

Octobre 2006

N° 4

LA LETTRE DU CLUB RESEAU D'AFFAIRES & ENTREPREUNARIAT I.A.E.

Aix en Provence Email:clubaffairesiaeaix@yahoo.fr



EDITORIAL

Je continue avec plaisir et passion le développement et l'animation du club affaires région PACA, ainsi que son antenne parisienne, le **club Georges V**, brillamment animé par Marcel LIOTARD.

Le Club Affaires, depuis quelques mois sous l'égide de l'**Association des Diplômés de l'IAE d'Aix-en-Provence**, continue sa route et devient de plus en plus un projet collectif dans lequel chacun est libre d'y trouver sa place et son implication.

Son nom évolue et devient **CLUB RESEAU D' AFFAIRES ET ENTREPREUNARIAT** pour toutes celles et ceux qui ont envie de développer le réseau des diplômés de l'IAE d'Aix-en-Provence et de contribuer à son dynamisme.

Sa mission est maintenant clairement définie et se définit comme suit :

- *Dynamiser le réseau IAE,*
- *Favoriser les échanges et le partage d'expériences entre professionnels,*
- *Développer et accompagner des projets de création, de reprise et de développement d'entreprises.*

Plusieurs sous-groupes sont maintenant constitués et oeuvrent pour structurer le projet :

- *accueillir les nouveaux membres et les intégrer rapidement dans le club : Audrey Benyagoub, Sandrine Devesa et Cécile Gautier en sont les ambassadrices,*
- *accompagner les créateurs d'entreprise dans leur projet (Claude Giunta),*
- *se rencontrer régulièrement dans notre région (les deuxième et quatrième jeudis du mois, en matinée ou en soirée), inscriptions :*

clubaffairesiaeaix@yahoo.fr,

- *communiquer autour des activités du club : newsletter trimestrielle, outils internet, benchmarking sur les autres clubs, maillage avec d'autres clubs (merci à Olivier Paulhiac, Frédéric-Bernard Payen, Franck Lebas, Yann Aureille, Marcel, bien sûr et tous ceux qui à un moment ou un autre contribuent à ce projet),*

- développer des groupes thématiques tels que :

- . **le club Marketing (Audrey Fernandez et Stéphanie Michelangeli),**
- . **le club investissement (Jean Thiauw-Chu)**
- . **le club international (Quentin Cornwell, Véronique Moncada)**

- sans oublier la prise de notes et les compte-rendus qui vont bien (merci à Jean Dougnac, le rapporteur officiel du club, à Cécile Gautier qui l'a remplacé lors de la dernière réunion, et à tous ceux à venir...),
- sans oublier la convivialité des soirées chez les uns et les autres (merci tout particulier à Christine Peffert et Marcos Agudo pour la qualité de leur accueil),
- enfin, merci à tous ceux dont les articles figurent dans cette newsletter, vous avez été nombreux à y participer,

- et merci à tous ceux qui lisent cette newsletter, qui participent aux réunions et qui nous encouragent par tous les moyens à persévérer dans ce projet (l'IAE, son Directeur et ses représentants, l'AD IAE, les diplômés anciens, nouveaux et à venir).

Nathalie CLERICI
Animatrice du Club Réseau d' Affaires et Entrepreneuriat
Contact : clubaffairesiaeaix@yahoo.fr



Upe 13 s'engage pour l'emploi

Depuis 1 an et l'arrivée de son nouveau président Stéphan Brousse (dirigeant d'une petite entreprise de négoce de fruits et légumes), l'UPE13 s'est fortement engagé pour aider l'emploi dans notre département.

Fort de sa grande connaissance des entreprises du département (8000 entreprises adhérentes) et de partenariats noués avec de nombreux organismes liés à l'insertion des publics (CCI, ANPE, PLIE, ...), l'UPE13 met en relation les entreprises qui recrutent et les demandeurs d'emploi.

Là où l'UPE13 apporte un plus, c'est de permettre à des candidats qui ont parfois du mal à trouver un emploi (rmistes, DELD, jeunes ZUS...) de rencontrer les besoins d'entreprises qui ne passent pas toujours une annonce. Ces candidats suivis et prêts à retourner vers le marché de l'emploi ont ainsi une chance supplémentaire d'y accéder.

Si vous-même ou une entreprise de votre connaissance êtes intéressé, ou si vous souhaitez que votre CV soit intégré à notre cvthèque, merci de contacter Yoann Masseus : **masseus@upe13.com**

Agenda Club

La prochaine réunion du club aura lieu :

jeudi 12 octobre 2006, réunion de **18h30 à 20h à l'iae d'aix** ;

cette réunion pourra être suivie d'un dîner dans un restaurant du coin, pour ceux qui ne seraient pas disponibles avant 20h.

Inscriptions par mail auprès de clubaffairesiaeaix@yahoo.fr, merci de préciser si vous souhaitez dîner à partir de 20h-20h30,

Medinsoft à Toptech

Le 10 Octobre 2006, MEDINSOFT crée l'événement sur le salon TOPTech 2006:

Une Journée pour dynamiser votre entreprise !

.1. Visitez le village des éditeurs MedInSoft pour rencontrer des professionnels, experts des solutions de gestion d'entreprises dans les domaines suivant:

- > Collaboratif et logiciel libre : Atrial
- > Gestion financière et RH : Lefebvre Software
- > CRM et VOIP : Logicielnet
- > Protection antispam : Mailinblack
- > Systèmes de mesure et logiciels embarqués : Metraware
- > Marketing Internet : Gulliver.com
- > Hotline et sémantique : Semantia
- > Mobilité et ERP : MWPC
- > Plates-formes d'intégration (EAI, EDI, ETL) : Wraptor

.2. Participez aux conférences témoignages organisées dans le cadre la Convention d'Affaires MedInSoft : 11H30-12H30

Découvrez les partenariats gagnants au sein du réseau méditerranéen des créateurs de logiciels.

- * Pourquoi se fédérer ?
- * Comment accroître vos ventes ?
- * Comment dynamiser vos réalisations avec des partenaires ?
- * Comment gérer vos savoirs et partager vos connaissances ?
- * Comment mener des projets innovants pour les clients ?

15H45-16H45

Logiciels libres ou propriétaires ?

Deux mondes concurrents et pourtant si complémentaires.

- * Comment tirez parti du meilleur des deux mondes ?
- * Quelles sont les précautions à prendre dans le choix des licences ?
- * Quels sont les risques juridiques ?
- * Quelles sont les bonnes pratiques pour mener un projet "Open Source" ?

17H-18H

Rendre plus réactive votre entreprise en intégrant la mobilité à l'ERP

- * La gestion de l'entreprise est-elle essentiellement assurée par un ERP ?
- * Vos salariés seraient-ils plus efficaces avec une mobilité adaptée ?
- * Un S.I. intégré, sécurisé, souple et mobile : est-ce possible ?
- * Quels sont les coûts ?

.3. Pour optimiser votre visite, nous vous invitons à vous inscrire aux Rendez-vous d'Affaires :

<http://www.toptech-provence.com/>

Gérard Bouvène

president@medinsoft.com

06 61 91 09 98

www.medinsoft.com

Parcours d'ancien

C'est lors de mon master « Double Compétence Cadres » à l'IAE en 2005, qu'a germé l'idée de mon projet de création d'entreprise. Avec comme terreau, le bouillonnement créatif de l'IAE et la remise en question personnelle et professionnelle inhérente à cette période.

Un bagage de 5 ans d'expérience à l'export, dans des petites et grandes entreprises, une volonté d'évoluer dans un environnement international et l'envie d'un renouvellement permanent dans ma vie professionnelle ont été les éléments-clés de ma réflexion.

Un an après, le projet a trouvé sa forme la plus aboutie : aujourd'hui je propose des solutions d'accompagnement des PME/PMI dans leur démarche d'exportation.

Mon offre s'adresse à des primo-exportateurs et peut se décliner en prestations de courte durée (identification du marché export le mieux adapté au produit, étude de marché ou encore analyse stratégique de positionnement du produit sur un marché donné...) ou de moyenne/longue durée qui consistent à être le cadre export d'une société, en « externe ». Ces types de missions sont éligibles à des subventions, et c'est le deuxième volet de mon offre : je propose à mes clients dirigeants de gérer pour eux ces demandes de subventions, du montage du dossier à l'obtention de l'aide.

Pour conclure, je tiens à préciser qu'aussi bien les intervenants de l'IAE que les anciens, mais également le club affaires ont été, à toutes les étapes du déroulement du projet, des soutiens présents, disponibles et extrêmement utiles.

Contact Sandrine Devesa 06 79 12 85



Etude Anthaes sur la Formation

Formation Professionnelle Continue et Capital Humain : Quels enjeux pour les entreprises de la région PACA ?

Anthaes Méditerranée a participé à l'élaboration d'une étude exclusive sur la perception de la formation professionnelle continue par les entreprises de la région Paca.

Cette étude permet :

- de découvrir la véritable prise en compte de la formation professionnelle continue dans la stratégie des entreprises de la région PACA selon leurs activités et leurs départements
- de souligner ses enjeux dans le contexte de sa récente réforme et les conséquences de la mise en place du Droit Individuel à la Formation pour les salariés du secteur privé.
- de rappeler les acteurs à même d'assister les entreprises dans leur démarche de formation continue
- de préciser l'importance et les atouts du capital humain pour apporter de la valeur ajoutée et accompagner la croissance et l'adaptation de son entreprise.

Cette étude est maintenant disponible à la vente. Pour en savoir plus vous pouvez nous contacter à l'adresse mcrippa@totem-med.com ou sur le site www.totem-med.com

Muriel Crippa

2 BELLES SOCIÉTÉS PERFORMANTES

Maniaks Interactive



Maniaks Interactive est une agence de communication interactive proposant des services de conseil et de création sur les médias Internet fixe et mobile (Internet, Extranet, Intranet, I-mode™ et Wap). Elle accompagne ses clients dans leur développement économique, le renforcement de leur notoriété et l'optimisation de leur efficacité au travers des nouveaux médias. Avec une offre globale, adaptable et évolutive, basée sur la coproduction d'une véritable stratégie de communication et de marketing on-line pour et avec les entreprises, Maniaks Interactive propose un service à forte valeur ajoutée à des tarifs accessibles pour les TPE et PME. Pour en savoir plus, visitez notre site www.maniaks.net.

Trophées de la Communication 2006

Le site Internet de Maniaks Interactive est sélectionné dans la catégorie « meilleur site Internet professionnel » pour sa qualité et son originalité.

Les Trophées de la Communication organisés par Wexcom et Europe Qualité récompensent les meilleurs outils de communication, les meilleurs acteurs de la communication ou les meilleures actions de communication de l'année.

La sélection a été réalisée par des professionnels de la communication et un jury se réunira le mois prochain pour la nomination du lauréat de chaque catégorie.

Contact :

Audrey Benyagoub

ab@maniaks.net

Directrice des Projets

06.19.17.61.08



Imagine Future Retail



Imagine Future Retail / Créateurs des Magasins de Demain

Parce que créer le commerce de demain, c'est se démarquer pour pouvoir grandir.

Parce que la concurrence n'a jamais été aussi intense, et les clients de plus en plus exigeants, les entreprises doivent se différencier, valoriser leur marque et intégrer l'innovation.

Parce qu'il n'est pas simple d'anticiper les tendances, de se projeter dans le commerce de demain alors qu'on gère le quotidien, parce que tout ne dépend pas du design, IFR est née.

IFR est une **structure internationale** issue des métiers du commerce au **service** de l'entreprise, des responsables marketing, merchandising, enseigne, concept, architecture commerciale.

IFR propose des services originaux :

- **Veille stratégique** : recherche et analyse en continu des informations du marché, base de données mondiale de photos de magasins, repérage des nouvelles tendances
- **Diagnostics 360 degrés** : observation et analyse des commerces selon 5 critères (opérations, produit, merchandising, service client, innovation), évaluation des points forts et axes de progrès, plan d'actions détaillés et suivi des solutions.
- **Rénovation et Création de nouveaux concepts** : architecture commerciale, mobilier, merchandising. Suivi de fabrication et mise en place.
- **Outils pour progresser** : Séminaires interactifs sur les nouvelles tendances et l'innovation dans le commerce ; Formations spécifiques, vente, merchandising. Visites guidées, pour découvrir de nouveaux concepts dans les plus grandes villes européennes.

IFR est une jeune entreprise marseillaise, créée par **Marcos AGUDO**, MBA E.A.E Barcelona, plus de 10 ans d'expérience, Sheraton, Décathlon, World Disney Company et **Sylvie Degrange**, plus de 14ans d'expérience, Vivarte et Decathlon et Franco PERROTTA, plus de 25 ans d'expérience dans le Merchandising, Disney, Burberry et Zara !

Ses collaborateurs sont **internationaux** : 4 nationalités et des expériences professionnelles sur 3 continents. Ils ont exercé des **responsabilités** dans les domaines **opérationnels, achat et merchandising dans des entreprises leaders** de leurs marchés.

Thème : Ou vont les telecoms ?

Je vous fais ci-dessous part de mes réflexions concernant le marché des télécoms que je connais à titre professionnel (plus de dix ans d'expérience). Il s'agit ici d'un exercice de vulgarisation et de simplification permettant – je l'espère - de vous faire saisir les bouleversements à venir du secteur de télécoms dans les prochains mois.

Après la dérégulation des télécoms des années 1990, après l'explosion de la Bulle Internet, après l'apparition de l'UMTS et des promesses – guère tenues à ce jour – du haut débit sur le téléphone mobile, que va-t-il se passer encore dans le secteur des Télécommunications ?

Accrochez vos ceintures, l'histoire va encore s'accélérer ! En effet, nous sommes à l'aube de nouveaux bouleversements, violents, qui vont secouer une fois de plus les entreprises – opérateurs, équipementiers, fournisseurs de contenus et éditeurs – dans les tous prochains mois. En particulier, la « commutation » va peu à peu définitivement disparaître au profit du « routage »...

Mais avant de parler de ce qui va se passer, faisons un rapide retour sur les années passées.

Qui se souvient encore d'Esprit Télécom ? Du 5 ? De Kaptech ? La fin des années 90 avait vu l'éclosion de très nombreux opérateurs télécoms, sans compter les innombrables fournisseurs d'accès internet (j'en sais quelque chose ayant créé un ISP indépendant à Avignon). A la faveur de la spéculation effrénée qui avait conduit à valoriser un abonné à hauteur de 10.000 euro... même si celui-ci ne payait rien, zéro franc, l'explosion de la Bulle Internet a balayé ces opérateurs dont le Business Model à y regarder rétrospectivement ne paraissait pas si assuré que cela. Ces opérateurs ont littéralement envahi le marché à coup de milliards de dollars, mis en place des structures commerciales gargantuesques, avec des centaines de commerciaux lâchés sur les routes au volant de voitures flambants neuves... mais équipés d'offres peu alléchantes et souvent inadaptées voire techniquement ratées. Mais peu importait à l'époque, il fallait vendre à tout prix, capter à toute vitesse le maximum d'abonnés. Certains opérateurs sont même allés jusqu'à creuser des tranchées de plusieurs centaines de kilomètres de long dans les champs de pommes de terre du Nord de la France... Je vous laisse imaginer non seulement les coûts associés mais aussi le casse-tête de la négociation avec les paysans locaux ! Finalement seuls quelques opérateurs – que personne n'avait vu venir – ont tiré leur épingle du jeu, et brillamment parfois, fut-ce au prix d'une casse humaine importante et de licenciements déguisés en séparation à l'amiable même si le plus souvent bien rémunérée. Ainsi le groupe LDCOM, propriétaire de l'opérateur neuf télécom bien connu, a racheté en quelques années, presque une dizaine d'opérateurs : Kaptech, Ventelo, Belgacom France, Firstmark, Siris..., et plus récemment Cegetel. Beaucoup d'autres ont jeté l'éponge ou ont changé leur fusil d'épaule en devenant fournisseurs d'accès Internet, biais par lequel ils reviennent aujourd'hui sur le marché « purement » télécoms (exemple : Télécom Italia via Alice ADSL).

Après un foisonnement totalement irrationnel, nous avons donc assisté à une concentration des acteurs. Et plus récemment, à un brouillage complet des frontières entre opérateurs télécoms et acteurs Internet. Un AOL, un FREE, ou un Club-Internet proposent aujourd'hui des offres de téléphonie... gratuites et illimitées, y compris à l'international. Mais peut-être s'agit-il là seulement de la partie immergée de l'iceberg. En effet, il existe déjà, et nul doute que cela va aller croissant de façon exponentielle - l'histoire se répéterait-elle ? – de nouveaux opérateurs de toute petite taille parfois, qui offrent des services de téléphonie illimitée en particulier aux PME-PMI grâce à la simple mise en place d'un lien ADSL. Lequel permet la suppression totale de la nécessité d'acheter un coûteux central téléphonique pour l'entreprise (ou PABX). Tout en offrant des services très variés : boîtes vocales personnalisées auxquelles l'abonné peut accéder de n'importe où dans le monde, transfert d'appels... où que vous soyez et sur n'importe quel type de terminal, mobile, PC, TV, alerte par emails, etc., etc., etc... Reste à savoir si ces opérateurs arriveront à capter suffisamment de clientèle suffisamment vite, pour amortir leurs investissements... qui restent malgré tout « modestes ». Et justement c'est là qu'intervient notre fameuse révolution IP ou « routage ». En effet aujourd'hui avec quelques millions d'euro seulement, n'importe qui peut lancer un opérateur de ce type, il suffit de déployer ce qu'on appelle en langage technique un Softswitch, au cœur d'un réseau NGN (Next Generation Network).

Que sont ces fameux réseaux NGN ? Rien de bien différent que le réseau Internet, en déployant des technologies propres au réseau IP et donc basé sur le « routage ». Exit donc la commutation. Mais qu'est-ce que cela exactement ? La commutation est à la base du bon vieux téléphone, vous vous rappelez ces opératrices du début de XXème siècle qui établissaient à la main la communication avec l'interlocuteur demandé (exemple : le fameux « 22 à Asnières » de notre regretté Fernand Reynaud) ? Opératrices vite remplacées, sous la pression de la croissance du nombre d'abonnés, par les centraux téléphoniques qui commutent de façon automatique les circuits (de l'appelant et de l'appelé) entre eux pour établir la communication (d'où l'appellation de « réseau commuté »). Ces centraux ou commutateurs occupaient des immeubles entiers, puis la miniaturisation de l'électronique aidant, n'ont plus représenté que quelques armoires informatiques occupant juste une salle de quelques centaines de mètres carrés. Mais cela est encore trop, et surtout la commutation finit par atteindre ses limites, notamment avec la multiplication du nombre d'abonnés et des terminaux possibles, dont le GSM.

Le grand vainqueur de ces bouleversements technologiques est bien évidemment le réseau Internet, et le fameux protocole IP qui fait encore et toujours la preuve de son efficacité et de sa souplesse. En particulier grâce au principe du « routage », c'est-à-dire l'établissement d'une communication entre deux adresses IP via un réseau de routeurs qui transmettent les paquets d'information entre ces adresses de façon dynamique, en fonction de l'existence et de la saturation des tuyaux IP disponibles. Un routeur reçoit un paquet qui ne lui est pas destiné, et dans ce cas il le « passe » au routeur suivant et ainsi de suite jusqu'à destination. Ce principe est très efficace, ultra-rapide, et permet de contourner instantanément toute difficulté, coupure de réseau, etc, pouvant se produire à tout moment.

Ensuite, l'ensemble des machines intervenant dans le réseau utilisent nativement le protocole IP sur lequel viennent se greffer de nombreux autres protocoles (H323, SIP en particulier) permettant le transport de l'information elle-même, et notamment de la voix et de l'image dans le cas des 2 protocoles évoqués ci-avant. Ces protocoles étant standardisés au niveau mondial, l'interopérabilité des différents réseaux et des divers équipements les composant, est quasi-totale et immédiate. A partir de ces composants IP, les services déployables dépassent l'imagination... Attendez-vous à voir arriver dans les prochaines années des offres absolument incroyables qui vont fortement bouleverser de très nombreux secteurs économiques, sociaux, financiers, et surtout toutes nos façons de travailler, et même de vivre, n'importe où, tout le temps. Notamment grâce au déploiement des nouvelles technologies radio haut débit : UMTS, 3G, 4G (déjà), HSDPA, Wimax, CDMA-EVDO, WCDMA... Horreur des acronymes incompréhensibles, mais bel et bien concrets, et qui vont de toute façon nous « arriver dessus » que nous le voulions ou non !

Il est bien sûr impossible ici de faire le tour des technologies en jeu et de ces bouleversements à venir. Du moins cela pourra-t-il faire éventuellement l'objet d'un prochain papier (si j'en trouve le temps...) !

Télécom-mement Vôtre,

Olivier PAULHIAC
Email : olivier@paulhiac.com
Tél : 06 15 15 53 46

SORTIES VOILIERS



Martial Lecompte organise des sorties à la journée ou en WE (selon le nombre de personnes intéressées).

En ce qui concerne les sorties à la journée : Cela dépend du nombre de personnes intéressées. Soit on regroupe l'ensemble des participants sur 1 seule journée (capacité d'accueil à la journée d'environ 36 participants répartis sur 4 voiliers), soit on propose plusieurs sorties avec 1 seul voilier, ce qui laisse davantage de latitude pour les uns et les autres. A organiser le samedi ou le dimanche, voir un jour en semaine s'il y a de la demande.

En ce qui concerne les WE : Capacité d'accueil : 26 participants en 13 cabines (4 voiliers). Il est possible d'organiser 1 WE à thème, de proposer un repas au restaurant sur Porquerolles (samedi soir par exemple), de réserver une salle avec du matériel audio sur Porquerolles etc....

Pour les inscriptions : Martial reste à l'écoute pour toutes propositions ou suggestions (tarifs, organisation etc...).

Martial LECOMPTE

Croisières Eole RCS TL 318 862 117 1030 chemin des Faremberts 83330 LE BEAUSSET

Tel/Fax : 04 94 32 73 04 Port : 06 19 21 53 26 voilemed@yahoo.fr www.croisieres-eole.com

HUMANITAIRE ET GOSPEL

Le groupe de gospel « TGGG » (Très Grand Groupe de Gospel, 50 choristes) soutient diverses associations humanitaires en offrant ses prestations bénévolement, dans le cadre de concerts caritatifs.

L'intégralité des bénéfices ira à l'association « Graines de Joie Développement », qui intervient à l'orphelinat Ste Thérèse au Burkina Faso pour donner aux enfants des conditions de vie décentes et leur permettre l'accès à l'éducation.

Plus d'info : <http://www.grainesdejoiedveloppement.fr>

Propriété à vendre



Propriété de 2 maisons à vendre .

Situé à Méounes (sud massif Sainte Baume) à mi-chemin entre Toulon et Saint Maximin .

Prix actuel des deux maisons sur 10 000 m2 de terrain 720 000 € .

contact

thierryblondeau@wanadoo.fr



Recherche sponsors pour l'annuaire des diplômés IAE

L'annuaire papier des diplômés de l'IAE est en projet , après une absence de quelques années .

L'équipe chargée de sa réalisation **CHERCHE DES SPONSORS** qui disposeront d'encarts publicitaires.

Pour les tarifs et autres renseignements , contacter **Alain Tiverne 06 15 76 13 55**

Pour toute informations complémentaires pour cette newsletter contacter

Franck Lebas frlebas@free.fr

Laure Joue laure.joue@free.fr

Club Affaires clubaffairesiaeaix@yahoo.fr