

## le billet du mois



**Arnaud de LATROLIERE**  
(Promo 85)

• Chef de Mission en cabinet  
d'expertise comptable  
SARECO - Saumur

• Trésorier du Réseau  
des Anciens

[a.delatrolriere@wanadoo.fr](mailto:a.delatrolriere@wanadoo.fr)

Chers amis,

Notre **assemblée générale** se tiendra le **2 avril** prochain. Cette année, nous avons souhaité l'organiser à **Angers** pour permettre à ceux d'entre nous qui n'ont pas effectué leur pèlerinage décennal, de découvrir l'évolution architecturale de notre chère école. Attention au choc ! Fini le patio où pouvait s'ébattre la célèbre tortue de M. Gomez. Imaginez un dédale de couloirs et d'escaliers, d'un modernisme fonctionnel et de bon aloi, qui nécessite, pour ne pas atteindre les 10% de perte, de séparer les locaux en "pôles" et d'avoir recours à force numérotations savantes.

Viendrez-vous pour autant à cette assemblée pour faire du tourisme ? Je sais bien que non. Vous viendrez car vous êtes conscients qu'un réseau n'est fort que de la motivation de ses membres, et qu'à ce prix seulement il justifie l'engagement de ceux qui y consacrent énergie (facile) et temps (pas facile).

En ces temps où il est de bon ton de déplorer le refus d'engagement de nos contemporains, il est assez roboratif de constater que les associations d'anciens élèves attirent un pourcentage de leur base à faire pâlir notamment les syndicats.

Des messages de soutien à nos amis frappés par le tsunami, un mariage entre Anciens qui ne se sont jamais croisés au cours de leur scolarité, un prêtre ancien élève qui célèbre la messe à l'école après la mort d'un élève au cours de ses études, des chevaliers du Saint-Sépulcre qui découvrent par hasard qu'ils sont Anciens de la même école, c'est aussi cela le Réseau.

Je vous souhaite de vous y épanouir intensément.

## les brèves

### Assemblée générale du Réseau : samedi 2 avril à Angers

Depuis plusieurs années, notre assemblée générale annuelle se tenait à Paris, lieu par excellence de la plus grande concentration de notre population esscaïenne (2400 personnes soit 41 %), dans le but de rassembler le maximum de participants. Cette année, dans un souci d'équilibre et de parité Paris/Province, nous avons décidé de l'organiser à Angers en misant sur la mobilisation de la région des Pays de Loire, second grand bassin de population d'ESSCA (1100 personnes, soit 18 %). Michel POTE, Directeur du Groupe ESSCA nous présentera l'évolution et la stratégie de l'école.

A l'avenir, nous alternerons vraisemblablement la tenue de cette A.G. statutaire, entre Paris et Angers. Ceux d'entre vous qui souhaiteraient être candidats à un poste d'administrateur peuvent nous contacter.

### Notre site Internet

Depuis la mise en place toute récente de notre nouvelle base de données sur un système d'exploitation Intranet déporté sur un serveur Internet, base de données et site du Réseau des Anciens sont désormais adossés.

De ce fait, vous avez pu remarquer quelques légères modifications d'ergonomie et de présentation de notre site, jugées parfois par certains d'entre vous un peu moins attrayantes qu'auparavant.

Si les nouvelles technologies sont votre tasse de thé et si vous êtes prêt à nous consacrer un peu de temps, rejoignez la commission chargée de piloter l'évolution de notre site. Vous serez le (la) bienvenu(e) !

Contact : [i.barb@essca.asso.fr](mailto:i.barb@essca.asso.fr)

**ESSCA BUSINESS**

**Le Réseau, ça marche !**

Le réseau des Anciens est souvent perçu comme un simple outil d'aide à la recherche d'emploi. Pourtant, il apporte souvent bien plus, au travers notamment d'opportunités commerciales. C'est dans cet esprit que nous avons créé cette nouvelle rubrique afin d'illustrer la réalité d'une démarche réseau.

Si vous aussi vous avez créé des liens professionnels grâce au réseau, écrivez nous sur **lettre-de-partenaires@essca.asso.fr**



**Matthieu Macé** (Promo 1998)

**Directeur des Projets Commerciaux pour Telecom Malagasy (Groupe Distacom)**

**matthieu.mace@telma.mg**

“J’ai trouvé un des mes fournisseurs grâce à une rencontre professionnelle”

J’ai récemment découvert les rencontres professionnelles organisées par le Réseau des Anciens. Pour l’intervenant, ces rencontres présentent l’intérêt de faire connaître ses activités ou son expertise, de démontrer son savoir-faire à des prospects, d’établir un contact avec des clients potentiels et d’échanger avec eux sur des exemples concrets. Pour les participants, ces rencontres sont à la fois source d’information, d’ouverture et de contacts. Toutes les conditions sont réunies pour initier des relations professionnelles de qualité puisque elles sont basées sur des intérêts communs et portées par des motivations complémentaires.

De retour de 5 ans d’expatriation et dans le but de reprendre contact avec le milieu professionnel français et avec le monde ESSCA, j’ai assisté, lors d’une rencontre professionnelle organisée par le Réseau (et Marie-Pierre DUBOIS), à la présentation de l’entreprise Mathéma Partners sur le thème du merchandising.

Quelques mois plus tard, en mission chez Wataniya Telecom en Algérie, pour laquelle j’assurais la direction des ventes directes et le lancement de notre réseau de magasins propres, j’avais entre autres pour mission de concevoir le design des magasins.

J’ai alors aussitôt pensé à ma récente soirée Essca, et cela m’a doublement aidé. J’ai invité Mathéma Partners à répondre à l’appel d’offre et contacté dans le même temps plusieurs Anciens qui comme moi avaient assisté à cette soirée (souvent des professionnels du secteur), avec lesquels j’avais établi un contact, afin d’échanger avec eux sur leurs fournisseurs respectifs.

A l’issue d’une présentation en Algérie, Mathéma Partners fut sélectionnée tant pour sa réactivité que pour son dynamisme. Je n’ai pas eu à regretter ce choix et quatre mois plus tard nos premiers magasins ouvraient !

C’est donc bien grâce au Réseau que j’ai pu découvrir Mathéma Partners et engager une collaboration. Que ce soit à travers l’annuaire où les rencontres, le réseau est une source remarquable de fournisseurs, de clients potentiels et de partenaires divers. Ayez le réflexe de le solliciter (avec élégance et circonspection), et... que le meilleur gagne !

*N.B : L’usage de l’annuaire à des fins de prospection doit être réalisé pour des actions ponctuelles et limitées, avec tact, dans le respect des usages, de l’éthique et de la réglementation en vigueur, que ce soit vis-à-vis du Réseau ou des prospects ciblés. Attention à ne pas scier la branche sur laquelle nous sommes assis ! Le Réseau est notre force..., usons-en sans en abuser !*

*Pour des actions de marketing direct de plus grande envergure, vous pouvez nous solliciter pour louer notre fichier (extractions et critères ciblés correspondant à votre demande).*

Contact : **i.barb@essca.asso.fr**

<sup>1</sup> Site de Wataniya Telecom : [www.nedjma.dz](http://www.nedjma.dz)

Pour mémoire, on trouve sur notre site :

[www.anciens-essca.com](http://www.anciens-essca.com)

- Consultation et mise à jour en ligne de vos coordonnées
- Consultation de la version quotidiennement actualisée de l’annuaire et des offres d’emplois
- Calendrier des activités et des rencontres
- La Lettre de Partenaires
- Informations sur la gestion de votre carrière
- Revue de Presse et nouvelles sur le Réseau

## Club de Londres

17 personnes étaient présentes à la soirée du 21 Octobre dernier à la Brasserie belge de Londres pour une sympathique soirée. Seul couac, l'animatrice du club, Claire VINÇONNEAU (promo 94), a eu un problème avec le flash de son appareil et les photos prises ont été inexploitable... Dommage !

Claire partant en congé de maternité, c'est Arnaud de MONTILLE (promo 98) qui s'est chargé de l'organisation de la réunion de Janvier pour une soirée patin à glace sur la patinoire extérieure installée l'hiver dans la cour intérieure de Somerset House. Mais las ! ce sympathique concept s'est finalement transformé en soirée pub et sera réitéré ultérieurement.

[arnaud.demontille@ge.com](mailto:arnaud.demontille@ge.com)  
[clairevinconneau@hotmail.com](mailto:clairevinconneau@hotmail.com)

## Club de Barcelone

A l'invitation de Sylvie LEMAIRE-CENTENO (promo 82), animatrice du club, Céline FRANÇOIS (promo 1998), Yann RAMBOUSEK, (promo 96), Nicolas TABOURDEAU (promo 97) et Loïc COMBE (promo 99) se sont retrouvés un soir de froid vigoureux pour un dîner typique au restaurant "EL VELL SARRIA", vieille maison datant de 1745, autour de la spécialité locale "El Vell Sarria" (riz de montagne aux cèpes). Au fil des conversations : projets professionnels des uns et des autres, la Chine (Yann) et ... Barcelone.

[sylvielemaire@yahoo.com](mailto:sylvielemaire@yahoo.com)



>> Diner du 16 Décembre 2004

## Club Poitou-Charentes

La seconde réunion de ce nouveau club a eu lieu le 24 février. Les anciens élèves localisés dans les Deux-Sèvres, la Vienne et les localités avoisinantes (Sud Vendée et Charente-Maritime) ont également été conviés.

## Club de l'Est

La soirée initialement prévue le 3 Février pour une visite de la Brasserie Kronenbourg (suivie d'un dîner), a finalement été reportée au 17 mars faute d'inscriptions suffisantes. Au programme : découverte des origines de la bière, trois siècles d'histoire des Brasseries Kronenbourg depuis 1664, principales étapes de fabrication... et initiation à l'art de la dégustation !

**Laurent RIGAUT (Promo 94)**

[lrigaut@ares.fr](mailto:lrigaut@ares.fr)

# Nouvelles des Groupes emploi

## Jeunes Diplômés (Paris)

- Taux de placement : 11 sur 17

Cet atelier a démarré l'année le 8 novembre 2004 avec 17 personnes dont 16 demandeurs d'emploi : 12 de la promo 2004, 4 de la promo 2003 et 1 de la promo 2001. Les profils sont essentiellement marketing (grande consommation, Yield management) avec néanmoins 2 candidats à un poste d'auditeur et 1 en conseil en organisation. Les filles sont majoritaires avec 11 représentantes.

A fin janvier après la tenue de 11 réunions au rythme de 1 par semaine, 8 ont trouvé un emploi, et 3 un stage de longue durée. Parmi les 6 derniers, plusieurs devraient signer un contrat dans les semaines à venir.

Un nouveau groupe s'est constitué pour le démarrage d'une nouvelle session le 7 février avec 6 Jeunes diplômés 2004.

Merci aux animateurs qui, chaque semaine viennent animer bénévolement en binôme et à tour de rôle ces ateliers : Sylvain BERTHELOT (Promo 82), Marc BORIES (Promo 90), Arnaud CANTET (Promo 93), Alix de MALARTIC (Promo 82), Gabrielle GARZ (Promo 95), Sylvie LECOMTE (Promo 88) et Sylvie POTEL (Promo 77).

Contact : [i.barb@essca.asso.fr](mailto:i.barb@essca.asso.fr)

## Nantes

Ce groupe très dynamique connaît de nombreux mouvements depuis septembre avec l'arrivée régulière de nouveaux participants de profils et promotions très diversifiés. On peut noter la présence de plusieurs candidats issus de la formation continue diplômante de l'école ou des chaires et qui, bien que n'ayant pas suivi l'ensemble d'une scolarité "initiale" esscaïenne, ont compris tout l'intérêt d'une démarche réseau.

Depuis la rentrée de septembre, le groupe a fêté le succès de 6 candidats et accueille lors de ses sessions bi-mensuelles une moyenne de 12 participants.

L'encadrement de ce groupe est assuré par : Fabrice COUDRAY (Promo 87), Eric JOSSO (Promo 89) et Isabelle BARB (Promo 81).

Contact : [i.barb@essca.asso.fr](mailto:i.barb@essca.asso.fr)

## Création d'un second club Senior de chercheurs d'emploi à Paris

Notre premier groupe étant pour l'instant au complet, nous venons de créer un second club informel pour les cadres confirmés qui rassemble déjà 6 personnes pour partager méthodes et expériences liées à la recherche d'emploi.

Toutes promos et situations professionnelles sont les bienvenues.

Contact : [gabriellegarz@yahoo.fr](mailto:gabriellegarz@yahoo.fr)



# Fonctions artistiques et culturelles

## Ou comment vivre une vie d'artiste quand on a fait l'ESSCA !

Tous les actifs du secteur culturel n'exercent pas nécessairement une profession culturelle, c'est-à-dire un métier spécifique du domaine des arts, du spectacle ou de l'information. Ainsi, le directeur financier d'un théâtre ou d'une chaîne de télévision exerce un métier non culturel dans un secteur culturel. Ce dossier met en valeur quelques parcours d'Anciens qui ont fait leur métier de leur passion ou que les hasards de la vie ont amenés à exercer une profession dans le secteur des arts.



### Vincent Danhier

(Promo 98) [vincent@theolddeadtree.com](mailto:vincent@theolddeadtree.com)

Attaché Commercial à la SERNAM  
et Bassiste du groupe

**"The Old Dead Tree"**

#### **Vous exercez deux "métiers" très contrastés. Comment cela s'est-il fait ?**

Le transport et la logistique m'ont toujours intéressés et, en accord avec mon projet professionnel, j'ai réalisé mon stage de fin d'études au marketing produits de D.H.L puis suis entré chez MORY TEAM. Fin 2002, j'ai intégré la SERNAM où je vis une expérience professionnelle épanouissante dans un contexte passionnant.

Mon parcours artistique a commencé durant ma 3<sup>ème</sup> année à l'ESSCA lorsque j'ai rencontré les 3 autres membres de mon groupe "The Old Dead Tree", par le biais d'une annonce dans un studio de répétition. Pendant 2 ans nous avons travaillé sur des reprises et quelques compositions, ce qui nous a permis de nous construire en tant que groupe. Puis nous avons composé nos propres morceaux et commencé à démarcher des labels (maisons de disques). Nous avons enregistré un CD 4 titres (metal/rock) vendu à plus de 1000 exemplaires ce qui est plutôt honorable pour un CD autoproduit. Fin 2001 nous avons signé avec un label spécialisé (Season of Mist) qui nous permet de bénéficier d'une promotion et d'une distribution internationale. Notre 1<sup>er</sup> album (The Nameless Disease) a été enregistré en Allemagne courant 2002. Nous avons travaillé avec un producteur pro-

fessionnel (Andy Classen), disposant de son propre studio. Sorti en 2003 cet album a été porté par de très bonnes critiques dans les médias spécialisés et s'est plutôt bien vendu en France, au Benelux et en Allemagne. Côté concerts nous avons multiplié premières parties et festivals avec des audiences moyennes de 500 à 1000 personnes par date.

#### **Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?**

Il est difficile de concilier sa vie privée et professionnelle avec la vie du groupe. Etre musicien s'entreprenant avec passion mais demande aussi beaucoup de volonté, d'organisation... et de sacrifices ! Sur le plan professionnel, dans la mesure où mes obligations se trouvent remplies je peux bénéficier de la compréhension et du soutien de mes employeurs. Je suis très transparent sur mes activités ce qui me permet d'obtenir les facilités nécessaires pour les enregistrements et les concerts.



#### **Le téléchargement illégal de musique en ligne préoccupe les majors du disque. Quel est son impact sur un petit label ?**

En 2004 les ventes d'album ont baissé de 10% en moyenne, et de 20 à 30 % sur le segment des singles. Le piratage n'est pas le seul responsable et cette

évolution s'explique partiellement par l'appauvrissement de l'offre musicale. On assiste à un fort développement des titres "easy-listening" trop formatés ou standardisés, diffusés en "heavy-rotation" et dont le cycle de vie est inférieur à 2 mois. Aujourd'hui, les gens ne veulent plus payer pour des titres "kleenex" dont ils se lasseront en quelques mois. Donc ils les téléchargent, puis les effacent...

En ce qui nous concerne, l'impact du piratage est plus limité. Pour nous, Internet peut même constituer un moyen de promotion supplémentaire. Nous avons la chance de nous adresser à un public de passionnés pour qui le support est important. Il s'agit d'une vraie culture. Tous les artistes à véritable personnalité musicale qui créent un lien affectif avec leur public sont moins exposés au piratage, même si nous sommes tous touchés malgré tout.



## Martin Caraux

(Promo 2001) [caraux@filmsdistribution.fr](mailto:caraux@filmsdistribution.fr)

Assistant commercial

Films Distribution



## Quels conseils donneriez-vous à un Ancien souhaitant suivre vos traces ?

Foncer car il n'y a rien de pire que les regrets mais avoir néanmoins conscience des concessions professionnelles et personnelles que cela implique. Savoir s'entourer et... persévérer, car rien n'est facile !

Propos recueillis par Philippe Coullomb

Voir sur notre site internet la position de V. Danhier sur le statut des intermittents du spectacle.

## AGENDA

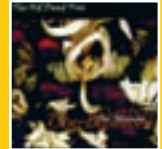
24/25/26 juin 2005 :

**Festival Fury Fest au Mans**

(Plus grand festival métal rock / alternatif en France  
40 000 personnes attendues)

Septembre 2005 : **Sortie du 2<sup>ème</sup> album**

Pour en savoir plus : [www.theolddeadtree.com](http://www.theolddeadtree.com)



## Quel a été votre parcours depuis la sortie de l'ESSCA ?

J'avais besoin d'air et je me suis accordé un an de voyage avant de travailler. J'ai ainsi découvert la Nouvelle Zélande, l'Australie, et une partie de l'Asie. A mon retour, je me suis appuyé sur le groupe emploi de Paris pour m'aider dans ma recherche. Ce groupe m'a donné accès à de nombreux contacts et m'a surtout aidé à raisonner "en réseau". Après 3 mois de recherche j'ai trouvé un emploi correspondant exactement à mes aspirations : du marketing export, chez Films Distribution.

## Pourquoi le cinéma ?

Le cinéma m'a toujours passionné et dès mon entrée à l'ESSCA j'ai veillé à la cohérence de mon CV pour maximiser mes chances de pouvoir travailler dans ce secteur. J'ai commencé chez Sony Music, continué comme assistant Marketing chez MK2, puis ai fait mon stage d'alternance chez Thomson Multimédia. Cette cohérence a payé dès mon premier entretien.

## Comment fonctionne l'industrie du cinéma ?

Il y a trois principaux métiers : la production, la distribution, et l'exploitation en salle. Le producteur rassemble les fonds nécessaires pour que le film se tourne. Le distributeur achète les droits du film, puis organise sa sortie en salle. Il élabore une stratégie de sortie, réalise les affiches, la bande annonce... (BAC, Mars Distribution...). Bien entendu il doit ajuster sa stratégie au potentiel du film et aux résultats réalisés en salle qu'il suit de près. Il existe une différence entre le Distributeur France et le

Distributeur International. Films Distribution par exemple, se positionne uniquement sur l'international.

L'exploitant, le dernier maillon de la chaîne, négocie la diffusion du film dans sa salle avec le distributeur puis l'exploite. Mais cette négociation prend en fait la forme d'un rapport de force. Pour s'assurer les droits de diffusion des Blockbusters, l'exploitant est souvent contraint d'accepter également des films au potentiel moindre, proposés par le même distributeur. Les exploitants sont soit indépendants (ex : les 400 coups à Angers), soit organisés en réseaux (ex : Pathé, MK2 ...).

Les sociétés du secteur peuvent être présentes sur un seul de ces métiers ou bien sur les trois, comme U.G.C, Gaumont, etc...

## Comment vend-on un film français à l'étranger ?

Avant de le vendre, il faut en acheter les droits au producteur, le plus souvent sur la base du scénario. Charge à nous d'évaluer le potentiel du film à l'export qui peut être très différent de son potentiel national. Par exemple le film en préparation sur la vie de François Mitterrand devrait bien marcher en France mais sera très difficile à vendre hors de nos frontières.

Une fois les droits achetés, nous devons les revendre au plus grand nombre de pays. Pour cela nous organisons la promotion du film auprès des acheteurs étrangers, lors des marchés du film (Cannes, Berlin...) : projections de films, édition de plaquettes etc. A l'issue d'une diffusion dans un festival par exemple, les acheteurs nous contactent et nous négocions les droits pour le pays concerné. ...

... L'acheteur nous verse un minimum garanti, indépendant des recettes du film, sur lequel nous prenons une commission. Il est responsable de la diffusion dans son pays et de la remontée des données chiffrées sur la performance du film (en salles, mais aussi vidéo et T.V). C'est sur cette base que nous calculons les montants à reverser au producteur.

**On entend beaucoup parler de piratage sur internet. Ce phénomène vous impacte-t-il ?**

Sur l'Asie, oui. En Chine nous ne vendons aucun film car le marché serait inondé de DVD pirates quelques jours

seulement après l'envoi de la première bande. Mais sur les autres régions nous n'en souffrons pas.

**Quels conseils donneriez-vous à un jeune diplômé voulant travailler dans le cinéma ?**

Il n'est pas très dur de trouver un stage ou un poste dans l'audiovisuel. Je recommande le site [www.mass-media.fr](http://www.mass-media.fr) qui regorge d'offres en tous genres. Mais attention aux offres mirobolantes qui peuvent cacher des postes sans intérêt.

*Propos recueillis par Philippe Coullomb*



**Laurence Dillenberg-Mottelay**

(Promo 86) [lauredill@aol.com](mailto:lauredill@aol.com)  
[www.magicmomentsunlimited.de](http://www.magicmomentsunlimited.de)

Actrice, Conceptrice-rédactrice,  
 Traductrice

**MAGIC MOMENTS UNLIMITED**

**Vous réalisez des spectacles de magie. En quoi consistent vos activités ?**

J'ai toujours été passionnée par le théâtre, le mime et la danse et mon mari est magicien professionnel. Pour le besoin d'un tour il a eu besoin d'être assisté au cours d'un spectacle et cela a si bien fonctionné que nous avons décidé de travailler ensemble. J'ai alors cessé mon activité de rédactrice-conceptrice en 1992.

Nous créons et réalisons des spectacles lors d'événements organisés par des entreprises ou des particuliers (respectivement 80 % et 20 % de notre activité). Ces numéros sont basés sur un cahier des charges et visent à divertir ou faire passer un message (publicitaire, culture d'entreprise, etc.). Il s'agit d'une véritable prestation de services. Pour officialiser par exemple le changement de dirigeant d'une entreprise familiale qui fabrique des boîtes aux lettres, nous avons créé un tour consistant à placer l'ancien dirigeant sur une gigantesque boîte aux lettres, le faire disparaître et le remplacer par son fils.

**Qu'aimez-vous le plus dans ce métier ?**

J'apprécie beaucoup les aspects relationnels, de création et d'interprétation ainsi que la diversité des interventions à créer (textes, mise en scène, costumes, etc.) même si nous disposons d'une boîte à outils dans laquelle nous piochons régulièrement pour créer et revoir nos spectacles.

**Comment expliquez-vous votre succès ?**

Ce type de métier vient des Etats-Unis et son aspect novateur a joué un rôle essentiel dans notre développement. Nous réalisons des spectacles en 5 langues :

allemand, français, anglais, espagnol et italien et nous avons été précurseurs en Allemagne. Le bouche à oreilles nous a été très bénéfique et nous a permis de constituer une base de clients fidèles.

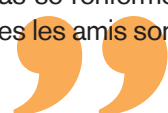
**Pourquoi n'avez-vous pas développé le même genre de prestations en France ?**

Nous avons essayé mais malheureusement sans grand succès sans doute pour des raisons d'ordre culturel. Depuis 2004 je me suis remise à mon compte en tant que rédactrice-conceptrice et traductrice (français/allemand) en raison des difficultés engendrées par l'après 11/09/2001 (coupes budgétaires des entreprises). Je suis basée sur l'île de Noirmoutier et profite pleinement des nouvelles technologies pour travailler à distance. Mais j'aide toujours ponctuellement mon mari pour la préparation de ses spectacles désormais plus spirituels et humoristiques.

**Quels conseils donneriez-vous à un jeune Escaïen qui souhaiterait lui aussi sortir des sentiers battus ?**

Il n'est pas évident de choisir un métier artistique en France. Il est impératif de bien se renseigner sur les tenants et aboutissants et de valider la présence d'un marché sur le sujet que l'on retient. Je lui conseille aussi de soigner son réseau d'amis et de ne pas se renfermer sur lui-même car dans les moments difficiles les amis sont essentiels.

*Propos recueillis par Stéphane Vapillon*





## Cédric Atlan

(Promo 98)

Chanteur

### Comment êtes-vous passé de l'ESSCA à la chanson ?

Mon dernier stage s'est passé sur l'antenne d'N.R.J. Je cherchais une société centrale dans la musique pour pouvoir mettre un pied dans ce monde qui m'était fermé et inconnu. D'un poste "marketing" j'ai ensuite évolué vers l'antenne pure avec la réalisation d'émissions et j'y suis resté 4 ans. Cela m'a permis de travailler sur la station le week-end et de consacrer toute la semaine à la musique. Au bout de ces quatre années, à force d'écrire de nouvelles choses, de les maquetter, de rencontrer des gens, de pousser des portes et de les ré-ouvrir car elles se ferment vite... une maison de disques m'a signé.

### Quelle a été la plus grosse difficulté à surmonter ?

L'absence de cadre. J'ai toujours fui le monde de l'entreprise car il ne me convient pas. En revanche son inertie m'a manqué. Si je me lève à 14H et que je me recouche à 14H30, personne ne me dit rien... Il me faut donc être vigilant tous les jours afin de respecter mes plages de travail.

### La formation ESSCA vous a-t-elle aidé à réussir ?

Oui indéniablement. Elle m'a permis d'avoir une vision plus globale de la musique car c'est une industrie. Elle m'a également permis de lire et négocier un contrat, d'avoir conscience de ce qu'est une image, de son importance... et bien plus encore. En revanche elle ne m'a rien appris en ce qui concerne la création et c'est tant mieux.

### L'industrie du disque toute entière se mobilise aujourd'hui contre le piratage sur internet.

#### Quel regard portez-vous sur ce phénomène ?

Cette histoire a commencé avec la mise en vente de CD vierges. Les gens ont eu sous les yeux 2 CD quasiment identiques, l'un à 25 € et l'autre à 1 €. On a ainsi assisté à une dévalorisation terrible du produit.

Dans un deuxième temps le peer-to-peer <sup>(1)</sup> s'est répandu et a retiré toute valeur marchande aux CD. Je ne pense pas qu'un produit auquel on retire sa valeur marchande puisse un jour la retrouver ; c'est un peu comme si la radio devenait payante. D'autant que même en condamnant un "kazaa" <sup>(2)</sup> à fermer, son clone naît instantanément à l'autre bout de la planète...

Enfin la protection numérique d'un CD (copy controlled) ne constitue pas un véritable frein puisqu'il suffit qu'un seul internaute copie un titre depuis sa radio pour que le fichier soit accessible du monde entier.

## ACTUALITÉ



Pour en savoir plus et le contacter :

<http://www.sonymusic.fr/cedricatlan/>

Infos : **Enregistrement et sortie du 2<sup>ème</sup> album en 2005.**

On peut comprendre que "L'industrie du disque toute entière se mobilise" : la musique est en train de se dématérialiser, les usines des maisons de disques ne tournent plus (le marché a chuté de 30%) et le nouveau modèle "Internet" leur échappe complètement !

J'aimerais que le téléchargement payant séduise le public, grâce à un prix attractif et une bonne qualité du support, mais il est trop tôt pour dire si ce marché va décoller.

On pourrait également imaginer un équivalent mondial de la SACEM, un syndicat qui collecte et redistribue les droits aux artistes et qui taxerait les fournisseurs d'accès.

### Quel conseil donneriez-vous à un jeune Ancien souhaitant se lancer dans la chanson ?

D'en faire... des chansons... et d'être opiniâtre car rien ici-bas n'est impossible.

*Propos recueillis par Philippe Coullomb*

<sup>(1)</sup> **Peer-to-peer** : échange de fichiers en direct entre internautes. L'absence de passage par un serveur central empêche tout contrôle du trafic.

<sup>(2)</sup> **Kazaa** : logiciel le plus connu de mise en relation des internautes pour des échanges en peer-to-peer. Il en existe beaucoup d'autres : e-donkey, sherazaa, Gnutella, etc...

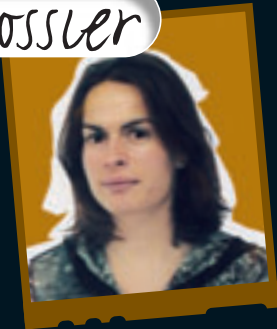
## Les ESSCA et la culture

D'après la dernière enquête emploi de l'INSEE, 429 000 personnes exerçaient en France en mars 2002 une profession culturelle, soit près de 2% de la population active occupée. Les professions de l'audiovisuel et du spectacle ainsi que celles des arts plastiques et métiers d'art concentrent chacune, plus du quart des actifs exerçant une activité dans la culture.

Fin 2004, 102 Anciens travaillaient dans le secteur culturel dont 91 dans les industries culturelles : 19 dans les activités cinématographiques et vidéo, 15 pour la radio-télévision, 26 dans la presse et 31 dans l'édition-librairie. Ils n'étaient que 2 dans des bureaux d'architecture, 4 dans des activités artistiques et 3 dans des activités liées au patrimoine.

Parmi les ESSCA, la profession dite culturelle la plus répandue est de très loin le journalisme (15 personnes). Mais le réseau compte aussi en l'état de nos connaissances : 3 musiciens, 1 sculpteur, 1 comédien, 1 actrice, 2 réalisateurs et 1 infographiste.

>> Pour en savoir plus : <http://www.culture.gouv.fr/dep/>



## Laurence Clerjaud

(Promo 2001) [laurence.clerjaud@wanadoo.fr](mailto:laurence.clerjaud@wanadoo.fr)

Co-fondatrice du label musical  
**"Nice Cream Records"** (rock indépendant)  
 et Promoteur des Ventes pour B.M.G.



### Vous avez monté un label musical ; comment cela s'est-il passé ?

Durant mes études, tous mes stages étaient en relation avec le domaine musical. La musique est ma passion et je désirais plus que tout travailler dans ce secteur. Mon stage de fin d'études s'est déroulé à la promotion des ventes de Sony Music et je suis ensuite entrée chez Naïve, puis chez Universal Music, toujours à la promotion des ventes.

En juin 2002, j'ai décidé d'effectuer un break d'un an pour monter un label : Nice Cream Records (NCR). La création de ce label s'est fait autour du projet musical Jen h.ka. (rock indépendant) que j'ai découvert pendant mon stage chez Sony par l'intermédiaire de leur manager qui y travaillait aussi. Je suis immédiatement tombée sous leur charme musical. Faire partie de l'aventure fut alors une évidence et je m'y suis pleinement investie. Le label a été créé avec 4 autres personnes (le manager de Jen h.ka et 3 membres du groupe) avec pour objet : le management d'artistes, l'autoproduction et l'auto-distribution d'albums, la promotion et l'organisation de concerts.

Les premiers mois ont été dédiés à la prise de contact avec tous les intermédiaires du milieu musical pour se faire connaître. Pas moins de 50 dates de concert ont été calées pendant cette période. Le premier album "A la place de Rose" est alors sorti.

Puis BMG m'a contactée pour être promoteur des ventes siège où j'assure actuellement l'interface entre le commercial et les labels tout en poursuivant en parallèle l'aventure Jen h.ka

### Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Nous avons rencontré les difficultés habituelles relatives à la création d'entreprise et ma formation ESSCA m'a aidée à mieux appréhender les aspects juridiques et comptables.

Au sein de "Nice Cream Records", j'avais la responsabilité de la partie commerciale (démarchage des magasins pour vendre le CD en auto-production) et de la partie concert (démarchage des salles de concert pour caler des dates).

### Le quotidien doit nécessiter une organisation drastique ?

Mon emploi du temps chez BMG est tel que je ne peux pas assurer le quotidien du label mais j'apporte ma contribution en passant par NCR pour toutes mes conceptions graphiques opérationnelles.

### Quel horizon donnez-vous à l'activité de Nice Cream Records aujourd'hui ?

Au delà de la production de Jen h.ka, NCR a maintenant diversifié ses activités : graphisme, création de sites internet et studios à Ivry-sur-Seine disponibles pour des répétitions et des enregistrements d'album.

Le 2<sup>ème</sup> album de Jen h.ka "Jalouse" est disponible depuis décembre 2004, et le 3<sup>ème</sup> album sortira en septembre 2005.

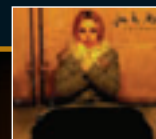
### Tout cela ne donne-t-il pas envie de se consacrer pleinement au label ?

Ce serait en effet une opportunité de pouvoir me consacrer à plein temps au label. Nous sommes actuellement dans une phase de réflexion pour déterminer des axes de développement : comment dynamiser le studio d'enregistrement ou développer les activités annexes telles que le graphisme par exemple ?

### Beaucoup de jeunes ESSCA sont eux aussi passionnés par l'univers musical ? Quels conseils leur donner ?

Le point essentiel pour se lancer dans l'univers "impitoyable" de la musique est la PASSION. Si vous êtes vraiment passionnés, alors foncez !

*Propos recueillis par Yannick JEHANNO*



## ACTUALITÉ

jen h.ka

[www.jenhka.com](http://www.jenhka.com)

Prochains concerts :

**18/03** : Salle Gérard Philippe  
à Fontenay-sous-Bois (94)

**30/03** : La Maroquinerie à Paris.

**N.B** : sur présentation de cet article et pour l'achat de 2 places de concert, 1 album vous sera offert !

Pour plus d'informations sur les studios NCR :  
contact Alban (06 83 30 05 12)



## Tassou (Promo 80)

### Sculpteur (inventeur du "cybertrash")

tassou.remy@wanadoo.fr • [www.tassou.com](http://www.tassou.com)

Nous invitons les Anciens de l'ouest à aller découvrir les oeuvres de Tassou actuellement exposées au musée des transmissions militaires de Rennes. Ceux du Sud-Est peuvent se rendre à sa galerie à Grasse et écouter son émission sur Agora FM !

#### Comment devient-on sculpteur ?

Progressivement puis intensément ! Après l'ESSCA, j'ai créé une entreprise de négoce de meubles aux Emirats Arabes Unis. Puis, je suis rentré en France où j'ai monté une entreprise d'organisation et de production de spectacles sur Nantes, Angers et Cholet (concerts notamment : Higelin, Souchon, Nougaro, etc...). Cette expérience s'est malheureusement ponctuée par une liquidation judiciaire lorsqu'un promoteur a escompté les 1 MF de traites qu'il détenait avant de déposer le bilan ; les banques se sont alors retournées vers moi... En 1988, encore sous le choc, j'ai rejoint ORT, concessionnaire de service public en charge de la mise en ligne du registre de commerce sur le minitel. En parallèle, ayant désormais plus de temps de libre, je me suis mis à créer, d'abord des bouteilles pleines de microprocesseurs que j'offrais aux amis chez qui j'allais en leur disant "cette bouteille a une puissance de calcul supérieure à tous les ordinateurs" ! Voyant que cela leur plaisait, je me suis mis à en faire davantage, puis à élargir mes créations (travail du bois, bouteilles incrustées dans le bois, etc...).

#### Quel est le quotidien d'un sculpteur ?

Il y a d'une certaine manière une grande similitude avec le monde de l'entreprise car un artiste doit créer, stocker des matières premières, produire, communiquer et vendre bien entendu. Le principal avantage est que l'on joue en travaillant, ce qui procure un grand bonheur !

#### Qu'est-ce que le "cybertrash" ?

C'est le nom de ma première œuvre. Je l'ai ensuite donné plus largement à mon style car celui-ci repose sur les rebuts de la cybernétique. Le cybertrash consiste à réaliser un travail de mémoire sur des objets (composants électroniques issus d'ordinateurs, de télévisions, de magnétoscopes ou de matériel hi-fi), c'est-à-dire à les mettre en valeur et à les immortaliser pendant leur période de visibilité car ils sont voués à disparaître.

#### Comment récupérez-vous les composants ?

J'ai récemment quitté Paris pour m'installer à Grasse afin de me rapprocher notamment de Sophia-Antipolis. Je travaille en effet beaucoup avec les entreprises qui y sont implantées. Alcatel Space, Philips et surtout Texas Instrument me donnent des matériels issus de leurs

chaînes de production (wafers, circuits intégrés, et même un morceau de satellite !). J'ai également des amis et des collectivités qui me procurent des matériaux. Je dispose d'une salle de stockage de 40 m<sup>2</sup> environ.

#### Où exposez-vous et à qui vendez-vous vos œuvres ?

Des expositions sont régulièrement organisées à Sophia, mais également à Grasse, Cannes, Nice et parfois Paris. Certains collectionneurs apprécient beaucoup mes œuvres puisque 20 d'entre eux en ont plusieurs et certains en ont 15, 20 et même 45 ! Enfin, je vends aussi des œuvres aux entreprises. Elles les exposent dans leurs locaux, les offrent à leurs clients ou lors de remises de prix internes ou externes. Je crois d'ailleurs beaucoup à cet axe de développement.

#### Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées dans le cadre de ce développement d'activité ?

Le métier d'artiste est difficile d'accès car il y a un microcosme Beaux-Arts. Il faut s'armer de patience et construire progressivement son réseau pour parvenir à se faire connaître et peut-être alors à véritablement percer. J'ai aujourd'hui la chance de figurer dans le dictionnaire "Grund" (lequel recense environ 14 000 artistes d'art contemporain du monde entier) et d'être membre de l'académie italienne "Greci Marino" des arts et lettres ainsi que du "Mérite et dévouement français". Internet s'avère également très utile pour se faire connaître. Toutes mes œuvres y sont visibles dans le catalogue raisonné ainsi que les articles de presse et les performances réalisées (NDLR : collaborations avec d'autres artistes).

#### Si un jeune ESSCA vous sollicitait pour le conseiller, que lui diriez-vous ?

Comme dit si bien Jean-Pierre Arnoux, galeriste à Saint Germain-des-Prés, "la différence entre un artiste connu et un artiste inconnu, c'est que l'un est connu et pas l'autre !". Cette lapalissade est riche de sens. Il faut toujours persévérer, aller de l'avant et créer. Sortir, se montrer et se faire connaître, c'est essentiel.

#### A quand une exposition à Angers ou à l'école ?

Pourquoi pas ?  
Ce serait avec grand plaisir !

Propos recueillis  
par Stéphane Vapillon

Panastar ou l'exo-planète.  
Réalisée avec des cartes  
de magnétoscopes sur une couverture  
thermique de satellite.



Olivier  
Rodary  
(Promo 80)

Galiériste



>> En arrière plan, le portrait d'Arthur Rubinstein par J. Clavo

### Quel est le quotidien d'un galiériste ?

On trouve trois grands aspects dans la fonction de galiériste :

- **La relation avec les artistes** : il s'agit d'une sorte d'assistance psychologique quasi quotidienne pour les soutenir dans leur démarche artistique.

Je travaille avec 17 artistes de styles différents dont la dimension commune est le figuratif contemporain orienté Europe du Sud (couleurs et lumières). Ils sont plutôt monogames (à 80 %), c'est-à-dire qu'ils exposent exclusivement dans ma galerie.

Il faut également gérer la relation avec la famille qui croit toujours que leur proche a un talent fou, et les ayants-droits qui sont naturellement persuadés d'avoir hérité d'une fortune ! Il faut donc être sélectif et faire preuve de discernement et de diplomatie.

- **La relation clients** : un galiériste doit répondre aux attentes des clients, c'est-à-dire procéder aux expertises et évaluations des œuvres confiées, trouver les œuvres que recherche le collectionneur ou celles qui seraient susceptibles de lui plaire. Il doit aussi gérer son carnet d'adresses et l'enrichir ce qui demande d'être présent hors de France car les gros collectionneurs sont plutôt américains (New York, Californie), anglais ou japonais. Pour se faire connaître, un galiériste dispose de deux moyens principaux : Internet et les vernissages (en moyenne 1 tous les 2 mois).

- **Le travail de fond** : organiser le calendrier de la galerie, préparer les démarches et actions de marketing direct, (définir les cibles, inviter les journalistes, préparer les cartons d'invitation...). Finie l'époque où l'on attendait sagement que les gens viennent ; il faut aller les chercher, les intéresser et les convaincre.

### Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées ?

Vous ne pouvez compter que sur vous et votre débrouillardise pour amener les journalistes vers vous, intéresser les musées à vos collections (l'artiste CLAVO est ainsi présent dans tous les musés d'Espagne, ou presque), user avec modération des ventes aux enchères pour donner une surface à vos artistes et surtout exporter à destination des places fortes du marché de l'art : Londres et New York.

### Pourquoi Paris n'est-elle pas positionnée sur le marché de l'art ?

La France n'est pas un pays de collectionneurs et les lois relatives au mécénat et à la régulation du marché (droit de suite notamment) sont parmi les plus rétrogrades et les moins intéressantes fiscalement pour tous les acteurs.

Le marché français ne pèse guère plus de 7 % du marché mondial alors que le Royaume-Uni en représente 34 % et les Etats-Unis plus de 45 %. Ce n'est pas la transformation du statut des commissaires-priseurs en S.V.V. (Société de Ventes Volontaires) qui a changé les mœurs. On pourrait même dire que cette réforme a accéléré la prise de pouvoir des Anglo-saxons puisqu'aujourd'hui Sotheby's et Christies (qui appartiennent à un français, François Pinault) tiennent les deux premières places.

Il est essentiel d'avoir une notoriété internationale, tant pour un artiste que pour un marchand d'art, et un galiériste se doit d'avoir dans son "écurie" une signature internationale.

### Vous avez visiblement conservé des liens très étroits avec des Anciens de l'ESSCA ?

L'ESSCA a été pour moi une fantastique école de vie et d'humanité dont il me reste des amitiés fidèles au Japon, en Thaïlande, à Paris, Nantes ou Toulouse. Nous sommes tous confrontés au bouillonnement et à l'effervescence du monde et je crois important d'être un "guetteur éveillé" à l'écoute des hommes. Seule la confiance en l'autre permet de traverser les épreuves. C'est en tout cas ce qui m'a permis de rebondir à chaque étape de ma vie.

### Quels conseils donneriez-vous à un jeune Essaïen qui souhaiterait ouvrir une galerie ?

Lire "Kahnweiler" de Pierre Assouline, avant de s'engager dans cette voie très étroite (biographie d'un des plus grands marchands d'art). Si j'avais lu ce livre avant de reprendre ma galerie, je ne l'aurais probablement pas achetée ! Il décrit très bien la réalité du marchand d'art, ses difficultés, les soubresauts de l'activité... Cette profession est aujourd'hui réservée aux experts du marketing opérationnel. On y ajoutera une bonne dose de psychologie et des entrées dans la pseudo-intelligentsia parisienne. C'est en tout cas un formidable métier de relations humaines !

Propos recueillis par Stéphane Vapillon

**Galerie Corianne**  
corianne@corianne.net  
32, av. Rapp - 75007 PARIS  
Tél. : 01 45 55 88 49  
Website : www.corianne.net

### Art et fiscalité

Lorsqu'une vente est réalisée par un commissaire priseur, l'acheteur et le vendeur paient chacun des droits. 3 % du prix de vente est prélevé pour les ayants-droits, c'est ce qu'on appelle le droit de suite. 3,3 % est prélevé pour la Maison des Artistes. Le commissaire priseur paie une TVA à la marge de 19,6 %.

Imaginez ce que cela peut représenter sur une vente exceptionnelle, ce qui explique en partie pourquoi il n'est plus réalisé de grandes ventes en France.

## La 1<sup>ère</sup> promotion du Master of Science in European Business vient d'être diplômée

Il s'agit du premier programme diplômant de l'ESSCA enseigné entièrement en anglais. Lancé en septembre 2003 avec l'accréditation préalable de la Conférence des Grandes Ecoles, il a accueilli une première promotion de 27 étudiants de 9 nationalités différentes pour trois semestres, l'un à Angers, l'autre à Budapest, suivi par un stage

long en entreprise depuis la rentrée 2004.

Pour la rentrée de septembre 2004, le nombre de candidatures a considérablement augmenté et, après sélection, 25 étudiants de 10 nationalités différentes (France, Belgique, Chine, Taiwan, Inde, Pakistan, Philippines, Hongrie, Bulgarie, Pérou) ont démarré leur parcours à Angers.



>> Les étudiants en visite au Parlement Européen

Contact : Albrecht SONNTAG  
Tel : 02 41 73 57 18  
a.sonntag@essca.asso.fr  
<http://www.essca.asso.fr/MEB/>

## La Chaire "Management des réseaux automobiles" a 12 ans

Spécialisation professionnelle unique en France dans le secteur du commerce et des services de l'automobile, cette chaire conçue avec le GNFA, (Groupement National pour la Formation Automobile) et l'ANFA, (Association Nationale pour la Formation

Automobile), répond aux besoins du secteur de l'après-vente automobile en pleine mutation depuis 10 ans avec l'apparition de nouvelles fonctions d'interface entre le constructeur, le concessionnaire et les réseaux de distribution. Ce marché recherche en effet de jeunes cadres diplômés intégrant et conjuguant dès leur prise de fonction, culture technique des métiers et savoir-faire commercial.

Depuis 12 ans, 350 élèves ont suivi ce parcours spécialisé (chaque promotion compte en moyenne 20 étudiants). Le programme comprend 4 mois de cours (stratégie, GRH,

droit, gestion/ marketing et technologie) complétés par 6 mois de stage de fin d'études donnant lieu pour la plupart à une pré-embauche. Un mémoire professionnel mettant en relation les cours et le stage parachève le cursus. Le salaire moyen de ces jeunes diplômés se situe dans la fourchette haute.



>> Les étudiants 2004/2005 en visite à la SAGA (concession Mercedes) d'Angers

## DECF : un excellent cru !

Score encore jamais vu à l'ESSCA : 20 diplômés de la promotion 2004 sont sortis de l'école avec le DECF en mains. Une première, grâce à la mise en place du cursus en 5 ans (et bien sûr, à la motivation et au travail des étudiants).

Pour obtenir le DECF, il faut passer avec succès 4 UV sur 7 (les 3 autres étant accordées par équivalence aux diplômés ESSCA).

## Les concours 2005 du groupe ESSCA

Pour le concours d'entrée en 1<sup>ère</sup> année à l'ESSCA, réservé aux élèves de terminale, l'inscription se fait sur [www.concours-acces.com](http://www.concours-acces.com). Ce site propose également un module de téléchargement et d'entraînement en ligne sur les épreuves écrites des années précédentes. Concernant le concours d'entrée en 3<sup>ème</sup> année, qui s'adresse aux étudiants titulaires d'un Bac+2, DEUG, DUT, ou BTS, l'inscription se fait sur le site [www.essca.asso.fr](http://www.essca.asso.fr). La nouveauté concerne le concours d'entrée en 4<sup>ème</sup> année réservé aux titulaires de Licence ou de Maîtrise. Si l'inscription se fait toujours sur [www.essca.asso.fr](http://www.essca.asso.fr), les épreuves écrites et orales sont organisées cette année simultanément à Angers. Le candidat se déplace une seule fois et choisi la session qui lui convient le mieux : en avril ou en juillet. Pour la 1<sup>ère</sup> année, les inscriptions au concours d'entrée à l'ESIAE (Ecole du Groupe ESSCA - Bac +3 en commerce et gestion) s'effectuent en ligne sur [www.essca.asso.fr/esiaie](http://www.essca.asso.fr/esiaie)

ACTIONS	CONCOURS 1	CONCOURS 3	CONCOURS 4	ESIAE Cholet
Ouverture des inscriptions	lundi 10 janvier	lundi 10 janvier	lundi 10 janvier	
Clôture des inscriptions	vendredi 22 avril	vendredi 29 avril	1 <sup>ère</sup> session : vendredi 18 mars 2 <sup>ème</sup> session : vendredi 10 juin	
Epreuves écrites	jeudi 12 et vendredi 13 mai	mardi 10 mai	1 <sup>ère</sup> session : lundi 4 avril 2 <sup>ème</sup> session : lundi 4 juillet	1 <sup>ère</sup> session : mercredi 16 mars 2 <sup>ème</sup> session : mercredi 11 mai
Epreuves orales	du lundi 20 au lundi 27 juin	jeudi 16 et vendredi 17 juin	1 <sup>ère</sup> session : mardi 5 avril 2 <sup>ème</sup> session : mardi 5 juillet	
Résultats d'admission	vendredi 1 <sup>er</sup> juillet	vendredi 1 <sup>er</sup> juillet	1 <sup>ère</sup> session : mercredi 13 avril 2 <sup>ème</sup> session : mercredi 13 juillet	

# le carnet de l'Essca

## Mariages *Tous nos vœux de bonheur à :*

- **Céline OLLAGNIER** (promo 01) et **Geoffroy HUGUENIN** qui se sont mariés le 12 juin 2004 en Isère (38),
- **Rosalie VIALARD** (promo 99) et **Damien DURRLEMAN** qui se sont mariés le 30 juillet 2004 à Chaillevette (17),
- **Loïc de VOGUE** (promo 04) et **Mathilde de CLERMONT-TONNERRE** qui se sont mariés le 18 septembre 2004 à Picauville (50),
- **Sandra CHATILLON** (promo 99) et **Briec de WITTE** (promo 98) qui se sont mariés le 27 novembre 2004 à Paris (75),
- **Arnaud MAQUET** (promo 97) et **Christina SIMEONOV-MIHALEVA** qui se marieront le 9 avril 2005 à Croix (59).

## Naissances *Bienvenue à :*

- Mathieu-Jean-Marie, fils de **Jean-Pierre PROUHEZE** (promo 84) et de son épouse **Nathalie**, né le 2 septembre 2004 à Singapour,

- Edgar, fils de **Philippe WOLFF** (promo 93) et de son épouse **Marta**, né le 16 octobre 2004 à Riedisheim (68),
- Félix, fils de **Philippe LAFAILLE** (promo 88) et de son épouse **Florence**, né le 25 octobre 2004 à Thouars (79),
- Cyrielle, fille de **Claire VINCONNEAU** (promo 94) et **Norbert PERROT**, née le 15 novembre 2004 à Londres (Grande-Bretagne),
- Amaury, fils de **Arnaud de LATROLIERE** (promo 85) et de son épouse **Albane**, né le 10 janvier 2005 à Angers (49),
- Stanislas, fils de **Grégoire AUBRY** (promo 99) et de son épouse **Astrid**, né le 12 janvier 2005 à Courbevoie (92),
- Popée, fille de **Ombeline CONVENANT - del NEVO** (promo 00) et de son époux **Dario**, née le 7 février 2005 à Nantes (44).

## Décès *Toutes nos condoléances aux familles de :*

- **Jean-Claude POIRSON** (promo 63) décédé le 17 avril 2004 à Paris (75).

## Courrier des Lecteurs

## Nouvelles du Tsunami

Nous avons pris des nouvelles systématiques des Anciens situés dans la zone Asie et susceptibles d'avoir été touchés de près ou de loin. Les nouvelles que nous avons glanées ici et là jusqu'à présent sont rassurantes à l'exception d'une ancienne basée en Thaïlande et dont les parents, en séjour avec elle pour les congés de Noël ont disparu... Voici quelques extraits des messages que nous avons reçus.

Je viens de prendre contact avec ma filleule de promotion Cécile LETOCART (promo 99) en poste pour le groupe Accor en Thaïlande. Cécile n'a pas été épargnée par cette catastrophe. Elle et sa soeur sont hospitalisées à Bangkok et se portent heureusement bien. Son père et sa mère n'ont malheureusement pas eu la même chance et sont aujourd'hui portés disparus.

**Marc KOFFI (promo 98)**  
[mkoffi@yahoo.com](mailto:mkoffi@yahoo.com)

Nous avons été frappés par l'ampleur du désastre et nombre de réunionnais ont de la famille dans cette partie du monde. Mais bien qu'étant dans l'Océan Indien, nous étions très loin de l'épicentre et à part quelques dizaines de bateaux coulés nous avons été totalement épargnés. Heureusement car nous étions nous aussi en famille au bord de la mer (nous avons vu une grosse vague mais rien de plus). Néanmoins nous en avons eu rétrospectivement froid dans le dos... Ici comme partout la mobilisation fut massive pour venir en aide aux sinistrés. Merci pour votre mail et votre considération, nous sommes de tout coeur avec

ceux qui ont perdu quelqu'un dans cette catastrophe.

**Bénédicte Normand Kahan (promo 89)**  
[michel.kahan@wanadoo.fr](mailto:michel.kahan@wanadoo.fr)

Les personnes de l'Essca de mon entourage étaient à Hong Kong lors de la catastrophe. Quant à moi, j'étais en France pour Noël. A Hong Kong pas de dégâts à déplorer mais nous avons entendu des histoires bouleversantes de la part de nombre de personnes revenant de là-bas, notamment mes responsables dont nous sommes restés sans nouvelles pendant 3 jours.

**Carine BELLEE (promo 03)**  
**Chef de Produit Junior**  
[carine@tntfashionltd.com](mailto:carine@tntfashionltd.com)

Merci de prendre des news ainsi. Nous avons été directement affectés par le tremblement de terre et son Tsunami. Cependant rien à déclarer de mon côté.

**Matthias de FERRIERES (promo 00)**  
**Head of Technical Studies AXA Insurance Singapore**  
[matthias.deferrieres@axa.com.sg](mailto:matthias.deferrieres@axa.com.sg)

Pour ma part, je suis bien vivant, ayant été en France au moment de ce drame, mais des amis à moi n'ont pas eu la même chance. Merci en tout cas pour votre attention et votre sollicitude. Je vous souhaite une bonne année du Coq.

**Yves-Henri ROBILLARD (promo 96)**  
**Chief Representative - EM LYON - INSA Shanghai**  
[ROBILLARD@em-lyon.com](mailto:ROBILLARD@em-lyon.com)

## Merci

Ce court mail pour vous remercier de votre travail car grâce à vous, j'ai trouvé un emploi ! Au mois de novembre dernier, vous aviez envoyé un message à la communauté ESSCA concernant un forum européen de recrutement à Bruxelles (Careers in Europe).

J'y ai participé et grâce à vous, j'ai été recruté pour être auditeur interne chez Nestlé en Suisse. Je vais commencer le 1er Avril. Encore merci et bravo pour ce que vous faites (et vous le faites bien !).

**Sylvain DARNIL (promo 2001)**  
[sdarnil@hotmail.com](mailto:sdarnil@hotmail.com)