

# AGOR5

Revue des anciens de Sup' de Co-Toulouse



**Dossier : LA CRÉATION D'ENTREPRISE**

NUMÉRO 4 - JUILLET-AOÛT-SEPTEMBRE-OCTOBRE 1988 - PRIX : 30 F



# 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 - SYLVIE GAILLARD

**C**réer une entreprise qui n'en a pas rêvé, mais combien l'ont fait réellement ?

Certes n'est pas entrepreneur qui veut, mais ce qui compte dans une École comme la nôtre, c'est de susciter davantage de vocations qu'ailleurs !

Depuis la relance de notre association, nous nous sommes donc intéressés à la création ou à la reprise d'entreprises.

Ce numéro 4 d'AGORA confirme notre engagement sur ce sujet vital.

• Autre engagement capital pour l'École comme pour l'Association : L'ANNUAIRE DES ANCIENS ÉLÈVES.

Cet outil, primordial pour l'École mais aussi pour chacun de nous, n'existe plus depuis longtemps.

Depuis bientôt deux ans, notre camarade Pierre Rouaix recherche adresse et profession de chacun : il a déjà accompli un travail considérable.

Toutefois, seule la mobilisation de tous permettra de produire un annuaire réellement complet : merci donc de bien vouloir nous faire parvenir rapidement les renseignements TE concernant.

N'hésite pas non plus à y ajouter la liste des adresses actuelles de ceux de tes camarades avec lesquels tu as gardé le contact.

Enfin, le budget nécessaire à l'édition d'un tel annuaire représente environ 350 000 F (3 500 exemplaires de 600 pages chacun).

Notre objectif est d'autofinancer cet annuaire par la publicité qui y sera faite. Il ne s'agit pas de « sponsoring » mais de la présentation dans un chapitre spécial d'une cinquantaine d'entreprises afin qu'elles se « vendent » aux diplômés de l'E.S.C. Toulouse.

Nous voulons une présentation dynamique, valorisante pour l'entreprise et démontrant la capacité de l'École à intégrer tant au plan régional que national ou européen, un réseau d'entreprises partenaires.

Ambitieux ? Bien sûr si nous sommes 10 à y pourvoir !

Mais si seulement un cotisant sur 10 s'y implique, le pari est gagné d'avance !

Si tu hésites et que chacun attend tout des autres, ça sera beaucoup plus difficile mais si tu veux bien t'en occuper dès demain matin... c'est la réussite !

Bravo et merci d'avance.

Le Président  
**François de BERTIER**  
(Promo 1971)

En matière de RECRUTEMENT,  
les erreurs coûtent très cher.

**Message aux Anciens de Sup de Co TOULOUSE**

Confiez le recrutement de vos cadres moyens  
et supérieurs à

**CAPFOR**

GRAND SUD-OUEST

(Cabinet créé par H. Thomas, Promo 66)

Direction actuelle J.-P. ABRAMOVITCH

2<sup>e</sup> Cabinet National (n° 1 dans l'agro-alimentaire),  
CAPFOR sélectionne et recrute des cadres depuis  
1962 pour le compte de 1 800 entreprises françaises  
et étrangères.

A CASTRES, A TOULOUSE, A AUCH,  
bientôt à BORDEAUX et PAU

**CAPFOR GRAND SUD-OUEST**

31, boulevard H.-Sizaire

81100 CASTRES

**Tél. : 63 72 04 55**

5, place de la Libération

32000 AUCH

**Tél. : 62 05 83 31**

Centre COMMUNICA - 2, rue E.-Pelletier

31082 TOULOUSE - **Tél. : 61 76 60 40**

**AGOR6**

**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

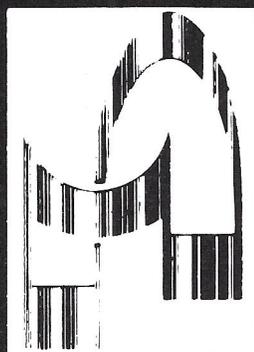
**Comité de rédaction** : Ghislaine ECOFFARD, Jean GIRALT, Jean-Yves MAFFRE, L. De ROCHEBRUNE,  
Joël ECHEVARRIA

**Secrétariat** : Sylvie GAILLARD (61 29 49 70)

**Publicité** : SOREBEL SARL - 173 rue Henri Desbals - 31100 TOULOUSE - 61 44 44 45

# SOM MAI RE

<b>EDITORIAL</b> .....	<b>1</b>
<b>TRIBUNE</b> .....	<b>4</b>
• De l'ESC A LA CIA (OU AU KGB)	
<b>DOSSIER : LA CRÉATION D'ENTREPRISE</b> .....	<b>6</b>
• La création d'entreprises — Pourquoi ?	
• CLAUDE, JEAN et la création d'entreprise	
• VENI-VIDI	
• Optique 1993 — Une initiative intéressante	
• Denis LACOSTE — Un prof créatif	
• Manifestation du 21 septembre	
• Centre de Formation Permanente	
• Adresses Utiles	
• Conseils Pratiques	
<b>RUBRIQUE DES COMMISSIONS</b> .....	<b>17</b>
• Annuaire	
• Placement	
• Relations internes et communications	
• Relations externes	
<b>ENQUETE</b> .....	<b>23</b>
• Bizuthage 88	
<b>NOUVELLES BRÈVES</b> .....	<b>24</b>
• Etat civil	
• Les anciens en deuil — Au revoir Henry	
• Courrier des anciens	
<b>EMPLOI</b> .....	<b>26</b>
<b>QUI ÊTES-VOUS PIERRE BILLÈRES ?</b> .....	<b>29</b>



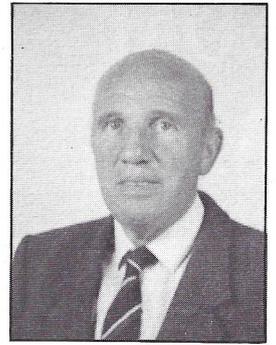
un fabricant sort sa griffe

# arcometal

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

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

DISTRIBUTION  
PAR INSTALLATEURS



# de l'ESC à... la CIA (ou au KGB, si vous préférez)

## PRÉAMBULE (un peu long)

En cas de déménagement ou de changement d'emploi d'un ancien, l'Association perd souvent le contact si l'intéressé ne communique pas sa nouvelle adresse ou son nouvel emploi.

Ceci est grave pour plusieurs raisons :

— d'abord pour le placement : beaucoup d'offres d'emploi viennent des entreprises dans lesquelles travaillent les anciens. Si l'Association et l'École perd le contact, il est impossible de contacter ces anciens pour s'informer des opportunités de recrutement dans leurs entreprises... et ce sont des jeunes sortant de l'École ou des anciens à la recherche d'emploi qui en pâtiront. De plus, beaucoup d'offres viennent de cabinets de recrutement et ces cabinets s'intéressent de très près aux annuaires d'anciens élèves. Quelle opinion voudriez-vous qu'ils aient d'une soi-disant Grande École dont les anciens se désintéressent, et dont l'annuaire comporterait trop de « trous » ou d'informations fausses. Encore des possibilités perdues, soit de recrutement soit de promotion (car les cabinets cherchent souvent des confirmés de haut niveau);

— ensuite pour la taxe d'apprentissage. Une part importante du budget de l'École vient de cette taxe et la Chambre de Commerce ne peut qu'être très sensible à nos efforts sur ce point. La Chambre a contracté d'importants emprunts pour financer la nouvelle école qui a coûté plus de 6 milliards de centimes et elle couvre une part importante de son budget de fonctionnement. Il faut qu'elle sente ses efforts pour l'aider;

— enfin sur le simple plan amical et affectif.

Donc, voulant apporter ma modeste contribution, j'ai fait part de tout cela à l'Association et à la direction de l'École.

Quelle imprudence !!! Avant que j'ai eu le temps de réaliser, je me suis trouvé « réquisitionné » pour la mise à jour du fichier et embarqué dans des aventures dignes de la CIA ou du KGB (voilà l'explication du titre). Beaucoup d'exemples mériteraient d'être contés. J'en ai choisi trois.

## Bonnin Daniel (69)

D'abord, pour je ne sais quelle sordide économie, l'informatique avait supprimé un « N » de sorte que je ne savais pas si son nom était Bonin ou Bonnin, ce qui ne facilite pas les recherches par l'annuaire téléphonique Minitel.

J'ai consulté les archives et j'ai trouvé qu'il était né à Angers, qu'il y avait deux adresses au moment de sa scolarité, l'une à Rennes, l'autre à Caen, et enfin que son père se prénomme Roger et sa mère Denise (les prénoms sont très importants pour le téléphone) L'annuaire comporte 10 Bonnin à Angers avec d'autres prénoms et 1 Roger à Écouflant (j'ai essayé; ce n'était pas le bon). A Rennes, il y a 8 Bonnin + 1 dans une banlieue, mais aucun Roger ou Denise. Et à Caen il y a 6 Bonnin + 1 dans une banlieue mais toujours aucun Roger ou Denise.

En désespoir de cause, j'ai interrogé ses camarades de promotion. Piccini m'a dit qu'il était dans le pétrole à Bruxelles...

Les autres ne savaient pas. Enfin Ravinet m'a dit : Il était chez Elf depuis des années; il doit y être encore; cherchez de ce côté-là. J'ai donc appelé Elf à Pau qui m'a renvoyé sur Paris. Naturellement le service du personnel m'a envoyé à la pêche au motif qu'ils ne donnent aucun renseignement par téléphone. Après beaucoup de palabre, Elf Aquitaine à Courbevoie a fini par me dire qu'ils avaient bien un Bonnin, mais prénommé Alain. Pas de chance...

Quant à Elf France à La Défense, il n'y eut rien à faire: reponse invariable: Écrivez. Alors j'ai écrit. Et ça a réussi. Quelques temps plus tard j'ai l'agréable surprise de recevoir une lettre de Nouvelle-Calédonie. C'était lui! Il donnait son adresse et son activité. Et en plus il a payé aussitôt après sa cotisation...

### Gayerie Laurence (79)

L'annuaire 86 donnait comme employeur la sté Lasserre avec le téléphone. J'appelle: il n'y a plus d'abonné au n° que vous avez demandé... Ça commençait mal. Pourvu que la sté Lasserre existe toujours. Consultation Minitel: elle existe et j'ai le nouveau n°. J'appelle: Elle est aux USA, mais nous ne sommes plus en relation actuellement; nous n'avons pas son adresse. J'insiste. Finalement, on me dit: contactez ses parents qui habitent à Brive mais nous n'avons pas le n° de téléphone. Consultation Minitel: pas de Gayerie à Brive. Je monte aux Archives: Lieu de naissance: Alassac (Corrèze), Adresse des parents à cette époque: Alassac. Consultation Minitel: rien à Alassac: Ils habitent maintenant à St-Hilaire. Consultation Minitel: miracle il y a un abonné. J'appelle. Pas de réponse. J'essaye successivement pendant plusieurs jours à différentes heures. Toujours pas de réponse. J'appelle la mairie de St-Hilaire: ils habitent Brive mais on n'a pas leur adresse; mais on les a vu à St-Hilaire la semaine dernière. Essayez en week-end. Un jour enfin, ça répond: ils ne sont pas là mais téléphonez à tel numéro à Brive. J'appelle ce numéro qui ne répond pas évidemment. Enfin X° essai, c'est Madame Gayerie qui me répond fort aimablement. Elle me dit que sa fille est aux USA, qu'elle a arrêté son travail pour cause de congé de maternité, qu'elle vient d'avoir une petite fille et que son mari est un ancien ESC mais pas de Toulouse. Ainsi, j'apprend d'un coup la nouvelle adresse, le mariage et la naissance. Quelle réussite!!!

### Linac Christine (75)

Consultation annuaire 81: une adresse à St Denis (Réunion). Annuaire 86: Rien. Je monte aux archives: Lieu de Naissance: Castelsarrasin; parents dans l'enseignement à St-Denis.

Consultation Minitel: rien. L'affaire se présentait mal. Mais pas d'affolement, réfléchissons. Pourquoi est-elle né à Castelsarrasin? Parce qu'il y avait de la famille? Consultation Minitel: aucun abonné à ce nom à Castelsarrasin. S'il n'y avait pas de famille du côté du père, peut-être du côté de la mère, ce qui expliquerait le lieu de naissance. Comme j'ai noté le nom de jeune fille de la mère, nouvel essai au Minitel. Miracle: il y a une abonnée à ce nom. J'appelle: une voix de dame assez âgée me répond: mais c'est ma petite fille; je suis sa grand-mère; bien sûr j'ai son adresse; ils ne sont plus à La Réunion, ses parents sont à la retraite à la Gaude à côté de Nice et ma petite fille est au Brésil, voici son adresse. Par prudence, j'ai consulté le Minitel à la Gaude et j'ai noté l'adresse et le n° des parents. Donc si notre chère ancienne essaye de nous refaire le coup du Brésil, entre sa grand-mère et ses parents, elle ne nous échappera plus.

### Conclusion

D'abord communiquez vos changement d'adresse et d'emploi. C'est indispensable pour le placement et la taxe d'apprentissage.

Ensuite, versez votre cotisation car si vous envisagez de déménager subrepticement pour éviter de payer votre cotisation à l'Association, vous courrez à un échec certain. Nous vous retrouverons... même en Nouvelle Calédonie, aux USA ou en Amérique du Sud!!!

**P. Rouaix (53)**

**N.B.:** L'annuaire en préparation ne sera adressé (gratuitement) qu'aux « bonnes adresses ».

# chausson

## matériaux

*Construisez, équipez en toute confiance.*



FENOUILLET - TEL. 61 70 11 18 - SAINT-ORENS - TEL. 61 34 01 94 - TOULOUSE - TEL. 61 22 86 21

## LA CRÉATION D'ENTREPRISE POURQUOI ?

### LES TELEPHONES D'OCCITANIE

- Standards téléphoniques

**3 à 500 postes**

- \* Barphone
- \* Satelcom
- \* Statcom

- Téléphones de voiture Radiocom 2000

- Eurosignal

- Télécopieurs...

**12, ch. Lapujade  
31200 TOULOUSE  
61 48 22 98**

Toulouse  
Revel  
Castres  
St-Gaudens  
Narbonne

*demandez*  
**Lionel BARDINET**  
**(P. 83)**

5 millions de français voulaient créer leur entreprise en 1987 ! 236 512 y sont parvenus !

Anciens de SUP DE CO ! Nous avons un rôle à jouer :

— en encourageant les créateurs potentiels de notre entourage !

— en nous demandant si cela ne vaudrait pas la peine pour nous-mêmes !

Comme l'écrivait Ph. CHARLET du RIEU (directeur de SEBADOIR, promo 73), « La grande aventure humaine du XX<sup>e</sup> siècle, c'est la CRÉATION d'ENTREPRISE ! »

Création ex nihilo, création-reprise, création pour un groupe de sociétés... Qu'importe ! créons !

Ce dossier succinct est le reflet d'une passion !

Il n'est ni académique, ni exhaustif : il existe, tout simplement...

# CLAUDE, JEAN et...

## LA CRÉATION D'ENTREPRISE

**A**vertissement : Cette pièce en 5 actes et deux personnages prétend ressembler d'une manière non fortuite, à des situations ayant réellement existé ou qui existeront bientôt... grâce à vous!

### ACTE 1 : sur la place Wilson, à Toulouse...

Les personnages : Claude, 35 ans, 3 enfants, ingénieur en électronique. Jean 38 ans, 2 enfants, membre de l'association des Anciens Élèves de SUP de CO TOULOUSE.

- Salut, Jean!
- Tiens Claude, comment ça va ?
- Bien, enfin... pas mal. je crains les suites de la fusion de ma société avec MANGETOUT-SURTOUTDESFrites, l'entreprise belge, leader sur le marché mondial, et je commence à me faire du souci pour mon boulot...
- Comment! c'est pas possible: avec ton ancienneté...
- Ça veut rien dire, tu sais. Je risque d'être mis dehors avec un épais matelas d'indemnités. Alors, je crains! D'ailleurs, je me demande si je ne vais pas créer ma propre boîte!
- Toi! ta propre boîte! Tu es fou! Mais... Pourquoi pas, après tout... Tu sais que j'ai fait SUP DE CO TOULOUSE, dans le temps... Si je peux t'aider, n'hésite pas à venir me voir, un de ces jours!

(fin de l'acte 1: les deux amis se séparent. Le lecteur attend avidement la suite en se disant: que va-t-il se passer? Claude sera-t-il licencié? Jean le laissera-t-il tomber?...)

### ACTE 2 : 3 mois plus tard, dans le bureau de Jean.

- Merci, Jean, de me recevoir aussi vite...
- Tu parles, Claude, quand tu m'as prévenu de ton licenciement... Allez!
- Dis-moi tout! Et surtout ce que je peux faire pour toi!
- J'ai besoin de conseils, d'argent, de clients et surtout d'encouragements: j'ai décidé: je me lance! Ma femme est d'accord et je fonce! **Je crée ma société!**

— Bravo Claude! Magnifique!... je t'écoute...  
— Voilà: tu sais qu'en tant qu'ingénieur, j'avais soumis un projet à ma direction concernant la fabrication d'une caméra contrôlant l'implantation des puces sur les cartes électroniques. La proposition a été refusée comme ne s'inscrivant pas dans la stratégie de la boîte...

Alors, je reprends tout à la base et je m'associe avec mon ancien assistant, qui, lui aussi, a été licencié.

Question technique, pas de problèmes: on se sent d'attaque. Il y a un client déjà intéressé! Par contre, niveau gestion, commercial, comptabilité ou finances, c'est le hic! Si tu pouvais m'aiguiller...

— Je suis d'accord... mais à une condition: d'avoir une action ou deux dans ton capital! j'ai confiance en toi: tu vas me faire gagner des sous!

En deux mots, voilà ce qu'on va faire:

- 1) **protéger** tout de suite ton système de caméra. Tu feras un dépôt à l'I.N.P.I.
- 2) réaliser, en y mettant le temps qu'il faut, une **étude de marché** pour être certain de la viabilité du produit, c'est-à-dire qu'on va s'assurer qu'il y a des clients, qu'ils ont besoin et qu'ils veulent le payer!

Après, on verra tout ce qui est gestion, financier, fiscal et juridique: ça ne presse pas pour le moment!

— Bon! Mais tu crois qu'il ne vaut pas mieux que je démarre tout de suite: j'ai un client, un moral d'acier et en trois mois, techniquement, je suis prêt. De plus, j'ai une autre idée géniale: tu sais qu'on pourrait mettre de la pub sur les cartes électroniques; tu réalises le marché et...

— STOP! Malheureux! Quel est ton métier? Ingénieur ou agent de publicité? Tu choisis l'un ou l'autre, mais pas les deux, sinon tu perds toute crédibilité... et ton premier actionnaire... Allez! occupe-toi de l'I.N.P.I. et de l'étude du marché! On reparlera de la pub dans quelques années en se frisant les moustaches... Confie la mise au point technique de la caméra-prototype à ton assistant et toi, pendant deux mois, tu files sur le terrain: tu vois du monde; tu fais tous les salons professionnels; tu étudies la concur-

concurrence et tu interrogues tes clients potentiels! En avant!

**ACTE 3** : 2 mois après, au domicile de Claude.

— Splendide ton Chianti, Claude! tu rentres d'Italie?

— Oui j'étais à la foire internationale de Bologne, j'ai eu beaucoup de contacts intéressants!

— Alors, elle est finie cette étude de marché?

— Oui, mon ami, oui. Mais il faut que je dises quelque chose: je l'ai confié à un cabinet spécialisé en marketing industriel et...

— Ça va pas non? tu n'as pas interrogé toi-même tes futurs clients? Quel dommage, tu aurais appris tant de choses directement!

— Si, j'en ai vu une quarantaine au début. Mais, après j'ai eu recours au cabinet pour fixer le questionnaire définitif et ils ont interrogé 200 prospects supplémentaires: cela fait 220 réponse exploitables!

— O.K. c'est bon, tu peux circuler! je croyais que tu avais tout délégué et je m'inquiétais! Tu me les donnes ces résultats?

— J'arrive pas à y croire: 68% des prospects intéressés! Une concurrence étrangère indirecte et à des prix sur le marché peu compétitifs: Tout le monde s'en plaint! Pratiquement pas de pub onéreuse: du contact direct, salons, annonces dans les revues professionnelles...

— Et l'I.N.P.I.?

— C'est tout bon: j'ai fait une recherche d'antériorité, j'ai déposé mon brevet et le nom de la société: pas de problème! Mon assistant peaufine la mise au point technique en liaison avec notre premier futur client. Là, par contre, je vais avoir besoin d'une aide financière!

— Adresses-toi à l'A.N.V.A.R.\*: dans la mesure où ton projet est innovant, tu bénéficieras d'un recours substantiel pour le prototype!

Au fait, questions de sous: as-tu gardé toutes les notes de frais, de déplacements, d'études et les factures d'achat?

— Oui! bien entendu! depuis que tu m'as dit que toutes ces dépenses seraient reprises par la société en «Frais d'Établissement», je n'ai rien oublié!

— Je crois que nous sommes prêts à passer à la seconde étape: ton projet répond à un besoin que tu as quantifié et auquel tu peux répondre. Maintenant parlons contraintes! Je m'explique: tu es absolument libre dans la conception et la fabrication de ton produit; toutefois, tu dois te fixer des contraintes économiques: prix de revient, marge commerciale, investissements... Pour cela, il te faut déterminer tes coûts d'existence et tes coûts opérationnels pour savoir exactement où tu mets les pieds!

— J'en suis incapable...

— oui, je m'en doute, c'est pas ton job! Alors tu vas aller voir un expert-comptable, Rémi, de ma part; ensemble, vous ferez l'approche économique du projet. D'autre part, il est temps de commencer à penser à la coquille juridique qui va contenir ton activité. Là encore, c'est pas de ton ressort! Moi, je crois qu'il faut monter une société anonyme, mais cela signifie un capital de départ de 250 000 F et 7 actionnaires. A ta place, j'irais consulter un notaire, un avocat, un expert-comptable ou un conseil juridique! Tu en connais un?

— Oui, André; mais, quand même, tu ne crois pas que je pourrais démarrer en S.A.R.L. et éviter ces consultations: les statuts-types sont dans tous les journaux sur la création d'entreprise et y'a qu'à recopier!

— Comme tu veux, mon vieux! Moi j'appelle ça une économie idiote! Supposes que tu crées une S.A.R.L. à 50 000 F de capital. Forcément, avec ton activité, tu auras besoin de financer un important B.F.R. Tes 50 000 F ne suffiront pas. Choisis tout de suite la structure adaptée, sinon tu devras faire des transformations juridiques coûteuses. N'oublies pas aussi ton statut fiscal et social personnel: en S.A., le PDG et le Directeur Général sont assimilés à des salariés quelle que soit leur participation au capital: c'est important, tu sais, en pratique, et bien plus confortable qu'un mandat de gérant majoritaire de S.A.R.L.! Et puis, écoute-moi bien: dans l'environnement juridique, fiscal, social de la gestion d'entreprise, il y a des dizaines et des dizaines d'obligations à respecter. Toutes ces contraintes, il faut les connaître pour en retirer la liberté maximale: c'est le rôle d'un conseil que de te préparer les décisions en la matière; Tu ne peux tout faire! Ton métier est de proposer un produit performant, de trouver des clients et de les faire payer!

— Calmos! Jean, calmos: on respire, c'est d'accord, je consulte, je consulte... Là où j'ai toute ma liberté, je me crée des contraintes et là où les contraintes ne manquent pas, je choisis la plus grande liberté. C'est ce que tu voulais dire, non?

**ACTE 4** : 2 mois plus tard, chez Jean.

— Dis-donc Claude, tout se passe bien?

— Oui, beau brun, ça marche fort! Écoute-bien: en 2 mois, j'ai rencontré toutes les administrations et collectivités\*. J'ai vu tous mes fournisseurs et je n'ai pensé qu'à ma caméra! J'ai aussi préparé un argumentaire de vente, la liste des clients potentiels, et surtout, j'ai découvert mon produit!

— Comment ça ?

— En fait, j'ai réussi à décomposer la future activité de la boîte : ce qui coûte même si je ne produis rien (personnel, amortissement...) et ce qui ne coûte que si je produis (matières premières, port...). Tu sais que cela me plait bien tout ça ! Dès que possible, je suis un stage de gestion : je sens que je vais m'éclater !

— Impeccable ! Comme dit la mouche, je vole ! Bravo ! Alors ton prix de vente, il est fixé ?

— Oui, 24 000 F. C'est avec ton copain expert-comptable qu'on a mis tout ceci au point ; il a un programme informatique génial qui nous donnait immédiatement les différents résultats en fonction des paramètres choisis. A ce propos, tu avais raison : j'ai découvert les effets pernicieux du Besoin en Fonds de Roulement. C'est fou ! Il en est ressorti que mes besoins financiers s'élevaient à 400 000 F à la fin de la première année.

— Et pour la forme juridique ?

— J'ai vu André, le conseil juridique. Tout est bouclé : S.A. à conseil d'administration, je suis PDG et mon assistant, D.G. ; 300 000 F de capital au départ, qu'on libère progressivement. J'emprunte à titre personnel pour arriver à détenir 51 % des actions. Je t'en ai gardé deux... tu n'as pas oublié ?

— Tu parles, quand je vois dans ton capital, non seulement l'un de tes principaux fournisseurs, ton cabinet de marketing mais aussi la société de capital-risque, je n'hésite pas et je te félicite.

Mais hormis les capitaux propres, tu as des aides ou subventions ?

— Oui ! l'ANVAR tout de suite et c'est super. Ensuite, les primes liées à la création d'emplois par un chômeur : non négligeable ! Enfin, je présente le concours MYRIS.

— Un Franc pour que ça marche ?

— C'est ça et j'ai de très bonnes chances ! Tu te rends compte 100 000 F ! Avec Rémi, on a préparé le dossier : bilan de départ, plans de trésorerie et de financement...

— A ce propos, ton endettement extérieur ?

— Il est réduit au départ. Le capital propre suffit au démarrage. Mais après, avec ce fichu BFR, il faudra voir les banquiers.

De toute façon, j'en ai déjà rencontré quelques-uns. Je t'avoue que j'ai été favorablement surpris par leur accueil. Ce qui m'a le plus étonné, c'est qu'ils ne m'ont pas tellement interrogé sur le dossier financier proprement dit, mais plutôt sur mon expérience, mes contacts, mes clients potentiels et l'équipe qui m'entoure. J'ai parlé de toi d'ailleurs...

— Tu as bien fait. N'oublie pas quand même qu'un banquier n'est qu'un fournisseur comme un autre : un fournisseur d'argent, simplement ! cela doit toujours t'inciter à le traiter en tant que tel, le mettre en concurrence, lui demander conseil, l'informer de tes projets et l'associer, si possible, aux décisions stratégiques. En l'intégrant au maximum, il te rendra les plus grands services...

— Il ne me reste plus qu'à immatriculer la société et c'est juridiquement parti !

— Attends deux ou trois jours pour ça, si tu veux : la loi de finances pour 1989 prévoit des mesures pour les sociétés nouvelles ; ce serait trop bête, à 15 jours près, de ne pas en profiter ! Je te rappelle dès que je sais quelque chose !

### ACTE 5 : Jean téléphone à Claude.

— Allo ! Claude !

— C'est toi Jean ? Merci de rappeler ! C'est pour la loi de Finances, je suppose ?

— Oui ! Bonne nouvelle. Si tu démarres au 1<sup>er</sup> janvier 89, tu es exonéré d'impôt sur les sociétés pendant deux ans. Tu bénéficieras aussi d'un « chéquier-conseil » de 6 000 F (dont 4 000 F payés par l'État) pour... consulter !

— Merci ! Actionnaire avisé ! Cela me laisse le temps d'embaucher en toute tranquillité et d'aller au C.F.E.\* pour préparer l'immatriculation !

— Bravo Claude ! Prudence quand même ! Tu rentres dans un monde où tous les coups sont permis. Vérifie constamment la solvabilité de tes clients et chouchoute-les : c'est eux qui font tes résultats ! A ta place, tu ne sais pas ce que je ferais ?

— Si ! j'achèterais une BMW !...

— Je me mettrais tout de suite en recherche de produits complémentaires à ta caméra (en interrogeant tes clients, par exemple). Il te faut étoffer ta gamme très rapidement ! cela doit être ta nouvelle préoccupation !

— Décidément, tu ne veux vraiment pas que je bûche la gestion, la fiscalité et le droit des affaires !

— En vacances... quand tu pourras en prendre ! Ta force, c'est ton expérience d'ingénieur. Trouve donc d'autres niches technologiques pour t'y glisser ! Et... laisse aux anciens SUP DE CO le plaisir de t'épauler et de conseiller dans leurs spécialités ! C'est leur métier !

FIN

Philippe COLOMBIE

## VENI, VIDI,...

**M**oi, j'ai toujours fait ce qu'on m'a dit de faire.

Lorsque j'étais au lycée on m'a dit : « passe ton bac d'abord ». Ce que j'ai fait.

Lorsque j'étais en prépa, on m'a dit : « passe tes concours d'abord ». Ce que j'ai fait.

Lorsque je suis arrivé à Toulouse, on m'a dit (pas les mêmes) : « passe à la cave d'abord ». Ce que j'ai fait.

Lorsque Bernard TAPIE est venu à Toulouse, il m'a dit : « créez votre entreprise d'abord ». Ce que j'ai fait.

Et c'est là que tout a commencé... à aller moins bien. Pourtant nous avons tout pour réussir : Airbus, le premier centre de management du sud de la France, une école toute neuve pas encore en ruines, un projet — et des gencives — en béton.

Nos premiers interlocuteurs furent intéressés par nos idées originales (dans le secteur du tourisme, mais chut... elles peuvent encore servir). Ils nous incitèrent à affirmer notre projet. Ce que nous fîmes (quand je vous disais que l'on a toujours fait ce qu'on nous disait de faire).

Novembre 86 : le dossier est bouclé. Et quel dossier. Grâce à notre excellente formation (Merci M. AÏN) et à nos excellentes dispositions (merci Maman) nous présentons un projet « d'une qualité rarement vue à notre niveau », dixit notre banquière. Étude de marché, bilans et comptes de résultats prévisionnels sur 3 ans, trésorerie mensuelle sur 12 mois, résultats des premiers tests grandeur nature réalisés, etc.

Quelques renseignements à tirer déjà de cette première phase :

1) les quantités d'aides à la création annoncées çà et là sont surtout accordées lorsque l'on se lance dans un secteur difficile (style les chaudières à mazout), que l'on s'installe dans une

région en difficulté (par exemple, Carmaux), et que l'on embauche des chômeurs, environ 150 pour commencer (j'exagère à peine). Autrement dit, pour une entreprise du tertiaire, implantée à Toulouse, et ayant deux salariés, vous passez par la case départ sans toucher 20 000 F;

2) si l'on encourage les jeunes à se lancer dans la création, on préfère toutefois qu'ils soient fils d'un grand banquier ou neveux d'un ministre. On a tendance à se méfier de ceux qui n'ont en portefeuille que de bonnes idées;

3) nous avons trouvé des banquiers qui ont bien voulu sortir de leur légendaire frilosité pour nous écouter et nous accueillir... avec tiédeur.

La deuxième phase, celle de l'exploitation, dura 4 mois. Nos premiers pas dans l'univers impitoyable des affaires ne se passent pas trop mal.

Jusqu'au jour où... l'on nous accuse d'exercer une profession réglementée sans autorisation. Passé le moment de stupeur et après avoir étudié la question, nous nous apercevons que nous sommes passés « à travers » dans la rédaction de nos statuts (bien qu'ils furent écrits d'après les indications d'un avocat et d'un conseiller juridique!...)

A partir de là, les choses sont allées très vite. Aucune solution ne s'offrant à nous (nous avons beaucoup cherché) nous fûmes contraints de mettre la clé sous la porte.

Une seconde phase difficile donc, mais elle aussi chargée de leçons :

1) il est plus aisé de déposer son bilan que de créer une entreprise;

2) il faut se méfier des professions réglementées qui détestent les nouveaux venus;

3) ici comme ailleurs, mieux vaut être riche et bien portant que pauvre et malade.

La création ? Veni, Vidi...

**Joël ECHEVARRIA**  
(Promo 87)

# OPTIQUE 1993... UNE INITIATIVE INTÉRESSANTE D'UN ANCIEN

**L**a société CFL a été récemment créée par trois cadres issus d'Électricité de France dans le but de favoriser les implantations industrielles étrangères sur notre territoire. L'axe prioritaire d'intervention consiste à prospector les industriels étrangers, notamment dans le cadre du Marché Unique de 1993, susceptibles de délocaliser une partie de leurs activités de production, pour des motifs de politique commerciale ou énergétique.

## LES ASSOCIÉS :

— **JEAN-RÉMY CAUQUIL, 29 ans, ESC Toulouse**, possédant une expérience de six ans dans la négociation commerciale et contractuelle avec les grosses industries, notamment dans les secteurs de la chimie de l'électrometallurgie et de la papeterie.

— **GILLES FURET, 35 ans, HEC, IEP Paris**, après avoir eu des responsabilités commerciales régionales dans le grand Sud-Ouest et Rhône-Alpes, s'est spécialisé dans le domaine juridique et financier, notamment dans les montages locatifs destinés à faciliter la prise de décisions d'investissement par la grosse industrie.

— **THIERRY LE BOUCHER, 30 ans, HEC**, a élaboré des stratégies marketing régionales d'action auprès des PME et du secteur tertiaire, puis a été chargé d'une mission de promotion des ventes et de développement des investissements parmi les grosses industries du grand

Sud-Ouest, et plus particulièrement dans l'industrie papetière.

## LES PRESTATIONS OFFERTES :

La gamme des prestations que nous pouvons offrir sur ce marché du conseil aux implantations industrielles, concerne d'une part la détection des projets eux-mêmes, d'autre part l'assistance au montage des dossiers pour leurs aspects économiques, juridiques ou financiers :  
— études prospectives et démarchage des clients potentiels étrangers, en utilisant les réseaux d'information institutionnels (DATAR, postes d'expansion économique, organismes consulaires...), les relations avec les organismes bancaires, les techniques classiques de mailing ciblés;

— analyses techico-économiques de la rentabilité des projets,

— assistance à la négociation et à la recherche de sites, conseil pour le choix des investissements énergétiques;

— recherche de partenaires financiers institutionnels ou de type capital-risque.

Cette démarche qui intéresse principalement les secteurs industriels et tertiaire, nous amènera à joindre nos efforts à ceux des organismes consulaires, des collectivités locales, des sociétés de conversion et des offreurs d'énergie.

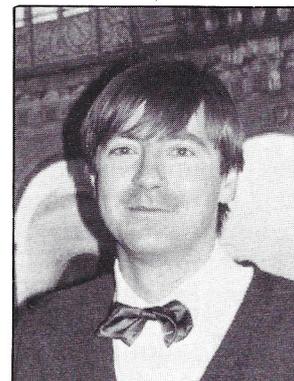
**Jean-Rémy CAUQUIL**  
(Promo 80)

## Labo Service Languedoc

**PICTAPHOT** s'adresse à tous les professionnels de la photo ou de la communication. Des services adaptés couvrent la photo de reportage ou de portrait, comme la photo publicitaire ou industrielle. Nouveau service de création d'images de synthèse sur ordinateur Dicomed. **IKO** est la marque de développement n° 1 pour les amateurs photo. Plus de 1500 photographes conseil **IKO** la proposent au sud de la France et à Paris. Une garantie de qualité, de ponctualité et la possibilité à tous moments de conseils et d'informations caractérisent nos services. Présentation des photos d'après films négatifs sous coffrets, Oscar de l'emballage 1987. **Assistance Négoce** Centrale de vente en matériels photo, cinéma, vidéo, Assistance Négoce permet aux photographes revendeurs de disposer d'un stock permanent disponible sous 24 h sur les 23 départements du quart sud-ouest de la France.

Labo Service Languedoc - 22-28, allée de Bellefontaine B.P. 1089 - 31035 Toulouse Cedex - Tél. 61 41 11 01 - Télex 531059 - Télécopie 61 41 12 75

# Denis LACOSTE : un professeur créatif



## Interview

**L**a journée de rentrée à l'École Supérieure de Commerce de Toulouse (21.09.) a été cette année placée sur le thème de la Création d'Entreprise.

- Philippe COLOMBIE : Denis LACOSTE (promo 82), vous étiez en tant qu'animateur du département POLITIQUE GÉNÉRALE à Sup de Co Toulouse, le responsable de cette manifestation.

Pourquoi avoir retenu ce thème quand on sait que ce ne sont pas forcément les anciens ESC qui créent une entreprise ?

- Denis LACOSTE : ces journées de rentrée ont un double objectif : il s'agit d'une part d'offrir aux étudiants un premier contact très concret avec le monde de l'entreprise et d'autre part de présenter Midi-Pyrénées à des étudiants qui, pour la plupart, sont issus d'autres régions.

Le thème de la création d'entreprise était, je pense, un bon moyen pour atteindre ces deux objectifs.

- P.C. : quels étaient les invités ?
- D.L. : j'ai eu le plaisir de pouvoir réunir :

M. BARCELLINI, Président de la Technopole de l'agglomération toulousaine, PDG de BRV Consultants, PDG de MOTOROLA Europe.

M. CASTELLANI, Directeur Général de TÉLÉ TOULOUSE.

M. CORNAC, Vice-Président du Conseil Général de la Haute-Garonne.

M. COTTET, Directeur des Affaires Économiques au Conseil Général du Tarn.

M. NICOL, Chef du Département Entreprises de la Caisse Régionale du Crédit Agricole.

M. VANDANJON, Directeur d'ACTION INFORMATIQUE et vous-même, Directeur Général de l'ESSENTIEL.

En tant que créateurs d'entreprises, banquiers, représentants des Institutions Publiques, ces différentes personnalités n'ont pas, loin s'en faut, la même appréhension des problèmes de création d'entreprise. De fait, leurs présentations et le débat auront donné aux étudiants un bon aperçu des différents problèmes liés à la création et aux développements des jeunes entreprises.

- P.C. : vous aviez également invité Michel THIERRY ?
- D.L. : Oui ! C'est le parrain de la promotion entrante !

Il a expliqué aux étudiants comment il a créé et développé une entreprise performante dans le secteur du textile, tout en étant basé à Lavelanet ! Il était d'ailleurs accompagné par Pierre VEILLERETTE, Directeur Administratif et Financier des Tissus Michel THIERRY. Une telle réussite ne peut, je pense, que donner le goût d'entreprendre aux étudiants. Comme Michel THIERRY le soulignait lui-même : « il est pire chose que de n'avoir réussi, c'est de n'avoir pas essayé ».

# MANIFESTATION DU 21 SEPTEMBRE

**L**ors des échanges entre étudiants et « invités », nous avons pu relever les petites phrases suivantes :

## M. BARCELLINI :

« Pour créer une entreprise, aujourd'hui il faut 99 % d'insouciance et 100 % de volonté, si l'on se rappelle le rapport du coût de la main-d'œuvre qui est de 1 à 8 entre les pays de la zone pacifique et la France! »

« Nous devons absolument mettre en place une structure d'accueil des créateurs d'entreprises : pour les aider à démarrer, bien sûr, mais surtout pour leur éviter les maladies infantiles qui font flancher plus d'une entreprise sur 2, dans les 5 premières années d'activité ».

## M. CASTELLANI :

« Je pense que la création d'entreprises n'est pas seulement réservée à ceux qui supportent

entièrement tous les risques : il faut aussi prendre en considération tous les cadres qui développent une activité au sein du groupe : c'est intéressant à souligner à SUP DE CO TOULOUSE! »

« La détention du capital de départ n'est donc pas une obligation : cela ouvre donc de grandes opportunités! ».

## M. COLOMBIE :

« Un sondage a été réalisé en 1987 auprès des créateurs d'entreprises : à la question portant sur le rôle de l'Administration et des Pouvoirs Publics au démarrage de l'activité, les réponses sont les suivantes : Ils m'ont refroidi (30 %), ils m'ont écœuré (26 %), ils m'ont découragé (16 %). Ils m'ont aidé (20 %) ! No comment... Il reste bien du travail à réaliser dans cette direction ! Pour le moment, le conseil est le suivant : ne comptez que sur vous-même ».

**EGOR**  
RESSOURCES HUMAINES | MIDI-PYRENEES

CONSEIL  
EN RECHERCHE  
ET SÉLECTION  
DE CADRES

*Première société française dans son domaine  
(plus de 2500 missions réalisées par an),  
nous vous apportons :*

- Une équipe toulousaine spécialisée dans la recherche par annonces et par contacts directs
- Un suivi local personnalisé
- Les moyens de notre groupe au niveau national (plus de 15 entités) et au niveau international (plus de 20 entités dans le monde)

**EGOR MIDI-PYRÉNÉES**  
Le Sully 1 place Occitane  
31072 TOULOUSE Cédex  
Tél. 61 22 50 80

A. ZELLER  
C. DEGEILH  
P. OURLIAC (P. 82)

# Vincent BARTHE-DEJEAN NOUS DIT TOUT SUR LE CENTRE DE FORMATION PERMANENTE

## INTERVIEW

— **AGORA:** Vincent BARTHE-DEJEAN, vous êtes le conseiller à la formation du Centre de Formation Permanent du GOUPE ESC TOULOUSE. Pouvez-vous nous expliquer votre rôle, notamment en matière de création d'entreprise ?

— **V. BARTHE-DEJEAN:** Le Centre de Formation Permanente n'est pas destiné aux étudiants de l'E.S.C.: il répond aux besoins de ceux qui sont sortis (spécialisation en micro-informatique, par exemple) et surtout vise le perfectionnement des cadres et dirigeants. Nous organisons des stages sur la gestion du personnel, l'audit, la finance...

Pour ce qui est de la création d'entreprise, nous proposons un stage de 6 mois qui est réservé aux porteurs d'un projet: chaque année, nous avons, environ une centaine de candidatures et nous sélectionnons 12 créateurs, pour les

accompagner tout au long de leur parcours (étude marché, gestion, financement). Ce stage bénéficie d'une prise en charge par le Conseil Régional.

Si vous permettez, je profite de l'occasion pour dire à tous les anciens qui connaissent dans leur entourage un créateur de lui conseiller de venir m'en parler!

Grâce à notre accompagnement, nous évitons toutes les erreurs de jeunesse et facilitons l'accès au financement par les établissements financiers associés au stage!

Mes coordonnées:  
C.F.P. ESC TOULOUSE - Tél. 61 29 49 49

Si je ne suis pas là, il faut contacter Danielle COMPAGNET!

Merci.



LA BOUTIQUE  
131 avenue Colonel Teyssier  
81000 ALBI  
Tél. 63 54 88 16  
R.C.A. 330 282 567

Anciens, Dominique BILLET (promo 84)  
vous propose

TOUS LES INSTRUMENTS DE MUSIQUE  
ET L'INFORMATIQUE MUSICALE

à moins 15 % (port gratuit).

Appelez-moi au 63 54 88 16

— expéditions sur la France et l'étranger —

# ADRESSES UTILES

**I.N.P.I.** (Institut National de la Propriété Industrielle)  
26 bis, rue de Vaugirard, 75008 Paris  
Tél. 42 94 52 52

**A.N.V.A.R.** (Agence Nationale  
de Valorisation de la Recherche)  
97, rue Riquet, 31000 Toulouse - Tél. 6163 60 60

**A.N.C.E.** (Agence Nationale  
pour la Création d'Entreprise)  
142, rue du Bac, 75007 Paris - Tél. 45 49 58 58

**A.P.C.C.I.** (Assemblée Permanente des C.C.I.)  
45, avenue d'Iéna, 75116 Paris - Tél. 47 23 01 11  
Bernard GREFEUILLE, Promo 76

**ARIST MIDI-PYRÉNÉES** (Agence régionale  
d'information scientifique et technique)  
5, rue Dieudonné Costes, BP 32, 31700 Blagnac  
Tél. 61 71 11 71

**CEPME MIDI-PYRÉNÉES** (Crédit d'Équipement  
des P.M.E.)  
Immeuble Jean Ceaux, 1, rue Delpech, 31072 Toulouse  
Pierre CARTAN - Tél. 61 23 36 30

**COFACE MIDI-PYRÉNÉES** (Compagnie Française  
d'Assurance pour le Commerce Extérieur)  
« Le Sully », 1, place Occitane, 31072 Toulouse Cedex  
Tél. 61 21 68 94

**CONSEIL RÉGIONAL - MIDI-PYRÉNÉES**  
22, avenue du Maréchal Juin, 31000 Toulouse  
Mme MEILHA - Tél. 61 52 53 53

**CHAMBRE DE MÉTIERS DE HAUTE-GARONNE**  
45, bd de Strasbourg, BP 496, 31010 Toulouse Cedex  
Tél. 61 23 60 09

**ARNICE**  
CRCI, 5, rue Dieudonné Costes, 31700 Blagnac  
Tél. 61 71 11 71

**CODEFI HAUTE-GARONNE** (Comité Départemental  
d'examen des problèmes de Financement)  
Place Occitane, 31039 Toulouse Cedex  
Tél. 61 23 11 82

**CCI** (Chambre de Commerce  
et d'Industrie Haute-Garonne)  
2, rue d'Alsace Lorraine, BP 1506, 31002 Toulouse  
Tél. 61 25 21 00

**CEE** (Comité d'Expansion Economique - Toulouse)  
Hôtel de la préfecture, 31038 Toulouse  
M. DELATOUR - Tél. 61 53 11 22

**DRAC - MIDI-PYRÉNÉES** (Direction Régionale  
des Affaires Culturelles)  
AGEC, 56, rue du Tour, 31000 Toulouse  
Tél. 61 23 20 39

**DRIR - MIDI-PYRÉNÉES** (Direction Régionale  
de l'Industrie et de la Recherche)  
Cité Administrative bd Armand Duportal  
31074 Toulouse Cedex  
M. HIRTZMAN - Tél. 61 58 53 04

**DRTE** (Direction Régionale Midi-Pyrénées  
Direction du Travail et de l'Emploi)  
Bd Armand Duportal, 31074 Toulouse Cedex  
Tél. 61 23 11 50

**CRCI MIDI-PYRÉNÉES** (Chambre Régionale  
de Commerce et d'Industrie)  
5, rue Dieudonné Costes, BP 32, 31700 Blagnac  
Tél. 61 71 11 71

**MRCE - MIDI-PYRÉNÉES** (Mission Régionale  
pour la Création d'Entreprise)  
14, rue de Tivoli, 31000 Toulouse  
Jean MONCOUET - Tél. 61 33 50 37

**PRÉFECTURE** (Midi-Pyrénées - Secrétariat Général  
pour les affaires régionales)  
78, allées Jean-Jaurès, 31000 Toulouse  
Tél. 61 62 01 49

**SOFIREM-MIDI-PYRÉNÉES** (Société Financière  
pour favoriser l'Industrialisation  
des Régions Minières)  
2, rue du Gaz, 81400 Carmaux - Tél. 63 76 72 60

**U.P. MIDI-PYRÉNÉES** (Union Patronale)  
11, bd des Récollets, 31000 Toulouse - Tél. 61 52 75 92

**A.I.I. - MIDI-PYRÉNÉES** (Agence Initiatives  
et Innovations)  
27, rue Valade, 31000 Toulouse  
Mme Agathe BLUET - Tél. 61 22 09 92

**ARDIEC** (Association Régionale de Développement  
Industriel et Économique)  
5, rue du Prieuré, 31000 Toulouse  
Michel FAYET - Tél. 61 22 73 13

# CONSEILS PRATIQUES

## C.F.E. (Centre de Formalités des Entreprises)

Le C.F.E. (installé dans les Chambres de Commerce) ont pour mission de permettre au créateur de déposer en un même lieu et sur un même document toutes les déclarations obligatoires liées à la vie de l'entreprise (création, modification, liquidation...). A Toulouse, contacter D. LATAPIE.

## C.I.I. (Centre d'Innovations Industrielles)

Il favorise la création en mettant des locaux à disposition, des services communs  
C.I.I., Z.I. de MONTAUDRAN,  
3, avenue D. Daurat - Tél. 61 80 89 71

## TECHNOPOLE DE L'AGGLOMÉRATION TOULOUSAIN

Contacteur A.U.A.T.  
11, boulevard des Récollets  
31400 TOULOUSE - Tél. 61 53 50 94

## SEBADOUR

Financement des entreprises  
du bassin de l'Adour  
Tél. 59 27 08 16

Contacteur Ph. CHARLET du RIEU (promo 73)  
SEBADOUR BP 126, 64001 PAU CEDEX

## SOFREA

Financement et aides  
par le Groupe ELF AQUITAINE

SOFREA, 7, rue A, de Lassence  
64000 PAU - Tél. 59 27 12 33

## TOFINSO

Interventions en fonds propres ou crédit

TOFINSO M. HAGGAI  
11, allées Roosevelt, 31000 TOULOUSE  
Tél. 61 22 14 15

## MIDI-PYRÉNÉES INVESTISSEMENT

Fonds Commun de Placement régional  
30, bd de Strasbourg, 31014 TOULOUSE  
Tél. 61 63 05 11

## VACANCES A LA FRANÇAISE AU DEPART DE TOULOUSE.

Avec Fram, à chacun ses vacances et des vacances pour tous. Séjours détente, circuits découverte, croisières, Framissima... A chacun sa préférence mais pour tous des vacances de rêve au travers de 20 pays et de 26 destinations.

- BALEARES : 1335 F** Séjour d'une semaine à Ciudad Jardin, hostel \* en pension complète. Voyage avion.
- TUNISIE : 2030 F** Séjour d'une semaine à Sousse, hôtel \*\* en pension complète. Voyage avion.
- MAROC : 2530 F** Séjour d'une semaine à Marrakech, hôtel \*\*\*\* en demi-pension. Voyage avion le jeudi.
- CANARIES : 3250 F** Séjour d'une semaine à Tenerife, hôtel \*\*\* en demi-pension. Voyage avion.

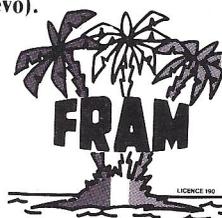
Nouveautés : U.S.A. Algérie.

Sports d'hiver : Pyrénées, Yougoslavie (ski à Sarajevo).

Pour tous renseignements, s'adresser  
chez votre agent de voyages ou

**FRAM TOULOUSE**  
1, rue Lapeyrouse - 31008 TOULOUSE  
Tél. : 61.29.33.11

\* Prix minimum saison 87/88.



# ANNUAIRE 1989

Un des projets de l'Association en cette fin d'année, est la réalisation d'un annuaire des anciens élèves de l'École.

## Pourquoi ?

L'annuaire est avant tout un trait d'union entre les diplômés, qui doivent pouvoir aisément retrouver leurs pairs, par promotion, par région, par secteur d'activité et par profession.

Mais c'est aussi un outil de communication :

- pour l'École qui doit clairement donner l'image d'une école formant des diplômés de haut niveau, d'une école insérée dans un tissu régional et visant un rayonnement européen;
- pour les entreprises qui seront à la fois utilisateurs, pour le recrutement, et annonceurs, profitant d'un annuaire largement diffusé pour se présenter au diplômé à la recherche d'un emploi et susciter ainsi des candidatures.

## Comment ?

• Une commission spéciale a été constituée pour l'élaboration de ce projet. Elle est composée de :

Alexandre BERTHIER (Promo 85)  
François de BERTIER (Promo 71)  
Pierre BONALD (Promo 71)  
René ROBERT (Promo 80)  
Pierre ROUAIX (Promo 53)

• Une fiche « ancien élève » a été adressée à tous les anciens afin qu'ils la valident ou la modifient avant de la retourner à l'Association.

Si vous n'avez pas encore retourné la vôtre, faites-le. Si vous ne l'avez pas reçue, complétez la fiche qui figure page suivante; vous contribuerez ainsi à améliorer la qualité de notre produit.

• Le traitement informatique du fichier permettra de présenter les élèves :

- par ordre alphabétique;
- par code APE employeur, avec la liste des employeurs;
- par fonction;
- par département, ville, pays;
- par promotion.

## Quand ?

• La parution de l'annuaire est prévue mi-mars 1989. Cette date est une date butoir. Elle a été choisie pour que l'annuaire soit dans les entreprises lorsque celles-ci mettent en œuvre leur recrutement annuel.

## Combien ?

• Le prix de revient de l'annuaire est estimé à environ 350 KF.

Nous avons décidé de traiter la publicité en direct. Nous visons 2 sortes d'annonceurs :

- les entreprises de dimension nationale, pour lesquelles l'annuaire sera un moyen de rencontrer les diplômés, et d'avoir une source privilégiée de recrutement;
- les entreprises de Midi-Pyrénées, dont l'implantation et le dynamisme en font des leaders régionaux. Outre l'occasion de valoriser leur image par leur participation à l'annuaire, il leur sera proposé des relations privilégiées avec l'École (informations privilégiées en matière de recrutement, stages, études, formation, etc.)

Le tarif de base de la page intérieure sera de 8000 F (format 160 x 240, une couleur).

Il faut que chacun d'entre vous se sente impliqué dans ce projet. Bien sûr, les membres de la commission et du Conseil d'Administration vont effectuer une recherche directe d'annonceurs; mais ils attendent aussi que cet annuaire soit le produit de tous les anciens = Faites-nous part de votre intérêt en nous indiquant la volonté de l'entreprise dans laquelle vous travaillez d'être annonceur, ou en nous aidant à rencontrer des annonceurs potentiels.

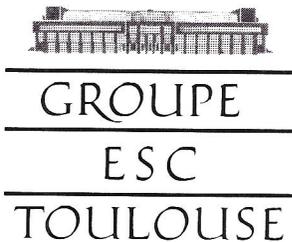
Pour nous tous, cet annuaire est un pari. Sa réussite et sa qualité conditionnent non seulement la crédibilité de l'Association, mais contribuera au renom de l'École. Il est donc vital que vous tous, anciens diplômés, participiez à son élaboration :

- en retournant votre fiche « ancien »;
- en nous communiquant une liste d'annonceurs potentiels.

Par avance, merci.

Le Président de la Commission

**Pierre BONALD**  
(Promo 71)



**CORRIGER ce qui est faux  
COMPLÉTER ce qui manque  
puis RENVoyer à ASSOCIATION E.S.C.  
20, bd Lascrosses - 31000 TOULOUSE**

**ASSOCIATION  
DES ANCIENS**

**PROMO**

- 1 M., Mme ou Mlle : .....
- 2 et 3 Nom et Prénom : .....  
(Si sexe féminin, nom de jeune fille)
- 4-1 Si mariée : Nom et Prénom du mari : .....
- 4-2 Si marié à une ancienne E.S.C. Toulouse son nom de jeune fille et promo : .....  
.....
- 5 à 8 Adresse complète du domicile : .....  
.....
- 9 Tél. domicile : .....
- 10 Profession ou fonction : .....
- 11 Code profession (d'après liste jointe) : .....
- 12 Raison sociale employeur : .....
- 13 Si filiale d'un groupe, nom du groupe : .....
- 14 Adresse de votre bureau : .....
- 15 Code postal, Ville (et pays) : .....
- 16 Tél. Bureau : .....
- 17 Si votre bureau n'est pas au siège, adresse, CP et ville du siège : .....  
.....
- 18 Nature d'activité employeur si c'est une entreprise : .....  
.....
- 19 Code APE de l'entreprise (demander à la comptabilité) : .....

# COMMISSION PLACEMENT

**P**lace aux jeunes... Bienvenue à la promo 88 parmi les anciens ! Depuis 3 mois chacun d'entre vous a choisi son parcours; et nous imaginons vos chères têtes blondes faire concurrence à CARL LEWIS... aux 100 mètres du 3<sup>e</sup> cycle, à la course au curriculum-vitae ou bien au test de Cooper (pour les fana mili !); c'est très bien comme ça, la France a besoin de médailles...

Soyons sérieux; la Commission Placement de votre Association veut se donner les moyens de promouvoir et aider efficacement le placement.

Aider efficacement le placement a consisté tout d'abord à remanier le flash-emploi\* : une rubrique DÉBUTANTS, une lecture plus facile, un envoi gratuit pendant 3 mois aux promo sortantes sont autant d'exemples de cette volonté.

De même, si vous êtes actuellement (ou occasionnellement) en recherche d'emploi, retournez nous la fiche de renseignements confidentielle ci-contre qui permet un meilleur ciblage des candidatures et une accélération des contacts (ne négligez pas ce moyen simple et rapide); cette fiche est naturellement contenue dans chaque Flash-Emploi, elle paraîtra de manière systématique dans chaque AGORA.

Promouvoir le placement par des mailings-entreprises par exemple : oui, nous le ferons de manière régulière car c'est indispensable (but : provoquer le réflexe SUP DE CO TOULOUSE).

Et surtout, nous pensons tous au fameux **ANNUAIRE DES ANCIENS** (à paraître au Printemps prochain), véritable pivot de notre vie associative et outil de promotion inégalable vis à vis de l'extérieur.

En attendant, voici quelques chiffres pour vous donner une idée plus précise du fichier placement à votre disposition :

\* Le Flash-Emploi est envoyé gratuitement sur demande aux anciens qui cotisent; pour les autres, l'abonnement est de 50 F pour 6 numéros (3 mois).

## OFFRES D'EMPLOI su 1/1 au 31/8/88

- Nombre 2 000, dont près de 500 régionales
- Fonctions :
  - + 50 % Commercial, Marketing
  - 22 % Finances, Gestion, Comptabilité
  - 13 % Direction Générale, Administrative ou Financière
  - 6 % Direction Personnel, formation, enseignement
  - + 2 % Informatique, statistiques
- Expérience :
  - 20 % Débutants
  - 36 % 1<sup>re</sup> expérience (1-5 ans)
  - 38 % Confirmé (5 ans et +)
  - 6 % Très confirmé

A noter que 438 offres ont émané d'entreprises privées ou publiques, PME/PMI, créneau qu'il apparaît intéressant de développer.

## DEMANDES D'EMPLOI du 15/6/88 au 1/09/88

— Nombre .....	26
— Fonction :	
Finances/Comptabilité .....	9
Communication/Marketing .....	6
Commercial .....	6
Direction Générale .....	2
Relations humaines .....	2
Informatique .....	1
— Localisation Géographique :	
TOULOUSE .....	11
GRAND SUD .....	9
AUTRE .....	3
NSP .....	4
— Rémunération : 185 KF moyenne	
110 à 150 KF .....	6
160 à 200 KF .....	6
210 à 250 KF .....	4
250 à 300 KF .....	4
NSP .....	4
— 16 promos représentées, âge moyen environ 32 ans.	

A noter la vocation régionale du Placement ainsi que la diversité de l'âge des candidats.

A bientôt,

**P. IGON** (Promo 80)

## FICHE DE RENSEIGNEMENTS CONFIDENTIELLE

NOM ..... PRÉNOM ..... AGE .....

ADRESSE .....

.....

TÉL. (DOMICILE) ..... (PROFESSIONNEL) .....

ANNEE DE PROMOTION ..... SITUATION DE FAMILLE .....

RÉMUNÉRATION SOUHAITÉE .....

LANGUES : —	lu	écrit	parlé
—	lu	écrit	parlé
—	lu	écrit	parlé
—	lu	écrit	parlé

EXPÉRIENCE :

Secteur d'activité	Poste occupé	Durée	Observations

TYPE D'EMPLOI RECHERCHE .....

.....

ZONE GÉOGRAPHIQUE SOUHAITÉE .....

DISPONIBILITÉ .....

(J'accepte d'être intégré au fichier placement de l'Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse).

Date .....

Signature :

# COMMISSION RELATIONS INTERNES ET COMMUNICATION :

## *APPEL A TOUS LES SUP'DE CO A L'ÉTRANGER... !*

Le dossier du numéro 5 d'Agora sera consacré aux

**Sup De Co résidant  
ou ayant résidé à l'étranger**

Vous, Sup De Co concernés, avez dû recevoir de l'Association un **questionnaire**, courant octobre. Ce questionnaire nous permettra de mieux vous connaître et sera un des éléments essentiels de notre dossier. **Il est donc impératif qu'un maximum de réponses nous parvienne avant la mi-novembre !**

**Ce dossier est le vôtre !**

**Donc, écrivez-nous sur :** vos expériences, professionnelles ou non, vos remarques sur le pays, les gens, l'exercice de votre profession..., les raisons de votre départ (ou de votre retour...) dans ce pays, la filière par laquelle vous êtes passés pour obtenir votre poste...

Par avance, **Merci de votre collaboration et à bientôt dans Agora n° 5 !**

**Joël ECHEVARRIA** (Promo 87)  
Rédacteur en chef du dossier



# COMMISSION RELATIONS EXTERNES

## MANIFESTATIONS DU 4<sup>e</sup> TRIMESTRE

**PARIS :** Réunion le 29 novembre à 18 h  
pour les anciens de la Région Parisienne au SOFITEL — LA DÉFENSE.

**TOULOUSE :** La soirée annuelle est en préparation.

Nous vous tiendrons informés  
de la date retenue  
mais vous pouvez d'ores et déjà  
sonner le rassemblement des amis.

Les 150 ancien(nes) et conjoints  
qui sont venus l'an dernier  
ne l'ont pas regretté...

Nous tablons sur 200 personnes minimum cette année.

**Henry CORTINA**

## LE BIZUTHAGE 88

**L**e traditionnel bizuthage de bienvenue aux 1<sup>re</sup> année s'est déroulé du mercredi 21 au dimanche 25 septembre 1988.

Les bizuths étaient certes nombreux (180), mais les 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> années l'étaient également.

Le bizuthage, plutôt gentil et sympathique, a donc commencé mercredi par un parrainage dans la cave, suivi de dîners dans différents restaurants, payés par les filleuls et d'une soirée sympa à la cave.

Jeudi après-midi, les bizuths, coincés dans l'amphi, n'en sortent qu'encordés, barbouillés de charbon, et avec une chaussure en moins. Dehors, en avant la farine, les œufs, la mousse à raser, puis le départ pour la Chasse au Trésor.

Vendredi 11 h, départ en autocar pour une destination que les bizuths ignorent encore — « il paraît qu'on va en Norvège ! » — Dans tous les cas, missel en main, ils doivent tous apprendre les chansons de notre vénérable institution, et exécuter les quatre volontés des Maîtres Sérénissimes (les 2<sup>e</sup> années).

A l'arrivée, à Colera en ESPAGNE, concours de chansons entre les bizuths de chaque car orchestrés par les 2<sup>e</sup> années; qui chantera le plus fort : les Forgerons, les Charlottes, les Fromages... ? Ambiance très animée ! Avant le dîner, montage des tentes marabout réparties par autocar; après le dîner, chasse aux bizuths

en pleine lune, dans le lit sec de la rivière — un peu genre cow-boys et indiens —. Puis sus au bal de la fête du village, et vive la chenille et la farandole !

Le lendemain, départ à midi pour la plage, une petite crique qui nous contient à peine (nous sommes 200) !

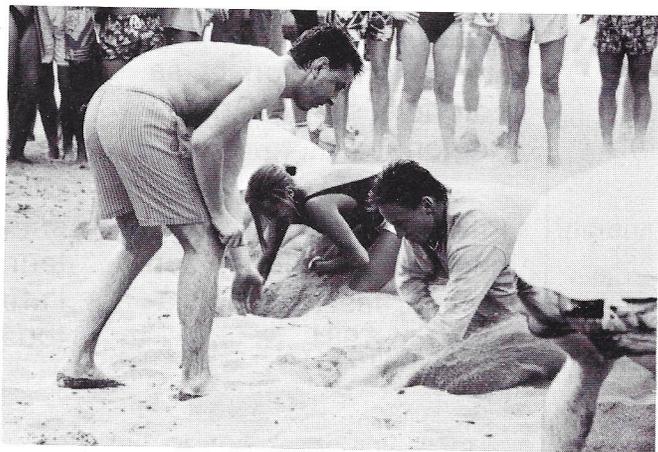
Déjeuner sympa sur le sable et c'est parti pour les jeux genre Intervilles.

Le soir, saucisses grillées, puis la solennelle et impressionnante cérémonie d'intronisation en haut d'un monticule d'où il est impossible de s'échapper. Toges noires, fumigènes et mixture à l'appui, les Maîtres Sérénissimes jugent les bizuths qui se sont le plus fait remarquer.

A la fin de la cérémonie, les bizuths, heureux d'être enfin devenus des 1<sup>re</sup> années et d'en finir avec les brimades et autres jeux, partent alors, ainsi que les 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> années, en boîte ou à la fête du village (qui dure 3 jours).

Le dimanche, petit déjeuner au restaurant du camping, rangement des tentes et dernier bain de mer où a lieu une joute maritime. Une paëlla géante nous régale tous avant que l'heure du départ ne sonne.

Le Président du B.D.E.,  
**Jérôme de Zotti**



## ÉTAT CIVIL

**Laurence GAYERIE**  
(Madame TEINTURIER...)  
(promo 79)  
vient d'avoir une fille!  
74 VALLEY WOOD ROAD  
COSCOB GREEWICH  
06807 CONNECTICUT USA  
Tél. : 2036294788

**Nicole NORMAND** (promo 80)  
a eu un garçon: Pierre!  
28, rue Mozart  
31270 Villeneuve Tolosane

**Nathalie ROY** (promo 84)  
a épousé Pierre ALBISSON.  
On peut les féliciter:  
14, rue des Prêtres  
31000 Toulouse  
Tél. : 61 25 86 17

**Bernard PEDOUSSAUT**  
(promo 84)  
a épousé Maryse,  
le 25 juin 88.

## NÉCROLOGIE

**Henri THOMAS** (promo 66),  
survenu lors  
de la rencontre de rugby  
entre anciens ESC  
et étudiants à Lombez.

**Bruno LEMERCIER** (promo 86),  
accidentellement,  
dans sa 25<sup>e</sup> année,  
en Guadeloupe.

## LES ANCIENS EN DEUIL

La promotion 1966 est à nouveau en deuil, après Roland MALISSARD au mois de mars, Henri THOMAS nous a brutalement quittés en juin à 45 ans.

Originaire de BETPOUEY (Hautes Pyrénées), Henri mena avec bonheur ses études (également diplômé de Sciences Po et de l'Université du Colorado) et sa passion pour le rugby qu'il pratiqua dans plusieurs clubs de Nationale.

Après une expérience professionnelle de plusieurs années en entreprise au niveau Direction, il crée son Cabinet Conseil à AUCH. Il le développe ensuite vers le recrutement et s'associe au Groupe CAPFOR. A partir de Toulouse, il étend son action et sa notoriété sur la Grande Région.

Parallèlement, il s'engage en politique, son premier test: les législatives de 1981.

Conseiller Municipal de Mirande depuis 1983, il est élu en 1985 Conseiller Général à AUCH.

Il entre en 1986 au Conseil Régional au sein duquel il présidait la Commission du plan.

Son image d'homme d'action et de fonceur, sa droiture et son fair-play en ont fait une personnalité unanimement appréciée dans les milieux économiques et politiques régionaux.

Tous les leaders ont rendu spontanément hommage à notre ami qui disparaît en pleine ascension professionnelle et politique.

Nous perdons un ami qui était de toutes nos manifestations et qui faisait honneur à notre école.

Que sa veuve, ses quatre enfants, ses collaborateurs soient assurés de l'affection durable de tous les anciens.

## AU REVOIR HENRI

De 1963 à 1966 l'ambiance rugby régnait à l'École pour 2 raisons essentielles :

— une équipe de bon niveau emmenée par un leader Henri THOMAS alors joueur de Nationale;

— un Directeur, Monsieur CLUSEAU, amateur séduit par les performances et les qualités de ce capitaine.

Le 11 juin nous nous retrouvions 7 parmi les anciens de l'époque pour un match qui se voulait plus de la 3<sup>e</sup> mi-temps comme en argumentait le ton des retrouvailles et l'ambiance des vestiaires.

Tu n'auras joué que quelques minutes Henri, et comme tu nous y avais habitué tu as encore été bon.

Quand l'ambulance t'a emporté, ta respiration redevenait régulière, ton regard plus complice, comme pour nous rassurer.

Notre attente se voulait confiante dans l'espoir du diagnostic, tu n'es pas arrivé à l'hôpital.

La nouvelle nous a assommés, nous sommes restés longtemps à croire que l'on faisait un mauvais rêve.

Tu restes quelque part avec nous. Au revoir Henri.



## COURRIER DES ANCIENS

Thierry BALLAND (promo 86)

*C'est bien tardivement que je réponds à vos diverses sollicitations. Je m'empresse d'ajouter que les nombreuses initiatives prises par l'Association qui fête déjà ses 1 an 1/2 me séduisent beaucoup. C'est pourquoi dès le début du mois d'octobre, je m'acquitterai de ma participation.*

...

*J'ai déjà signé un contrat chez BDA TOUCHE ROSS INTERNATIONAL où je retrouve deux Sup de Co Toulouse (promo 86 et 87).*

*Étant moi-même de la promo 86, j'ai complété ma formation par un MBA à Purdue University (Indiana) obtenu en 14 mois. Spécialisation Finance.*

...

*Comptez sur moi pour rejoindre rapidement l'Association des Anciens. Amitiés.*

Dominique OZIER-LAFONTAINE (Promo 75)

Lettre du 21-09-88

*Bravo pour le dynamisme dont fait preuve la nouvelle équipe.*

# EM PLOI

## **DIRECTION GÉNÉRALE**

SE 1/2CR PAPIERS,  
EMBALLAGES

### **DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE**

PARIS

Mission : coordonner l'activité des différents supports et réseaux de vente et assurer la direction du centre de profit local (approvisionnements, politique des prix, relations clients, marketing commercial, contrôle de gestion).

Profil : 38/50 ans, anglais, allemand souhaités, 10 ans d'expérience dans l'industrie du bois papier (commercial/mkg).

SE 43/2CR FABRICATON  
BOTTES/TYPE  
LOISIRS/INDUSTRIELLES

### **DIRECTEUR GÉNÉRAL**

OUEST DE LA FRANCE

Mission : propose et établit la stratégie de la société, détermine les objectifs, supervise, coordonne et contrôle l'action des services, définit et conduit la politique sociale, se tient informé de toute évolution et changement des conditions économiques.

Profil : 40 ans, formation supérieure, anglais courant, expérience de la fonction.

SE 71/2CR INVESTISSEMENT  
IMMOBILIER COMMERCIAL

### **ASSISTANT MANAGING DIRECTOR**

PARIS

Mission : secondera le directeur général de la filiale dans l'ensemble de ses activités, gestion des sociétés du groupe sous les aspects financiers, comptables, fiscalité, droit des sociétés. Assurera personnellement la responsabilité de la gestion des immeubles appartenant au groupe. Il pourra s'appuyer sur une petite équipe très soudée et un outil bureautique informatique très performant.

Profil : 30 ans environ, anglais, expérience lui ayant permis de se confronter à des pb de gestion très variés, dans un environnement international.

Rémunération : 200 KF.

SE 74/2CR ET DE FORMATION  
DE PROFESSIONNELS  
DE L'EXPORT

### **DIRECTEUR GÉNÉRAL**

DUNKERQUE

Mission : Responsable de la gestion de l'école devant le CA, défendre la stratégie générale de l'établissement, gérer les accords avec les différentes universités partenaires, élaborer et suivre une politique de promotion d'accords et d'échanges avec les établissements européens, assurer les liaisons avec les entreprises exportatrices, développer la politique de communication.

Profil : expérience dans le secteur de l'exportation, très sensible à l'exportation, homme de gestion, organisateur rigoureux, goût marqué pour l'enseignement et l'encadrement des jeunes, créatif, goût d'entreprendre et dynamisme d'un exportateur, anglais courant.

## **COMMERCIAL**

SI 8 2/CR  
GROUPE DE DISTRIBUTION

### **DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT**

BANLIEUE PARISIENNE

Mission : assurer les contacts avec les adhérents; rechercher et développer la création de nouveaux rayons ou de nouvelles sociétés et mise en place sur le terrain; accroître le potentiel du groupe; reprendre étude du concept magasin; évaluer les besoins en formation du personnel de vente.

Profil : 35 ans, formation supérieure, professionnel de la distribution.

SI 9/2CR GROUPE  
DE DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE

### **DIRECTEUR COMMERCIAL**

BANLIEUE PARISIENNE

Mission : rechercher la meilleure adéquation entre la cible clientèle et l'offre commerciale et faire des propositions à la direction générale. Définition et proposition de la

politique commerciale, en assurer sa mise en place. Rôle de réflexion et d'anticipation sur l'évolution du métier.

Profil : 35 ans, formation supérieure, professionnel ayant une expérience exploitation/achats. Homme de réflexion et communication, rigoureux, gestionnaire pragmatique. Pratique de l'anglais.

ST 11/2CR  
NÉCOGE INTERNATIONAL  
DE PRODUITS DE LA MER

**RESPONSABLE VENTES RUNGIS**

RUNGIS

Mission : en collaboration directe avec la Dg. responsable du CA et de son développement. Dirige, anime et contrôle une équipe de 10 télévendeuses.

Profil : 35/45 ans, expérience supérieure de commerce ou expérience de plusieurs années dans la direction d'un service vente par téléphone.

Rémunération : 250/300 KF.

SI 13/2CR IMPRIMANTES A JET  
D'ENCRE PROGRAMMABLES

**DIRECTEUR COMMERCIAL  
ALLEMAGNE**

ALLEMAGNE

Mission : accompagner la création de la filiale en Allemagne et assurer le développement de sa part de

marché. La fonction commerciale est prépondérante mais la capacité de gérer au plus haut niveau dans un contexte high technique international est cependant indispensable.

Profil : 30/35 ans, ingénieur ou ESC bilingue allemand, anglais souhaité. Expérience de la vente de produits industriels de préférence électroniques, il a déjà réussi dans des responsabilités similaires.

SI 18/2CR AGRO-ALIMENTAIRE

**CHEF DE MARCHÉ EXPORT**

VILLE UNIVERSITAIRE OUEST

Mission : assurer le développement, la gestion et le suivi des produits sur l'Europe.

Profil : enseignement supérieur, bonne formation MKG de base et 2 à 5 ans d'expérience sur des produits de grande consommation dans un poste commercial. Anglais courant, développement de carrière particulièrement intéressant.

Rémunération : 200 KF +

SI 19/2CR PRODUCTEUR  
MONDIAL ALUMINIUM

**CHEF DE ZONE**

ALSACE

Mission : analyse du marché, prospection, définition du besoin du

client, remise des offres, négociation, suivi de la bonne exécution de la commande, tant au niveau de fabrication, qu'expédition, facturation et paiement.

Profil : ESC ou ingénieur, 2 ans d'expérience de la vente de produits techniques au niveau international, sens du contact, adaptabilité, capacité d'écoute et de négociation, mobilité, persévérance, goût du travail en équipe.

SI 21/2CR BANQUE

**DIRECTEUR COMMERCIAL**

NANCY

Mission : aura la responsabilité de l'ensemble du réseau, participera à la définition de la stratégie commerciale de la banque dans le cadre d'une organisation par marché.

Profil : cadre bancaire de 33 ans mini, ESC, expérience confirmée dans une banque à réseau comme directeur commercial, directeur du groupe d'agence ou directeur d'agence de très bon niveau.

Rémunération : 350/400 KF.



**INTER LOGEMENT**

M I D I - P Y R E N E E S

**L'INVESTISSEMENT LOGEMENT DE VOTRE ENTREPRISE**

4 organismes toulousains gestionnaires du 1 % Logement

- CCIT : 61 33 65 41
- ABTPL : 61 25 99 51
- CIPL : 61 53 40 08
- AGILES : 61 21 80 37

## RELATIONS HUMAINES

SG 10/2CR INFORMATIQUE  
DE GESTION

### **RESPONSABLE DE LA GESTION DES CADRES**

LA DÉFENSE

Profil : 28/33 ans, formation grande école, 5 à 7 ans d'expérience dans la fonction personnel, gestion des ressources humaines (recrutement et formation).

Rémunération : 260/320 KF.

SG 33/2CR  
BIENS D'ÉQUIPEMENT  
TRAVAUX-PUBLICS

### **RESPONSABLE DES RESSOURCES HUMAINES**

80 KM NORD DE PARIS

Mission : définition et proposition de la politique sociale du site au directeur de l'unité, négociation avec les syndicats et instances extérieures, participation aux différents comités, administration et gestion du personnel, animation des actions de formation et de sécurité.

Profil : 30/35 ans, expérience adjoint du responsable du personnel. Personnalité affirmée, fort sens relationnel, qualités de négociateur et d'animateur.

SG 37/2CR  
BIENS D'ÉQUIPEMENTS  
TRAVAUX-PUBLICS  
ET AGRICOLES

### **ADJOINT AU DIRECTEUR DES RELATIONS HUMAINES**

40 KM NORD DE PARIS

Mission : mise en place d'une gestion administrative efficace, études sociales permettant la mise en œuvre des stratégies et politiques de gestion des ressources humaines.

Profil : 30 ans, formation supérieure, anglais courant, excellent technicien de la fonction, connaissance de l'informatique appliquée à la gestion du personnel.

SG 82/2CR ÉQUIPEMENTS  
ÉLECTRIQUES,  
ÉLECTRONIQUES/  
INFORMATIQUES

### **DIRECTEUR DU PERSONNEL ET DES RELATIONS HUMAINES**

BANLIEUE PARISIENNE

Mission : conseil pour grandes orientations sociales, gestion évolution du climat social et assistance du directeur dans les relations avec les délégués du personnel. Animation fonctionnelle des responsables de personnel des établissements. Plans de formation. Recrutement cadres et non cadres. Déplacements.

Profil : 30/45 ans, expérience solide dans la fonction sur un site industriel. Compétence juridique appréciée, anglais.

Rémunération : 300/350 KF.

SG 83/3CR TECHNAL  
SYSTÈMES EN ALUMINIUM

### **CONSEILLER EN DÉVELOPPEMENT**

PARIS NORD

Mission : met en œuvre le plan d'action régional, défini en étroite collaboration avec le chef des ventes : il positionne les aluminiers sur le marché, les anime, les conseille, établit et contrôle un plan d'action consolidé pour chacun d'entre eux. Dans cette perspective, il est donc chargé de vendre, de faire connaître l'offre produits/services Technal aux aluminiers et prescripteurs et réaliser ainsi les objectifs correspondants en termes de volume, marge, part de marché, potentiel sur son secteur.

Profil : type ESC, 3/5 ans d'expérience de la vente dans un réseau de franchises.

## FINANCES COMPTABILITÉ

SC 7/2CR ÉLECTRONIQUE

### **DIRECTEUR D'ENTREPÔT**

RÉGION PARISIENNE

Mission : analyser, concevoir, mettre en œuvre et contrôler l'activité logistique de la société, cherchant le meilleur coût pour le meilleur service.

Profil : 35/40 ans; 5 ans d'expérience dans ce type de fonction et activité, bon animateur équipes, homme de terrain, bon négociateur. Anglais nécessaire.

SC 12/CR SERVICE AU PUBLIC

### **CONTROLEUR DE GESTION GROUPE**

PARIS LA DÉFENSE

Mission : action normative sur la nature et la présentation des résultats, contrôle de l'exactitude des informations, analyse, synthèse, présentation des données et résultats, consolidations, comptabilité du siège.

Profil : compétence comptable, contrôle de gestion, connaissance des entreprises à sites multiples, qualités humaines et relationnelles.

Rémunération : 300/350 KF.

SC 27/2CR GROUPE  
D'ASSURANCES FRANÇAIS

### **RESPONSABLE ORGANISATION DU SYSTÈME D'INFO**

PARIS

Mission : mener à bien la fin de la fusion de deux entités en créant un nouveau cahier de procédures. Optimiser la synergie entre les services comptabilité et contrôle de gestion, améliorer les performances du département, participer aux groupes de réflexion sur la restructuration de la « comptabilité et contrôle de gestion ».

Profil : de formation supérieure et comptable, 28/32 ans, 4/5 ans d'audit et d'organisation dans un grand cabinet de conseil.

Rémunération : 300/350 KF.

SC 29/2CR GROUPE FINANCIER  
DÉCENTRALISÉ

**RESPONSABLE CONTROLE/ORGANISATION**

BANLIEUE NORD DE PARIS

Mission : superviser les services « Relations avec les utilisateurs » et « Gestion de la paie » pour une vingtaine d'entités financières. Coordonner des projets horizontaux de plusieurs départements. Assurer la fonction d'audit interne. Prendre en charge les problèmes de sécurité et contrôle.

Profil : 28/30 ans, de formation grande école d'ingénieur ou de gestion, bonne expérience de la fonction audit/organisation acquise dans un cabinet de conseil ou une banque.

Rémunération : 300 KF.

SC 30/2CR CABINET DE CONSEIL  
FRANÇAIS AUDIT

**DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER**

PARIS

Mission : contrôle des activités consulting, expertise comptable et commissariat aux comptes, ingénierie financière France et étranger. Responsable du reporting des filiales, audits ponctuels et expertise des filiales. Optimisera la gestion de trésorerie du groupe.

Profil : 30/35 ans, diplôme grande école d'ingénieur ou de gestion et/ou d'une solide formation comptable (expertise), il a déjà exercé des responsabilités financières et administratives dans une société industrielle ou de service.

Rémunération : 350 KF.

SC 32/2CR SPÉCIALISTE  
EN INVESTISSEMENTS

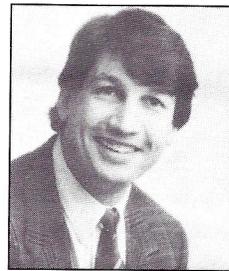
**RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT**

RHÔNE-ALPES

Mission : participer au suivi des affaires immobilières en cours, contribuer au développement de la société par la réalisation de ses propres dossiers : recherche, analyse, montage et vente.

Profil : 25/28 ans, ESC, anglais, première expérience dans les domaines immobiliers ou financiers.

Michel



JULIEN

PROMO 1974

PDG Sté MANGANÈSE

82 rue de Verdun - 11000 CARCASSONNE  
68.71.36.83

**VENTE DE MEUBLES CONTEMPORAINS  
POUR L'HABITAT ET LA COLLECTIVITÉ**

*Chers Anciens, chers Amis*

*Vous êtes chefs d'entreprise, décideurs au sein de sociétés importantes, vos responsabilités vous font disposer d'un pouvoir d'achat mérité et profiter d'un cadre de vie professionnel et personnel représentatif et esthétique.*

*Pour ce faire quoi de plus agréable que de pouvoir compter sur le professionnalisme, la compétence, les marques et les tarifs spécialement étudiés d'un ancien camarade ?!*

*En effet mon entreprise est spécialisée depuis 8 ans dans la vente de meubles contemporains pour l'habitat :*  
*canapés, tables basses, coins repas, bibliothèques, chambres, luminaires, salons de jardin, bureaux.*

*et la collectivité : bureaux, sièges de bureaux, attentes, luminaires, mobiliers pour restaurants et hôtels.*

*Je peux donc vous aider à meubler votre bureau, votre service, votre entreprise, votre appartement ou votre maison. De plus je livre gratuitement dans toute la France.*

*N'hésitez pas à me contacter ou venez me voir. Cela me fera plaisir.*

**SOYEZ PERFORMANT,  
ACHETEZ MANGANÈSE**



# QUI ETES VOUS ?



## Pierre BILLIERES (Promo 1933)

**P**ierre BILLIERES est né le 3 mai 1912 dans une famille d'enseignants privés, inventeurs d'un système sténographique qui porte leur nom et créateurs d'une importante école de secrétariat. En 1918, il est victime d'une épidémie de polyomyélite. Ses études primaires et secondaires seront perturbées par les soins nécessités par son état physique et le port d'appareils orthopédiques. Après l'obtention du baccalauréat, il est déclaré inapte à la fonction publique et doit renoncer à entrer dans l'enseignement public.

Admis à l'École Supérieure de Commerce de Toulouse, il ne renonce pas pour autant aux études supérieures de Lettres et après avoir obtenu le Diplôme de l'E.S.C., il termine une licence de Lettres tout en effectuant un stage d'expertise comptable.

Mais en 1935, le décès subit de son père, Maire de Toulouse, l'incite à abandonner l'expertise pour aider sa mère à diriger l'École de Secrétariat qui connaît un certain essor. L'année suivante, il se marie avec une de ses camarades de Faculté qui va le remplacer partiellement dans l'école familiale, car il est alors appelé en tant que professeur de Français et de Techniques de secrétariat à l'École Supérieure de Commerce. Dans ce dernier établissement il occupera ensuite les chaires d'Anglais commercial, d'Organisation Scientifique du Travail, d'Expression écrite et orale, de Psycho-sociologie, etc., tout en dirigeant en tant de Directeur, l'École de ses parents, de 1943 à 1970.

La guerre de 1939-1945 sera pour Pierre BILLIERES la source de nouvelles activités. Exempté à titre définitif du service militaire en raison de son état physique (plus de 80 % d'in-

validité — station debout pénible), il n'est pas mobilisé et suit à ses moments de loisirs des cours de psychologie, de philosophie pour étayer les bases d'un Doctorat ès-Lettres qu'il a entrepris de préparer. Sollicité pour rédiger de faux papiers d'identité pour les israélites qui fuient l'arrivée des nazis et des lois de Vichy, il est tout naturellement amené à s'intéresser aux problèmes de passages en Espagne et à la recherche de renseignements concernant l'activité des occupants dans sa région pyrénéenne. Aussi en 1943, est-il contacté par un de ses correspondants de Londres pour contracter un engagement dans les Forces Françaises Libres et militer au sein d'un secteur du Réseau Gallia des Forces Françaises Combattantes, en liaison directe avec le B.C.R.A. à Londres. Il devient vers le début de 1944 chef du dit secteur, jusqu'au jour où, à la suite de l'arrestation de deux de ses agents de liaison, il reçoit l'ordre de se mettre à l'abri. Il passe alors au maquis où il restera jusqu'à la Libération. Il apprend alors qu'il est Lieutenant homologué, décoré de la Croix de Guerre, de la Médaille de la Résistance et un peu plus tard, de la Médaille de la Reconnaissance Française, de la Croix de Combattant volontaire, etc. Il recevra aussi des témoignages de gratitude des gouvernements américain et britannique pour l'aide apportée aux militaires alliés qu'il avait contribué à faire passer en Espagne à diverses reprises.

Au maquis, il s'est rendu compte du manque total de culture de certains de ses camarades de combat, aussi dès son retour dans ses foyers, en octobre 1944, il fonde l'Université du Soir avec le concours de nombreux Universitaires, aussi bien dans les Facultés de l'État que de l'Université Catholique, et en est élu Président-

Fondateur. En même temps, il ouvre à nouveau l'école familiale avec l'aide de sa femme et retrouve sa chaire à l'E.S.C. En 1945, il fonde la Chambre Syndicale de l'Enseignement Commercial privé de l'Académie de Toulouse et en 1946 sera un des fondateurs de la Fédération des Chambres Syndicales dont il est encore Vice-Président honoraire.

Ses multiples activités ne l'empêchent nullement de s'occuper de son foyer où sont nées deux charmantes fillettes qui, plus tard, l'une licenciée en Psychologie, l'autre diplômée E.S.C., deviendront ses collaboratrices. Sa femme, déjà licenciée ès-Lettres, prépare alors le professorat de Sténotypie et ils vont fonder en 1948, le Cours de Secrétariat de Sténotypie qui deviendra quelques années après l'École Supérieure de Secrétariat BILLIERES.

Mais sa réussite sur le plan familial et professionnel ne lui fait pas oublier ses camarades d'infortune, les handicapés physiques, qui n'ont pas eu la chance, comme lui, de bénéficier de soins attentifs, éclairés et forcément très onéreux. Il crée avec une équipe d'amis grands invalides, l'Association Toulousaine des Invalides Civils en 1948 et le Centre de Rééducation des Invalides Civils en 1949. En 1951, il contribue à lancer, avec le Recteur Paul DOTTIN, l'Association pour la Sauvegarde des Enfants Invalides dont les implantations couvrent toute la Région Midi-Pyrénées et s'occupent de plus de 3500 enfants handicapés.

1954 : il soutient sa thèse de Doctorat ès-Lettres sur les Problèmes posés par la Rééducation des Invalides Civils et obtient la mention « Très honorable » (mention philosophie).

1956 : c'est la création du Centre d'Aide par le Travail des Invalides Civils, dont il demeure le Président Fondateur jusqu'en 1978.

1952 : pour lutter contre la spéculation immobilière, il lance la coopérative HLM le Logement Toulousain.

Ces multiples activités ne l'empêchent nullement de se cultiver, le domaine de la Préhistoire lui permet de se délasser en compagnie de sa femme, elle-même certifiée de Préhistoire, en parcourant les grottes et abris sous roches du sud de la France et de l'Espagne qui lui sont accessibles et d'être membre de la Société Préhistorique de France.

Ses nombreuses activités lui ont valu naturellement de nombreux témoignages d'estime et c'est ainsi que Pierre BILLIERES s'est vu décerner tous les grades de l'Ordre des Palmes Académiques, depuis la Médaille d'argent de l'Enseignement Technique jusqu'au Collier de

Commandeur, les diverses médailles de la Fédération des Œuvres laïques, la Médaille de vermeil du Civisme, et dernièrement la Croix de Chevalier de l'Ordre du Mérite, sans compter tant d'autres décorations militaires ou civiles et en particulier la Légion d'Honneur.

En 1977, le décès de sa compagne Paulette Carolis, avec qui il a lutté contre l'invalidité et aussi les nazis, crée une perturbation certaine dans sa vie et il se plonge dans de nouvelles activités en devenant Conseiller National du Ministère de la Santé et de la Sécurité Sociale et en s'occupant particulièrement des enfants sourds muets et aveugles de l'ASET ainsi que du Centre des mal entendants du château de Brax.

Heureusement pour lui, une amitié fidèle de Josette Faucon, l'amie et l'adjointe de sa femme, qui a recueilli cette dernière et ses enfants au domicile de ses parents à Cox, près de Cadours, en 1944, quand il était en fuite, lui permet de ne pas se décourager. Cette dame, licenciée ès-sciences, avec qui l'École Supérieure de Secrétariat a été créée, a perdu sa famille. Ils allient leur solitude et Pierre BILLIERES s'occupe sur le plan matériel d'organiser ou plutôt de structurer les établissements d'Enseignement Commercial et d'enseignement continu qui ont reçu son impulsion. Il a réuni en une Société 3 établissements dont il assure la Gérance : l'École Supérieure de Secrétariat, 76, allées Jean-Jaurès que dirige sa femme, l'Institut de Secrétariat BILLIERES, 38, rue des Marchands qui comprend le Lycée Technique privé, dirigé par Madame Godard, licenciée ès-Lettres, le Lycée d'Enseignement professionnel dont la direction est assurée par sa fille, Geneviève Fiorio-Billières, diplômée E.S.C.

Nous continuons à le retrouver naturellement dans la plupart des commissions et comités de sa ville, tout aussi bien auprès du Comité d'Action Éducative que de l'Œuvre de l'Adoption ou du CRIC, de l'ASEI ou des Banques Populaires.

Nous ne pouvons clore ce palmarès bien incomplet sans parler de la disponibilité souriante de notre ami dont l'érudition ne cède en rien à l'activité agissante. Il jouit, non seulement de l'affection de ses proches mais aussi de l'estime de tous ses concitoyens ainsi que de la gratitude de tous ceux qui ont recours à ses conseils, à son aide.

Il est un homme à qui rien de ce qui est humain n'est étranger.

# 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 4 de votre journal...

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

# COTISEZ !



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

PRÉNOM : \_\_\_\_\_

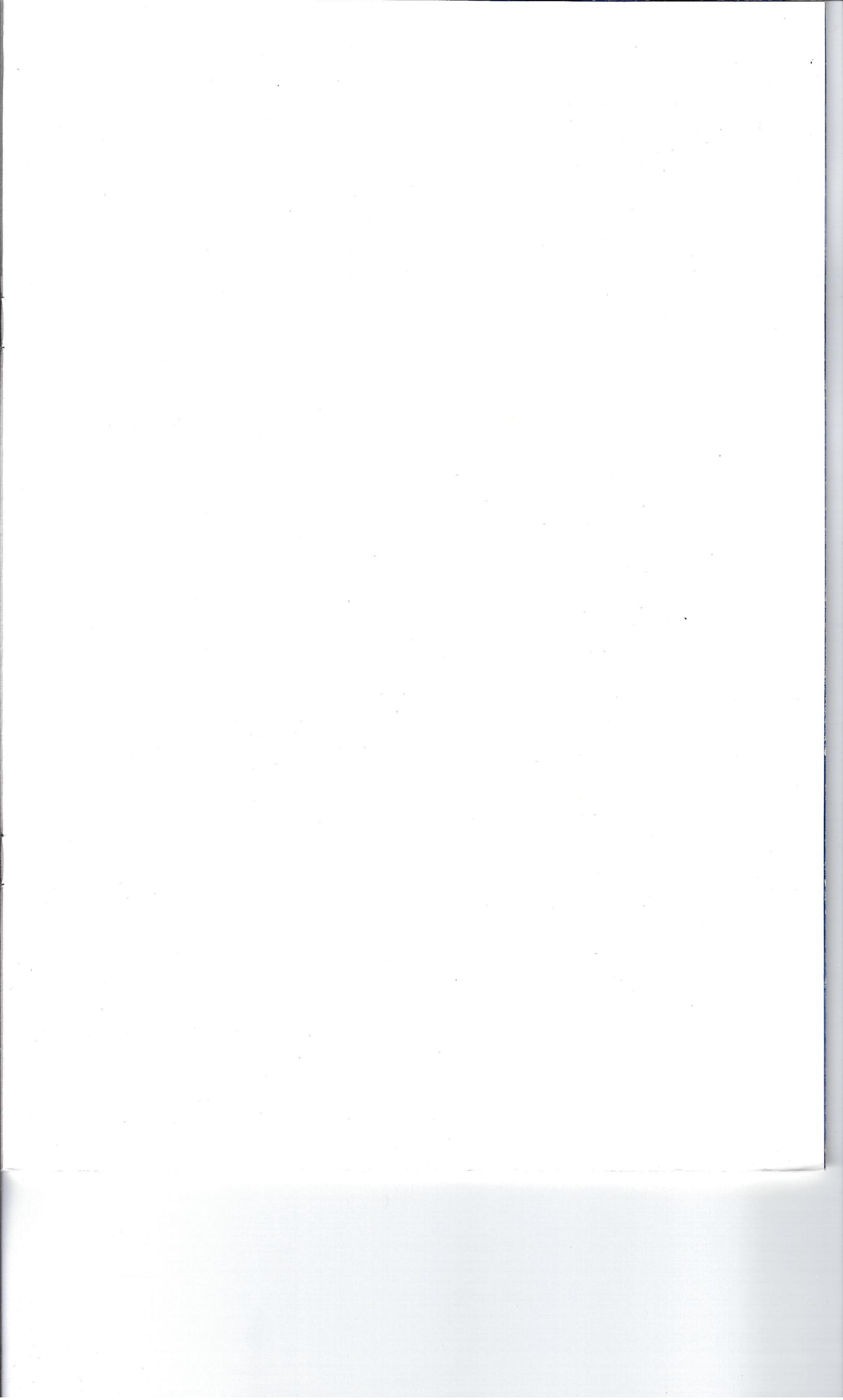
ADRESSE PERSONNELLE : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

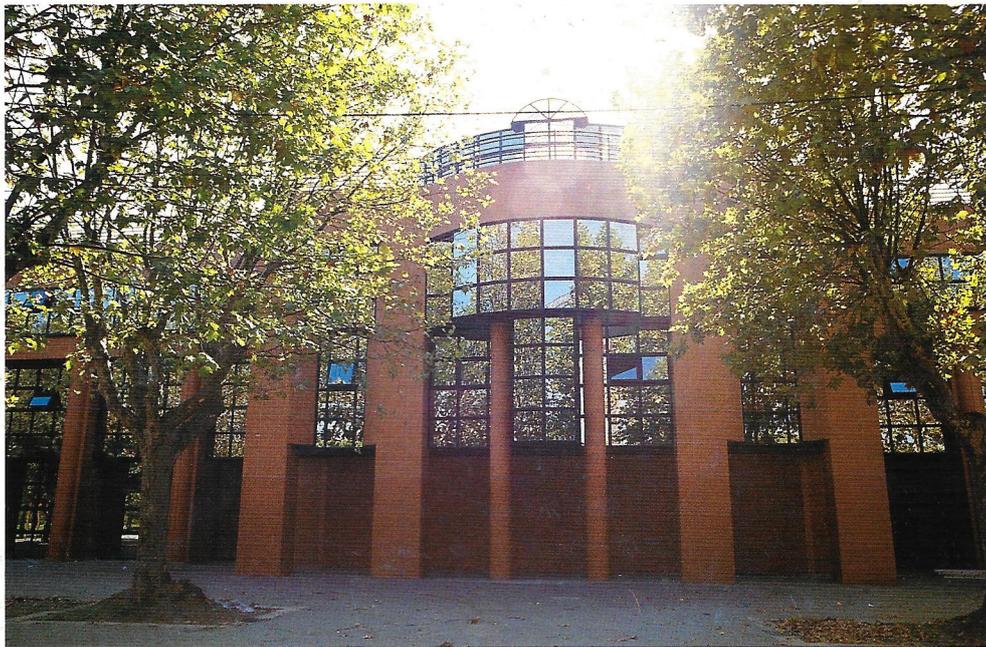
ADRESSE PROFESSIONNELLE : \_\_\_\_\_

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

- 450 francs (cotisation couple)
- 300 francs (cotisation normale)
- 150 francs (cotisation promotion 1987)

C.C.P. Toulouse 279775 V





24, rue Négrenays - 31200 TOULOUSE  
Dépôt légal n° 3158 - Novembre 1988