la mèque mais la morve. Nous étions mécou, laga-gnous, pégous, rougnous et tissous avec des s éclatants et sans complexe, ni mot de rechange ».

Je suis persuadé que tous les anciens Sup de Co retrouveront au fil des lignes l'atmosphère et l'ambiance du Toulouse de leurs études. Ils conserveront ce petit guide pour s'y replonger de temps à autre comme on regarde avec nostalgie une vieille photo...

**Philippe COLOMBIE**

Merci à Philippe de nous avoir parlé de ce guide, je l'ai acheté, faites comme moi.

**Loïc de ROCHEBRUNE**





**Professionnels  
de l'Excellence,  
nous créons votre cuisine.**

*Expérience des hommes, respect  
des traditions, recherche de l'in-  
novation, maîtrise des technologies,  
sont à l'origine des performances de  
nos gammes et de notre savoir-faire.*

*Créateurs et gestionnaires, la satis-  
faction de vos besoins est notre  
exigence : chaud, froid, lavage, nous  
vous proposons toute la cuisine  
professionnelle.*

*ROSINOX, la référence d'un groupe  
au service de votre excellence.*

**ROSINOX**   
GRANDES CUISINES  
DE ROSIÈRES

23, rue Félix Chedin  
18027 Bourges Cedex  
Tél. 48 70 28 28  
Fax : 48 70 84 26

DEC



*Enfin, grâce à vos cotisations,  
nous avons mis en place  
une permanence à l'École,  
toutes les après-midi  
de 14 à 18 heures  
assurée par*

**Renée MONZAT**  
**Tél. : 61 29 49 70**



Nous avons mis sur pied  
un

**SERVICE EMPLOI**

assuré par

**Odile VALLES**

**Tél. : 61 29 49 87**



# 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 avons sorti un annuaire de qualité, nous éditons le numéro 12 de votre journal...

**AIDEZ-NOUS A ALLER PLUS LOIN EN 1991 !**

# 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 1990)

C.C.P. Toulouse 2 797 75 V

**COTISATION 1991**