

Avril 2006

N°3

LA LETTRE DU CLUB AFFAIRES I.A.E.

Aix en Provence e-mail:clubaffairesiaeaix@yahoo.fr

EDITORIAL

J'ouvre avec plaisir la troisième édition de notre newsletter du club affaires des diplômés et futurs diplômés de l'IAE d'aix-en-provence.

Quelques news :

- Le Club affaires est depuis le début de l'année bien intégré dans le bureau de l'association des diplômés de l'IAE d'Aix-en-provence, par l'intermédiaire de certains de ses membres les plus connus : Claude GIUNTA, Marcel LIOTARD, Alain TIVERNE et Nathalie CLERICI.

- La dynamique du club et son efficacité sont ainsi reconnues et vont servir de relais pour relancer la dynamique de l'Association des diplômés de l'IAE d'Aix.

Qu'est-ce qu'une association de diplômés ?

C'est une association qui travaille en collaboration avec l'école dont les membres sont issus, et qui a pour vocation de développer un réseau pluridisciplinaire favorisant les échanges de connaissances et les parcours professionnels.

Ce réseau est utile et nécessaire pour tous :

*- pour l'école, car il assied sa renommée par la valeur des membres qui la représentent dans les divers milieux professionnels,
- pour vous, diplômés et futurs diplômés, car la notoriété de l'école et de ses diplômés favorise votre insertion professionnelle, et votre parcours professionnel tout au long de votre vie.*

A quoi ça sert le réseau ?

*- à faire des connaissances,
- à développer des partenariats professionnels,
- à créer une entreprise,
- à se sentir relié à une « tribu »,
- à trouver du travail ou à en proposer,
- à mieux connaître une région et à s'y intégrer,
- à sortir, partager des choses, se trouver des affinités,
- et plein d'autres choses encore...*

Ça à l'air chouette, comment puis-je y participer ?

- La première étape consiste à vérifier que vos coordonnées sont mises à jour régulièrement, pour cela aller sur le site iae aix et vérifier,

- La deuxième étape consiste à appuyer les actions du réseau en :
*. réglant votre cotisation à l'association des diplômés de l'IAE d'Aix (50 euros pour une année et l'accès à différents services, contacter Huguette DUCA, IAE, à ce sujet),
. proposant des offres d'emploi ou de stage en priorité aux diplômés et futurs diplômés par l'intermédiaire de Nathalie CLERICI, Club Affaires, et d'Elaine BLANC, Carreer Services Center, IAE,
. favorisant les mises en relation pour des « affaires » : création ou développement d'entreprise,
. faisant passer vos infos,
. etc...*
- La troisième étape consiste à en parler autour de vous, auprès des anciens de votre promo ou d'autres promos qui travailleraient avec vous ou que vous identifiez lors de manifestations.

Nous faisons tous partie du réseau de l'iae d'aix, il est de notre responsabilité de contribuer à son développement par nos actions de tous les jours !

Nathalie CLERICI

Animatrice du Club Affaires et Membre du Bureau de l'Association des Diplômés de l'IAE d'Aix en Provence
clubaffairesiaeaix@yahoo.fr

BREF RAPPEL

Qu'est-ce que le Club affaires ?

Le Club Affaires des diplômés de l'IAE d'Aix-en-Provence entame en 2006 sa troisième année d'existence.

Il a pour vocation de favoriser les échanges entre ses membres futurs créateurs, créateurs et dirigeants d'entreprise.

Il fonctionne sur la base d'une réunion un vendredi par mois à l'IAE d'Aix (présentation et échanges autour des problématiques des créateurs), et d'un jeudi soir par mois pour des échanges informels dans un café d'Aix en Provence.

D'autres initiatives dérivées du club aixois :

- la création d'un club affaires « parisien » en septembre, développé par Marcel LIOTARD, mail : marcel.liotard@free.fr, voir article,
- la création d'un atelier « Business Angels » en décembre, animé par Alain TIVERNE, contact : alain.tiverne@wanadoo.fr. voir article,

De grands chantiers sont en cours pour 2006 :

- le maillage de réseaux avec d'autres écoles d'ingénieurs et autres associations,
- la création de nouveaux clubs affaires dans d'autres villes de France et pourquoi pas à l'étranger.

Agenda du club – deuxième trimestre 2006

Jeudi 13 Avril, 19h sur Aix – apéritif dînatoire,
Vendredi 19 Mai, présentation de l'association des diplômés de l'iae d'aix, IAE,
Samedi 20 Mai, remise des diplômes 2005 et gala le soir,
Jeudi 15 juin, 19h sur aix, apéritif dînatoire.

Pas de vendredi matin défini pour le moment.

Maillage de réseaux Club Affaires

La prochaine grande étape du club est de mailler son réseau avec d'autres réseaux Club Affaires. Pour cela, nous recherchons des personnes intéressées pour participer à ce projet, merci de nous contacter clubaffairesiaeaix@yahoo.fr.

Nathalie CLERICI



le Vendredi 10 Mars dernier, l'IAE, en collaboration avec un groupe d'anciens créateurs d'entreprise a animé un atelier « professionnalisé votre démarche de création d'entreprise ! », dans le cadre du Forum Création et Reprise d'Entreprise au Parc Chanut à Marseille. L'occasion de développer le réseau d'anciens et de travailler en équipe sur un projet sympathique !

Etaient présents (de gauche à droite sur la photo) :

Hervé CARLOZ - CAAE 2004 ECOGIA – Energies renouvelables
Claude GIUNTA - CAAE 2005 BUGBUSTERS – Services Informatiques
Frédéric REGIS - MAS 1995 ELYTHE Formation
Guy BOUHANICHE MTI 2000 NEW-DEALS – Coach/Consultant/Formateur
Nathalie CLERICI CAAE 2000 BIRD – Gestion du Stress-Coaching-Formation
Marie-Pierre BUISSON MBA 2005 PROJET TECHNOLOGIQUE (NTIC)



Club Affaires GEORGES V

Le Club Affaires George V est "l'antenne parisienne" du Club Affaires de l'IAE d'Aix, en partenariat avec l'association des ingénieurs de l'école Centrale de Marseille.

Lancé le 21 septembre 2005, il contribue fortement au développement de la dynamique de notre réseau, notamment en servant de relais de communication avec les groupes professionnels de l'école Centrale de Marseille, eux-mêmes très impliqués dans les activités de leurs homologues des grandes écoles (Centrale, X, ESSEC...).

En 2006, encouragé par ses succès et conformément aux orientations données par le nouveau Bureau de l'association des diplômés de l'IAE d'Aix, le Club Affaires George V, a pour objectif de favoriser la création de groupes professionnels IAE d'Aix et de développer des synergies entre ces groupes professionnels et ceux de Centrale Marseille et des autres IAE, en commençant par celui de Paris.

Les groupes professionnels de Centrale Marseille (Management de projets, Conseil, Energie pétrole et Offshore, NTIC, Chimie, Automobile, Aéronautique) étant ouverts aux cotisants de l'IAE d'Aix, il s'agit de créer des groupes complémentaires tels que :

- Finance
- Droit des affaires
- Marketing et stratégie de développement
- Création d'entreprises
- Gestion des ressources humaines
- Etc.

Ces groupes professionnels sont indispensables au rayonnement de l'IAE et procurent à leurs participants des opportunités d'évolution et des contacts intéressants, comme le Club Affaires. Si vous souhaitez créer ou participer à un groupe professionnel dans votre région contactez marcel.liotard@free.fr. Si vous êtes en province, profitez de vos déplacements sur Paris pour rencontrer les professionnels de votre secteur d'activité en consultant l'agenda des clubs sur le Blog des groupes professionnels de l'ECM <http://esim.blogspot.com/> et bientôt celui des groupes professionnels de l'IAE d'Aix.

Pour plus de renseignement sur le Club Affaires, visitez le Blog <http://clubaffairesgeorgesv.blogspot.com/> et le site commun aux Clubs Affaires de Paris, Marseille et Aix <http://clubaffaires.free.fr/>.

Marcel LIOTARD (marcel.liotard@free.fr)

**Pour toute information concernant cette lettre,
n'hésiter pas à nous contacter : clubaffairesiaeaix@yahoo.fr**



Jean DOUGNAC

Membre du club affaires aixois

De formation initiale Sup Télécom Paris, l'IAE d'Aix (CAAE 84) m'a permis :

- ce qui est aujourd'hui pour moi un ancrage et une participation à une dynamique de développement régional
- de suivre un DESS que j'ai longtemps cru non spécialisé, pour comprendre aujourd'hui qu'il m'a enseigné l'interdisciplinarité.

Interdisciplinarité qui est précieuse, dans le portage de mon projet (ORIENT GATEWAY - TIC dans la langue de l'utilisateur final à l'export) à l'intersection des TIC et de la linguistique générale.

Secrétaire général de l'AYEX de 1986 à 1989, je n'ai jamais vraiment quitté l'AYEX. Je trouve aujourd'hui dans le Club Affaires, une conjugaison de la convivialité et d'une volonté collective d'entreprendre et de développer nos affaires que je ne retrouve pas autant dans mes autres réseaux.

Mon vœu : que notre histoire collective, malgré ses hauts et ses bas, ne fasse que commencer



Paul LEMEAU

61 ans

Membre du Club Affaires Parisien

Directeur New Business et Méthodes Infogérance du Groupe Eurware (Groupe Areva)

Que m'a appris l'IAE ?

Savoir se taire et parler à bon escient, surtout devant un patron.

Notions de droit des affaires et de calculs de rentabilité (surtout utile lors des 15 dernières années)

La tolérance : les juristes, les ingénieurs et les financiers ne font pas toujours bon ménage...mais, travaillant ensemble, ils sont d'une redoutable efficacité dans le business.

L'humilité...notion que certains ont tendance à oublier avec l'âge. Le « je sais tout » si excusable pour les jeunes loups, est tout à fait navrant pour les plus âgés.

Le management et les techniques de conduite de réunion, de créativité... : ces notions peu présentes à l'époque sont aujourd'hui un peu mieux appréhendées par l'IAE (je l'espère en tous cas)

Audrey BENYAGOUB



Membre du club affaires aixois

MBA Change & Technology 2004

Directrice des Projets Maniaks Interactive

Après 4 ans d'expérience professionnelle en tant que Chef de Projets dans le multimédia, j'ai suivi la formation MBA Change & Technology à l'IAE

Cette formation m'a permis de développer mes compétences managériales et surtout de me donner une vision d'ensemble de l'entreprise, affutant ainsi mon sens de la stratégie qui était jusque là très opérationnelle.

Cela a été aussi une formidable occasion de remettre ma pratique professionnelle en question et de rencontrer d'autres professionnels de qualité, en premier lieu parmi les participants du programme, venus des quatre coins du monde.

Sans aucun doute, je n'aurais pu réaliser mon projet actuel de création d'entreprise sans être passée par l'IAE puisque, outre les compétences que j'y ai développées, j'y ai rencontré l'un de mes associés et l'un de nos plus importants clients à ce jour.



Isabelle AYEL

L'IAE master "administration des entreprises" m'a tout simplement permis d'avoir le job que j'occupe depuis 6 mois en qualité de Directrice Adjointe du Musée d'Art Moderne de Céret dont je suis responsable de la partie gestion, administration et finances.

Même s'il s'agit d'un établissement public et que nous sommes donc financés majoritairement par les collectivités locales, les compétences dont j'ai besoin quotidiennement transcendent largement les problématiques public / privé. Les approches et les connaissances acquises dans le cadre des cours de GRH, de comptabilité, de management, de contrôle de gestion... pour n'en citer que quelques uns me sont utiles en permanence. Sans eux, je n'y aurais été car l'IAE d'Aix bénéficie d'une solide réputation et sa notoriété est reconnue y compris en pays catalan (!), et je ne m'en sortirais pas au quotidien dans le cadre de mon métier, même s'il me faut encore apprendre beaucoup cette année en raison de la spécificité du secteur public (fonction publique territoriale, comptabilité publique... dont j'avais des notions mais que je dois approfondir cette année pour exercer au mieux.

Les business angels peuvent-ils créer des emplois ?

Née aux Etats-Unis l'activité de business angel a du mal à traverser nos frontières. Si un créateur d'entreprises applique la règle des 3C (Copains, Cousins, Cinglés) pour financer son entreprise, le business angel obéit également à la règle des 3C (Chèque, Conseils, Contacts) pour accompagner les créateurs d'entreprises dans leurs développements. Les business angel sont de l'ordre de 300 000 aux Etats Unis, 50 000 au Royaume Unis et entre 6000 et 8000 en France. Soit 1 pour 1000 habitants dans les pays anglo saxon et 1 pour 10000 en France. Quel chantier !!!

En retenant la règle des 3C, on peut définir un business angel comme étant un individu qui signe un chèque à un créateur d'entreprise ou à une jeune entreprise n'intéressant ni les banques ni les sociétés de capital risque. En plus des fonds le business angel apporte ses compétences et ses contacts dans le milieu des affaires.

Le business angel est – il utile dans une économie de marché ?

Pour s'en convaincre il suffit de consulter les sites www.eban.org et www.franceangels.org.

Un créateur d'entreprise a-t-il intérêt d'ouvrir son capital aux business angels ?

Voici 2 arguments essentiels :

D'un point vue micro économique.

L'Insee et diverses études ont démontré que pour augmenter la durée de vie des entreprises il fallait essentiellement avoir une bonne formation, être entouré (d'une équipe ou de consultants), avoir des fonds propres suffisants. Comme associé ou partenaire des entrepreneurs, le business angel a un rôle à jouer.

D'un point vue macro économique

Aux Etats Unis la taille d'une entreprise est multipliée par 3 au bout de 3 ans après sa création. En France cette taille est multipliée par 1 sur la même durée.(source Radio BFM). L'effectif moyen des entreprises créées est 2,5 personnes. En France en moyenne 200 000 entreprises sont créées par an. Ce qui représente 500 000 emplois créés. Si on avait les mêmes ratios que dans les pays anglo saxon, on aurait 1 500 000 emplois au bout de 3 ans dans ces même entreprises. (presque le plein emploi si on rajoute les entreprises créées les années suivantes)

Multiplier la taille d'une jeune entreprise par 3 n'est pas une mince affaire. Et pourtant.

Le développement d'une entreprise n'est pas linéaire. D'après Jeffrey Moore qui a écrit un livre sur les nouveaux business models, les entreprises en croissance passent par des paliers qui correspondent à des paliers d'investissement et des phases de développement. La première phase, qui est une phase de mise au point des produits, de la formule de service, des premiers clients, est suivie généralement d'une phase critique qu'il appelle aussi le gouffre. Le gouffre est une phase pendant laquelle il faut industrialiser les produits et les services, convaincre les vrais clients, changer de palier. Pendant cette phase l'entreprise peut disparaître ou vivoter si elle ne trouve pas de fonds, de nouveaux partenaires, de nouveaux marchés. A ce moment un BA est utile aux entrepreneurs pour les faire passer d'une rive à l'autre, d'une phase de marché émergent à une phase de marché en croissance. A mon avis, c'est à ce moment qu'un BA peut augmenter la taille de l'entreprise en entraînant avec lui d'autres BA.

Le business angel est il rentable ?

En moyenne un investissement sur 10 est gagnant. Il y a 4 pertes et 5 opérations blanches. D'après les articles récents parus dans la presse, la rentabilité du capital amorçage est de 1% à 3.5%. Les motivations des BA sont essentiellement participer à une aventure ; faire fortune ; aider les autres...Ils investissent de 1000 euros à 300 000 Euros par ticket. Le ticket moyen est de 40 000 Euros.

Comment favoriser les rencontres BA Entrepreneurs ?

Tant qu'on aura pas trouvé de modèles économiques valable

Pour les créateurs d'entreprises

Pour les investisseurs

Pour les couples BA-entrepreneurs

la chaîne de valeurs investisseurs, entrepreneurs, travailleurs s'appauvrira.

Ces modèles économiques passent par des incitations fiscales fortes, par la création de réseaux de business angels soutenus par les pouvoirs publics au niveau local. Sinon dans la plupart des cas on aura un BA cinglé qui fait un chèque à un autre cinglé pour créer son emploi.

Les ateliers business angels, entrepreneurs ?

Dans le cadre du club affaires nous avons lancé les ateliers business angels, entrepreneurs afin de favoriser les rencontres entre investisseurs et entrepreneurs, afin de partager une expérience. Si vous avez une expérience en tant qu'entrepreneur ou investisseur à transmettre, si vous avez l'intention de rejoindre un futur réseau de business angel, n'hésitez pas à me contacter alain.tiverne@wanadoo.fr.

P.s : La rentabilité moyenne d'une activité de BA est très faible, c'est pourquoi nous nous efforcerons de mettre au point des modèles rentables lors de nos ateliers.