



INFOS NEWS

N° 8 juin 1996

CLUB DES ANCIENS DE CONTROL DATA®

CLUB DES ANCIENS DE CONTROL DATA

26, Tour d'Echelle, 78750 Mareil-Marly

Tél. + Fax : (1) 39 58 15 38

Conseil et Bureau :

Président:	Pierre CHAVY 26, Tour d'Echelle 78750 Mareil-Marly Tél.:(1) 39 58 15 38
Vice-Président:	Jean-Claude LIGNAC 40, rue des Tanneurs, 95570 Bouffemont Tél.:(1) 39 91 83 18
Secrétaire:	Marcel OUVRARD 18, rue du Cdt Baroque, 93700 Drancy Tél.:(1) 48 31 41 49
Trésorier:	Bernard CAZAGOU 14, rue Charles Gounod, 78180 Montigny le Bretonneux Tél.:(1) 30 43 05 91
Journal: Éditeur:	Jean-Claude LIGNAC
Assisté de:	Michel GARY Jean-Pierre PUYDEBOIS Gérard WAGNER
Annuaire :	Patrice GORSE
Aide aux chercheurs d'emploi:	Michael FOULLEROUX Marcel OUVRARD
Administrateurs:	Nicole THÉBAUD Louis de LA FORTELLE

Le mot du Président

Déjà quatre mois depuis la parution d'INFO NEWS. Vous devez vous demander ce qu'est devenu le Club des anciens. Est-il tombé dans un coma profond, avec un encéphalogramme plat ? Cette livraison d' INFO NEWS, N°8 de juin 1996 devrait vous apporter une réponse.

La variété des métiers des anciens est la source de quelques difficultés. Mais cette variété forme la richesse de notre communauté : Techniciens, Ingénieurs, Administratifs, Directeurs ont des expériences vécues chez CONTROL DATA très différentes. Notre souci est de préserver l'héritage, de le faire fructifier en le renouvelant et de cultiver ce qui fait l'originalité de la culture CONTROL DATA : le goût de la nouveauté et du succès en utilisant la capacité d'accéder à de nouvelles technologies par la formation, la créativité et l'imagination.

Les objectifs fixés par le conseil d'administration sont :

- Assurer la solidarité entre les membres du Club, ceux qui ont un emploi, ceux qui sont en recherche, ceux qui ont trouvé leur équilibre avec une activité indépendante plus ou moins rémunérée et contraignante, et ceux qui bénéficient d'une retraite paisible.
- Cimentier cette solidarité par des activités auxquelles nous prenons intérêt et plaisir. Réunions du lundi, assemblée générale et, nouveautés : voyages, loisirs, dîners débats. Ces activités doivent s'adresser par leur nombre, leur diversité ou leur généralité à tous, et pas seulement à une catégorie spécifique de fidèles.
- Rechercher les anciens dont l'adresse nous est inconnue, surtout ceux du début de CONTROL DATA France. Nous avons progressé puisque nous sommes passés de 819 adresses complètes d'anciens en janvier 1996, à 949 aujourd'hui, soit un progrès de 15% en 4 mois. Nous continuons activement notre recherche. Vous trouverez par ailleurs une liste de certains anciens dont nous avons perdu l'adresse. Votre aide est sollicitée pour la retrouver.
- Faire connaître les expériences que les anciens ont vécues par des interviews qui sont publiées dans INFO NEWS. Dans ce numéro, il y a ainsi 5 interviews qui ne manqueront pas de vous frapper par la diversité des activités des anciens de CDF.

Votre contribution, notamment par vos réponses au questionnaire, nous est nécessaire pour connaître et comprendre le point de vue de la majorité, et être encouragé à continuer notre action.

De mon côté, je n'ai pas eu, en ce premier semestre 1996, la disponibilité que je prévoyais pour le Club, car j'ai été amené à accepter, pour un temps limité, la charge de Président de la CISI. J'espère en être libéré prochainement et ainsi pouvoir donner, comme je vous l'avais promis, plus de temps et d'énergie au Club. Je remercie sincèrement mes collègues du Bureau qui ont accepté le surcroît de travail créé par cette situation.

Pierre Chavy

Les Rendez-Vous du Lundi

De 18h30 à 20h00,
à la Brasserie du Pont Gamma, Tours "GAMMA"
(première brasserie à droite en entrant dans la galerie rue de Bercy, face à l'horloge de la gare de Lyon), salle du 1er étage,
le 1er lundi de chaque mois, (sauf juillet et août).

- 3 juin
- 2 septembre
- 7 octobre
- 4 novembre
- 9 décembre
- 6 janvier 1997

Le mot du Secrétaire

CHACUN POUR SOI , LE CLUB POUR TOUS.

Réponse à une question concernant les employés actuels de CONTROL DATA France :

Extrait des statuts : article 7 - conditions d'adhésion.

"Pour être membre de l'association, (C.A.C.D.) il faut :
- être ou avoir été employé dans une des sociétés issues du groupe CONTROL DATA."

A l'origine, il n'était question que des anciens employés. Le verbe être a été rajouté dans une des dernières versions des statuts. Le fait d'être ou d'avoir été ne constitue pas une différence importante entre nous. On peut être membre du Club des anciens et encore pour un temps à CONTROL DATA. Ce que je vous souhaite de tout mon coeur.

Le secrétariat du club est un carrefour, un point de passage obligé. Tout y est connu, enregistré, analysé, aiguillé, expédié. Le fonctionnement du club oblige à ce travail quotidien : démarches administratives imposées par la loi de 1901, courrier, cotisations, suivi des adresses, renseignements pour l'emploi, convocations et comptes-rendus, actions imposées par les décisions prises en ou hors comité, réunions du premier lundi. Ceux qui veulent voir le club continuer, doivent nous aider dans toutes ces actions.

Il faut automatiser. Il ne s'agit pas de mettre sur ordinateur, mais de faire en sorte que toute action soit à la fois simple et exécutée, comme par exemple, payer sa cotisation et renvoyer le questionnaire une fois par an. Nous avons fait un effort pour que cette année, tout soit rassemblé sur une seule feuille.

Heureusement, nous avons quelques commissions, dont une au moins fonctionne et j'espère pour longtemps : le journal. Le reste est encore trop souvent à la charge du secrétariat.

Sans abuser du bénévolat, nous avons besoin de vous pour rassembler les adresses des anciens ainsi que les changements d'adresses; c'est l'unique moyen dont nous disposons pour les contacter et leur envoyer le journal, en un mot pour assurer la pérennité du club. Je compte beaucoup sur vous tous. Il est impossible de vous suivre autrement. Le Minitel ne donne pas accès à la liste rouge et nos moyens financiers sont limités.

Vers une cotisation encore plus basse : "C.A.C.D. c'est possible", aux conditions que tout le monde paye sa cotisation et nous fournisse leur adresse et celle des amis qui oublient de le faire. C'est la condition sine qua non pour maintenir l'annuaire à jour et adresser le journal. **Le Club c'est vous**, pas moi tout seul. Cette coopération nous permettra de faire des économies énormes en temps, en argent et en énergie. Les moyens du club sont limités aux nôtres et à ceux que vous apportez. Que les couples se fassent connaître, en échange, il ne leur sera demandé qu'une cotisation et ils ne recevront qu'un seul journal.

Si certains ne voulaient pas garder le contact, qu'ils nous en informent, nous respecterons leur choix.

ASSISTANCE AUX CHERCHEURS D'EMPLOI

La recherche d'emploi ne fonctionne que par "le bouche à oreille". Le passé ayant force de loi, c'est encore le secrétariat qui s'en charge. Le téléphone reste le meilleur moyen de communication. Nous ne disposons pas de fichier. Les demandeurs sont chez eux et n'ont pas de fax, moi non plus par conséquent. Le téléphone nous permet d'avoir une conversation des plus intéressantes, un feed-back immédiat et d'obtenir bon nombre d'informations supplémentaires importantes.

J'en profite pour remercier les anciens qui nous ont aidé. Grâce à Claire Jubin, deux étudiants ont trouvé un travail. Merci à Alain Lombaert, Maurice Allegaert et quelques autres, des anciens ont trouvé un emploi. Merci à tous ceux qui avec ou sans le club ont fait quelque chose.

Notre enquête précédente pour faire avancer l'emploi a donné des résultats en 1995. Merci à l'ancienne équipe.

Aujourd'hui, nous souhaitons reconstituer une liste de chercheurs d'emploi. Faites nous connaître votre demande en remplissant le questionnaire pour nous indiquer votre situation et nous vous contacterons.

Chercheurs d'emploi, rappelez nous :

- votre situation
- vos besoins
- l'emploi que vous cherchez

Nous recevons toujours quelques offres. .

OFFRES :

- Michel Vidal cherche quelqu'un connaissant les bases de données.
Tel. dom. : 46 26 79 11, bureau : 45 07 08 75
- Philippe Galais recherche pour sa nouvelle société TELXON des ingénieurs commerciaux et des analystes avant-vente.
Tel. : bureau : 69 29 16 16

DEMANDES :

- Michaël Fouilleroux propose sa collaboration en ingénierie de projet, si possible en international.
- Michel Malinge cherche un emploi en service achat de préférence.

N'oubliez pas que CONTROL DATA, met à la disposition du club un bureau à Nanterre les lundi, mardi et vendredi, avec téléphone, photocopie, Mac, ...

Gérard Wagner est notre correspondant sur place.

N'oubliez pas non plus les rendez-vous des premiers lundi de chaque mois, rappelés en page 1.

Aidez nous - aidons nous :

tel : 48 31 41 49, Marcel OUVARD

A VOTRE SERVICE.

LOISIRS

Nous gérons mieux notre temps et disposons davantage de temps libre pour organiser nos loisirs, pratiquer un sport ou partir en voyage.

Lorsque nous faisons du sport, nous oublions nos misères, nous éliminons notre stress et nous sommes d'attaque dans notre travail : "mens sana in corpore sano"

Nous vous proposons de nous rencontrer en pratiquant votre loisir favori.

Nous souhaitons créer des sessions dans différents domaines :

- sports : golf, vélo, ...
- loisirs : photographie, bridge,...
- culture : musique, peinture,...
- voyages...

Nous recherchons aussi des animateurs pour organiser ces manifestations, faites-vous connaître !

Préciser dans le questionnaire le sport ou loisir, que vous souhaitez pratiquer avec d'autres anciens.

Plusieurs anciens jouent d'un instrument de musique. Nous pourrions former un orchestre.

Qu'en pensent les musiciens ?

Concernant les voyages,

Gérard Wagner, grand ordonnateur des voyages du CE de CDF, vous fait une proposition d'évasion.

Du côté des activités sportives, dans un premier temps, nous avons sélectionné le golf, sport convivial par excellence.

Jean-Pierre Puydebois vous invite dans son beau club le 18 Juin.

L'APPEL DU GOLF

Selon Jean Giraudoux "Le sport est un art. Une recette morale dont l'exercice est physique"

Afin d'appliquer cette digne devise, les anciens de CONTROL DATA golfeurs sont conviés à se retrouver sur le parcours 18 trous de Forges les Bains :

le mardi 18 juin 1996.
Adresse : Golf de Forges les Bains
Rue du Général de Gaulle
91470 Forges les Bains

Pour ceux qui désirent déjeuner sur place, le rendez-vous est fixé à midi au restaurant. Les premiers départs s'effectueront à 13 heures. Le prix du green-fee est de 100 F.

Prière de vous inscrire en contactant Jean-Pierre Puydebois au 46 61 68 02 (dom.) ou 41 37 80 35 (travail).

VOYAGES

Quels sont vos souhaits en matière de loisirs, voyages, expositions, concerts, opéras, etc... ?

Nous avons besoin de votre avis pour orienter nos propositions.

Pour octobre, nous organisons avec le C.E. de CONTROL DATA un circuit au Portugal de 8 jours, du 18 Octobre au 25 Octobre 1996.

Prix sur la base de 20 personnes : FF 5.070,--

Ce prix comprend :

- Les transferts, le car climatisé
- Le logement en hôtel catégorie 3 étoiles,
- La pension complète + les boissons au déjeuner (vin + eau minérale + café)
- Les visites et excursions
- L'assistance d'un guide parlant français,
- Les assurances rapatriement, responsabilité civile.

Ne sont pas compris :

- La taxe aéroport : FF 90,--
- L'assurance annulation : 2% du montant total du voyage

Circuit :

- 1er jour Paris/Porto
- 2ème jour Porto
- 3ème jour Porto/Guimaraes/Braga/Viana do Castelo/Porto
- 4ème jour Porto/Aveiro/Figueira da Foz/Coimbra/Fatima
- 5ème jour Fatima/Batalha/Nazare/Alcobaca/Obidos/Lisbonne
- 6ème jour Lisbonne
- 7ème jour Lisbonne/Queluz/Sintra/Cascais/Estoril/Lisbonne
- 8ème jour Lisbonne/Paris

Un programme détaillé peut vous être adressé sur demande par Gérard Wagner.

Nous pensons organiser fin 1996 et début 1997 :

- Un circuit en Égypte (Novembre 96)
- Un circuit au Vietnam (Avril 97)
- Une semaine à la Martinique (Mars 97)

Si ces destinations vous intéressent faites le nous savoir.

INTERVIEWS

Les interviews représentent un changement important dans la présentation et le style du journal. Elles constituent une nouvelle approche interactive, plus vivante pour renouer et faire connaissance avec les anciens.

La rubrique "Carnet" répond aussi à ce besoin de conserver le contact.

Dans ce numéro, nous avons sélectionné 5 interviews qui nous l'espérons sont représentatives de la population : poste de management, commercial et administratif et nous remercions les personnes qui se sont volontiers prêtées à ce jeu.

Les interviews ont été conduites par Pierre CHAVY, Michel GARY et Jean-Claude LIGNAC. Nous y avons pris beaucoup de plaisir.

Pour la plupart des personnes interrogées, CDF représentait leur premier job, leur début dans des postes à responsabilité. Tous gardent un excellent souvenir de cette période. Par contre, aucun n'est au courant du nouveau positionnement de CONTROL DATA.

A tout seigneur, tout honneur: Denis TOURNESAC, actuel PDG de CONTROL DATA France a bien voulu répondre à nos questions pour vous présenter la nouvelle société.

INTERVIEW : Denis TOURNESAC, CDF

Jean-Claude LIGNAC : Beaucoup d'anciens ne vous connaissent pas, pouvez-vous préciser votre parcours à CONTROL DATA ?

Denis Tournesac : J'ai 38 ans et ai rejoint CDF en 1986.

Diplômé en management et en gestion des affaires, j'ai commencé ma carrière dans le cadre de la coopération entre le Canada et la France, au sein d'une entreprise informatique 3° SSII du Canada.

Ma responsabilité a été de développer, sur le plan commercial et marketing, le service Questel en recherchant des partenariats dans le domaine des Banques de Données. Notre cible était le secteur administratif et les universités.

Après six années au Canada, je suis rentré en France où j'ai contacté CDF.

Mon intérêt pour CONTROL DATA était multiple :

- culture américaine et multinationale,
- caractère original et positionnement de la société dans un marché en émergence (Intelligence Artificielle),
- renommée de la société avec potentiel de développement sur le plan personnel.

Je connaissais son importante filiale canadienne à travers Plato notamment.

J'étais aussi attiré pour acquérir une expérience à un poste commercial, afin de mieux appréhender le marché local.

Mon activité initiale consistait à tester et développer le marché pour la promotion de solutions PS dans le domaine de l'I.A. (Intelligence Artificielle) à travers les produits de génération de Systèmes Experts, un domaine en pointe à cette époque.

Dans ce cadre, j'ai utilisé la méthodologie NIAM, une des rares méthodologies avec dans son approche un regard orienté objet, annonce précurseur d'une méthode objet, autre exemple de l'avance de CONTROL DATA.

Par la suite, on m'a confié la responsabilité de plusieurs groupes de support technique dans la famille PS, impliqués notamment dans la migration des utilisateurs NOS ou NOS/BE vers le système NOS/VE.

Dès 1987, nous avons acquis un savoir-faire dans la migration de systèmes d'exploitation, expérience importante pour l'évolution vers les systèmes ouverts.

En 1990, je suis nommé Directeur du Département PS en remplacement de Mike Conroy.

En 1992, je deviens Directeur des Opérations recouvrant l'ensemble des ressources techniques : ingénieurs/techniciens de maintenance, avant-vente, analystes et consultants.

Nous avons mis en place avec Jean-Gérard Galvez, Président de CDF, les centres de compétences liés aux différentes technologies-clés de CONTROL DATA. Un centre de compétence représente une entité autonome avec ses forces avant-vente, techniques et commerciales.

L'organisation actuelle est basée sur cette notion de centres de compétences

En 1994, je suis nommé Directeur Général, puis PDG de la société, en charge de la région Europe du Sud. Début 1996, suite à la réorganisation de CONTROL DATA en "Business Units", j'assume aussi la responsabilité du développement européen, en charge de partenariats, contrats de distribution ou acquisitions dans les secteurs-clés.

INTERVIEW : Denis TOURNESAC (suite)

Q. Votre période à CDF coïncide avec l'évolution du marché informatique. Comment s'est faite cette mutation à laquelle vous avez participé ?

Effectivement, j'ai vécu tout à fait cette mutation depuis son début jusqu'à son aboutissement d'aujourd'hui.

Quand je suis entré à CONTROL DATA, nous étions un constructeur de plates-formes de haut de gamme centrées dans les domaines techniques et scientifiques. Aujourd'hui, nous sommes dans un modèle tout à fait différent, et je vais essayer de résumer les grandes étapes de cette mutation.

Le point de départ, c'est bien sûr l'évolution profonde du marché informatique et son adoption des systèmes ouverts et des standards.

En 1989, nous sommes l'un des premiers constructeurs à reconnaître et à anticiper cette nouvelle demande du marché. Cette anticipation est d'ailleurs nécessaire pour CONTROL DATA du fait de sa faible part du marché mainframes.

Nous nous engageons technologiquement dans la compréhension des architectures des systèmes UNIX, et nous en faisons un modèle cohérent de transition pour migrer nos propres clients.

CONTROL DATA dans cette phase, se positionne comme constructeur du modèle UNIX avec ses propres plates-formes pour faire évoluer ses grands clients. Notre responsabilité est de redéfinir une architecture globale vers des systèmes dédiés : serveurs de calcul, de réseaux, de fichiers ou d'archivage.

En 1992, réalisation de la 2^e phase avec le "spinoff" du groupe Computer Systems et arrêt de la fabrication d'ordinateurs. CONTROL DATA se positionne comme intégrateur généraliste de systèmes indépendants.

Nous capitalisons sur les compétences et le savoir-faire de l'entreprise dans plusieurs disciplines fondamentales. A savoir : connaissance des architectures systèmes, conception physique des réseaux, administration de réseaux et expérience de "downsizing" avec la migration de systèmes centralisés vers les systèmes ouverts.

L'idée est de rendre notre offre plus indépendante des marques et appliquer notre savoir-faire sur d'autres plates-formes.

Nous développons des accords commerciaux et de partenariat notamment avec SGI, SUN et HP.

Cette phase de 1992 à 1994, a été complétée avec la mise en place d'outils liés au cycle de vie des produits, l'utilisation d'une méthodologie commune de développement et de suivi de projets globaux à l'échelle internationale.

Cette période nous a permis de créer la nouvelle image de la société à forte valeur ajoutée dans plusieurs disciplines.

Q. Voulez-vous nous présenter le CONTROL DATA d'aujourd'hui ?

L'aboutissement de cette stratégie, c'est l'intégration de systèmes dans quatre pôles de technologies fondamentales.

Ces quatre groupes sont :

- Services Techniques.

Ce groupe comprend les compétences pour l'administration de systèmes et de réseaux, l'ingénierie de réseaux, le développement client/serveur, le stockage, la sauvegarde et l'archivage des données.

Il intervient de manière horizontale, contrairement aux trois autres groupes orientés métier.

- ICEM pour le domaine manufacturier.

Ce groupe n'intervient non pas dans la CAO de base mais dans deux niches spécifiques, comme le calcul aérodynamique des fluides avec maillage de formes complexes. L'autre niche ICEM est la modélisation surfacique pour le domaine de l'automobile, dans lequel CONTROL DATA a une position de leader mondial.

Ces solutions sont ouvertes et s'incorporent dans les différents systèmes de CAO, en particulier sur stations SGI, HP et SUN.

- Systèmes de gestion de données : deuxième solution métier.

Fin 1970, CONTROL DATA disposait d'un produit de référence de SGDT lié à la CAO. Suite à une réflexion du marché, il est apparu le besoin d'un produit plus universel et de situer une solution globale au sein de l'Entreprise, tout au long du cycle de vie des produits fabriqués depuis la conception jusqu'à la maintenance.

En 1992, a été créé l'entité METAPHASE détenue à 50% par CONTROL DATA.

Aujourd'hui, METAPHASE domine le marché par sa technologie et par son volume dans le secteur-clé des SGDT.

- Commerce Electronique : troisième solution métier .

CONTROL DATA a acquis très tôt une expérience des normes X400 et X500 et de la gestion des annuaires à travers ses systèmes propriétaires. Aujourd'hui, le produit fédérateur de messageries "Mail*Hub" fournit une solution transparente pour l'échange de documents dans l'environnement hétérogène du client : messageries PC, Unix ou "mainframes". Autre solution phare la synchronisation d'annuaires avec le support des annuaires singuliers attachés à chaque messagerie.

A partir de l'épine dorsale mise en place, ces deux solutions sont le point de départ pour la fourniture de produits additionnels comme le Groupware et l'EDI.

INTERVIEW : Denis Tournesac (fin)**Q. Comment s'est accomplie cette mutation évolution ou révolution ?**

Effectivement, un tel virage ne peut être revendiqué par aucun autre constructeur, même si certains ont évolué vers l'intégration ou le facility management.

C'est une mutation fondamentale et un réel défi avec une transformation profonde de métier, de structure et de compétences.

L'évolution s'est accomplie par étapes avec le redéploiement des compétences :

- du matériel vers le logiciel, les systèmes et l'ingénierie réseaux,
- du domaine de la CAO vers la SGDT,
- des couches hautes réseaux vers le commerce électronique.

Ceci a nécessité une politique de formation avec un effort important et le recrutement de spécialistes.

Cette évolution s'est effectuée non seulement sur le plan technique, mais aussi sur le plan commercial.

Le métier de commercial a subi un changement important, de la vente globale de produits, il est devenu ingénieur d'affaires spécialisé, dédié à une discipline spécifique. Il est impliqué dans la réflexion stratégique des problèmes d'entreprise, pour la recherche de solution métier et la construction de l'architecture du nouveau système d'information. C'est un véritable gestionnaire d'Entreprise.

Q. Comment s'annonce l'avenir ?

Le virage a été pris et a permis de redonner une image nouvelle de la société. Notre stratégie est comprise par le marché et notre image reconnue par le monde financier avec la quotation de l'action de 7 à 23 \$, et le retour à une rentabilité croissante.

Aujourd'hui, deux marchés sont porteurs avec une croissance rapide : les Systèmes de Gestion de Données et le Commerce Electronique, domaines dans lesquels CONTROL DATA a une technologie dominante.

Notre objectif est d'asseoir la position de leader incontesté autour de ces deux technologies avec des partenariats effectifs.

L'objectif de croissance est d'un facteur 4 en SGDT, et de 3 en Commerce Electronique au niveau local ou européen. Aujourd'hui, nous créons davantage de nouveaux comptes : 20 en 1995 comparé à 2 ou 3 en 1986.

Dans la vente de nos technologies, nous retrouvons trois types de comptes :

- reprise de comptes perdus en mainframe, comme EDF
- développement de nouveaux grands comptes, comme La Poste
- évolution de comptes existants vers les nouvelles solutions, comme CNES.

Le développement de grands projets comme Michelin, GEC-Alsthom : comptes à échelle multinationale constitue une promesse de croissance et de résultats.

CONTROL DATA France

PDG: Denis Tournesac
 Effectif Groupe: 2 000 personnes
 Effectif France: 150 personnes
 CA: 455 M \$
 CA France: 157 M F
 Siège: Le Capitole, Nanterre
 Tél/ Fax: (1) 41 37 80 00/ 80 01

Mission: Intégrateur de systèmes indépendants, CONTROL DATA fournit un ensemble de services pour le développement de systèmes échange de données commerciales et techniques pour l'Entreprise

Prestations:

- Commerce Electronique
 - ⇒ Notre logiciel: Mail*Hub - solution de fédération de messageries hétérogènes
 - ⇒ Services d'intégration: ingénierie de réseaux, mise en place d'une arête dorsale pour fédérer tous les échanges, intégration de messageries, fédération d'annuaires
- Gestion des Données Techniques
 - ⇒ Notre logiciel: METAPHASE - système modulaire de gestion de données techniques
 - ⇒ Services d'intégration: analyse des flux et circulation des documents, mise en place d'une architecture ouverte
- Stockage automatisé des données
 - ⇒ Notre logiciel: sauvegarde, migration hiérarchisée ou archivage pour sécuriser les données de l'Entreprise
 - ⇒ Services: audit et analyse de systèmes de fichiers, choix des technologies, mise en place de la solution
- CAO
 - ⇒ Notre logiciel: ICEM - solutions pour l'ingénierie simultanée

Services d'intégration:

- conseil
- assistance technique
- formation
- support.

Principales Références:

- Aérospatiale
- CNET
- Dassault
- DCN
- EDF/GDF
- La Poste
- Renault.

INTERVIEW : Jean-Marc CLAUDON, CAP SESA

Jean-Claude LIGNAC : Quelle image as-tu gardée de CDF ?

Jean-Marc CLAUDON : CDF a été ma première société et j'en garde un excellent souvenir.

Il y régnait une très bonne ambiance, un esprit d'équipe et une grande confiance dans les individus. J'y ai même rencontré ma femme !

J'ai gardé de nombreux contacts avec plusieurs anciens et nous nous voyons encore ensemble.

Par contre, j'avoue que je ne connais pas aujourd'hui le nouveau positionnement de CDF qui n'est plus constructeur. Je ne rencontre jamais ses commerciaux sur les affaires.

Q. Qui es-tu, Jean-Marc Claudon ?

Après Supelec, je suis rentré en 1971 à CDF comme ingénieur analyste aux Professional Services, puis comme responsable du district de la mini-informatique. J'ai démarré différents projets liés à Transpac, expérience qui m'a servie ensuite.

En 1980, j'ai pris la direction du département PS en succédant à Michel GARDET, qui m'a appris le métier... et fait confiance !

C'était la grande époque avec un département unifié de 160 analystes.

Une tendance de l'informatique apparaissait déjà avec la vente du support logiciel auprès des clients, ce n'était plus compris dans la vente du matériel, le logiciel était aussi facturé à part.

Un virage important s'amorçait pour CONTROL DATA avec la volonté de développer les activités de conseil et de réalisation d'applications.

C'était l'époque où le premier responsable commercial, Guy DECAUDAIN a rejoint les Professional Services avec succès.

Q. En 1983, tu rejoins le groupe SESA. Pourquoi ?

Je recherchais une société tournée à la fois vers une activité technique à forte composante logiciel et orientée vers les services.

C'était la grande aventure du réseau public TRANSPAC dans lequel SESA assurait la maîtrise.

Le métier de SESA, c'était à la fois celui d'un constructeur de réseaux et d'un développeur de logiciels avec deux principaux clients : France Télécom et la Défense.

L'aspect multinational de la compagnie me plaisait aussi.

En tant que Directeur de la Division Systèmes et Communication, ma responsabilité avait à la fois une composante commerciale et une composante technique.

Nous avions une importante équipe de développement, basée à Paris et Rennes, pour le DPS25 : commutateur de paquets du réseau Transpac.

Nous assurions la chaîne complète : de la vente au développement, de l'installation au support des réseaux de paquets dans le monde.

Ma responsabilité était engagée sur des systèmes de plusieurs centaines de M.F., vendus en France et à l'exportation (Brésil, Australie, Chine, Sénégal, USA...)

Q. 1987 : fusion avec CAP SOGETI.

1987 est une date importante, la fusion de SESA et de CAP SOGETI a modifié notre organisation.

Les deux sociétés se positionnaient différemment, l'orientation de SESA était plutôt celle d'intégrateur et de réalisation de grands projets au forfait, tandis que CAP était plutôt orienté assistance technique.

Nous nous sommes structurés par grands secteurs économiques.

Suite à cette réorganisation, j'ai été nommé Directeur Général, puis par la suite PDG de l'entité CAP SESA Industrie.

Une de mes responsabilités était de développer des projets dans le secteur Industrie, qui s'est avéré un bon choix, puisqu'en 1991, l'activité assistance a régressé.

Les projets apportent en effet, une meilleure visibilité sur l'activité.

Deux grands axes :

- développement spécifique pour des clients,
- création d'activités conseil orientées CIM.

Un grand projet c'est typiquement 5 à 20 M.F., soit 10 à 50 Hommes/Années pour une durée de 2 à 3 ans.

De tels projets nécessitent souvent la mise en place de partenariats avec les constructeurs de produits spécifiques, mais nous gardons la maîtrise d'oeuvre quand la plus grande partie du projet est liée au développement du logiciel. Bien sûr, il est essentiel de bien choisir ses partenaires et de le faire le plus en amont au niveau de l'appel d'offre pour présenter une réponse globale.

Les projets sont développés dans le cadre de la méthodologie PERFORM de Cap Gemini.

En résumé notre métier de base, c'est l'intégration de systèmes, la maîtrise d'oeuvre, la réalisation de projets et le service en informatique de façon générale.

Nous intervenons dans les deux domaines : l'informatique Technique et l'Informatique de Gestion des entreprises.

Une nouvelle activité prometteuse, dans laquelle je travaille actuellement à Cap Sesa Hoskyns, c'est le F.M. ou infogérance, c'est à dire la reprise de tout ou partie de l'informatique du client. Ceci pour trois raisons majeures :

- la réduction et maîtrise des coûts
- le recentrage du client sur son métier, l'informatique n'est pas mon métier
- la complexité et l'hétérogénéité du parc client suite à l'évolution des technologies, où à des changements de son organisation.

Q. Tu as aussi travaillé aux US ?

Dans le cadre de CAP GEMINI America, je suis resté plus d'un an à New-York.

Mon travail était proche de notre activité de conseil stratégique aux Entreprises.

Le Business Reengineering est à l'origine de grands projets informatiques avec une intervention en amont au plus haut niveau de décision.

J'ai pris conscience de la différence entre un consultant en organisation orienté métier et un informaticien tourné vers la technique. L'informatique n'apparaît alors que comme un moyen au service d'une organisation et d'une stratégie.

Ce fût une période enrichissante basée paradoxalement sur la fréquentation de la communauté française à responsabilité de management dans les multinationales.

INTERVIEW : Jean-Marc CLAUDON (fin)**Q. Quelle est ta vision du management ?**

Ce qui me semble essentiel, c'est la motivation des équipes et la délégation au niveau des individus, en bref faire confiance aux hommes.

Pour motiver une équipe, on doit fournir aux personnes une vision globale de l'entité, les objectifs, les attentes, la finalité. Tout le monde doit comprendre la direction dans laquelle on souhaite aller, c'est essentiel pour la réussite.

Au niveau de l'implémentation, nous avons toujours développé la délégation, ce que nous désignons par le principe de *subsidiarité*, confier la responsabilité aussi bas que possible.

La confiance dans les collaborateurs est primordiale, ce qui n'exclut pas le contrôle formel à date fixe avec revue des objectifs et des résultats.

Un maître mot, c'est aussi la qualité.

Nous avons été la première SSII à obtenir la certification ISO 9001 dès 1991.

Une règle d'or c'est la livraison à temps et à la satisfaction du client, ce que nous désignons par notre concept OTACE (On-Time and Above Customer Expectation). C'est notre engagement à tous les niveaux.

Nous sommes jugés sur la qualité du service : efficacité, maîtrise, conformité et disponibilité. Accédé par des centaines d'utilisateurs, les systèmes doivent être fiables et accessibles 24 h sur 24 h : la qualité est essentielle.

Q. Que penses-tu de l'association des anciens ?

Ce que j'aimerais bien, c'est une réelle solidarité sur l'emploi. L'association doit jouer un rôle majeur d'assistance aux anciens. Ceci me semble primordial à l'organisation d'activités de loisir ou de dîner. Aujourd'hui plus que jamais une telle solidarité est nécessaire pour faire face à cette situation dans l'informatique qui touche à la fois les constructeurs et les SSII. C'est un secteur en changement constant. Un esprit de corps est essentiel pour traiter ce problème d'actualité. Lors de mon dernier dîner annuel CDF, c'était le principal sujet de conversation. C'est assez démoralisant.

Personnellement, j'ai toujours tenté d'aider les anciens. J'en reçois plusieurs par mois.

Un dîner, ce n'est pas simplement se rappeler le bon vieux temps. J'aime bien le principe de dîners à thèmes liés à l'informatique au sens large. Je vois cela dans le contexte actuel pour donner des idées à tout le monde sur l'évolution et le changement de notre métier.

CAP GEMINI

Président du Directoire : S KAMPF

Effectif Groupe: 19 000 personnes

CA: 2 407 MF (1996)

Siège: 3, rue Malakoff- 38005 Grenoble

Direction: 11, rue de Tilsitt- 75017 Paris

Tél./ Fax: (1) 47 54 50 00

Mission:

Intégrateur de systèmes indépendants, CAP SESA fournit un ensemble de services pour le développement de l'Entreprise.

Prestations: Projets informatiques

-Produits: méthodologie PERFORM

-Services: Etudes, développement et intégration

Prestations: Gestion de systèmes ou infogérance

-Services: Applications Management

Distributed Computing Services

Prestations: Conseil:

-Produits: Knowledge Management Systems

-Services: Conseil et Formation

INTERVIEW : Philippe SOUCHAL, StorageTek**J-C LIGNAC : Qui es-tu, Philippe Souchal ?**

Philippe SOUCHAL : Ingénieur de formation, mon premier poste à CDF en 1968 est ingénieur de maintenance sur CDC 6600.

CONTROL DATA, avec ce système, domine largement le marché technique et scientifique, devançant IBM.

En 1972, j'occupe mon premier poste de management en tant que responsable de Grands Comptes parisiens, puis de "District Field" et enfin du Groupe Support Central.

Par la suite, j'ai occupé différentes fonctions au niveau Européen : Directeur de la maintenance de la région Europe du Sud pendant trois ans, puis Directeur au centre européen de Ferney-Voltaire .

En 1985, je suis nommé Directeur de la Maintenance en succédant à Francis Simon.

Q. Quelles ont été alors tes priorités ?

A cette époque le département maintenance était un des principaux contributeurs de CDF, le département comportait plus de 400 ingénieurs ou techniciens.

Parmi les priorités de développement du département, je citerai :

-l'évolution des compétences traditionnelles vers une spécialisation plus pointue dans les domaines des systèmes et des réseaux, l'intégration des mainframes CYBER et du monde UNIX avec en particulier les stations de travail d'origine SGI,

-la pérennisation de l'activité de tierce partie maintenance (TPM) en la recentrant vers les moyens et grands systèmes IBM et DEC, et en ne conservant que le haut de gamme de l'activité micro,

-la finalisation de la réorientation du Centre de Ferney Voltaire.

La complexité des projets grands comptes exige de faire travailler ensemble différentes familles de compétences en matériel, système ou communication.

INTERVIEW : Philippe SOUCHAL (fin)

En 1989, les deux départements Maintenance et Professional Services sont réunis sous ma direction.

Q. Après 22 ans à CDF tu rejoins STK. Pourquoi ?

En 1990, StorageTek est une société en pleine expansion doublant ses revenus chaque année. Multinationale, basée au Colorado, ses produits sont présents chez la plupart de nos clients avec ses bibliothèques automatisées à cartouches pour le stockage de l'information.

Ma mission était de définir le schéma d'évolution des activités de services avec pour objectif prioritaire de bien gérer cette croissance en l'étendant, de façon réaliste aux activités d'assistance, consulting et formation.

Il était essentiel d'accroître la productivité, de doubler les revenus du département Service Clients à travers les activités d'installation, de support et de consulting.

Cette société en expansion avait des choix à faire, je souhaitais la faire bénéficier de mon expérience acquise à CONTROL DATA France, aussi bien qu'au niveau international.

Q. Aujourd'hui comment se positionne STK ?

Leader mondial du stockage et de l'accès à l'information, StorageTek offre des produits, des logiciels et des services permettant de prendre en compte tous les besoins de stockage des sites centraux et de l'environnement réseau. Ses produits "phares" sont la librairie automatisée à cartouches et les disques Iceberg à hautes performances. Depuis plus d'un an une usine de production et un centre de recherche sont opérationnels à Toulouse pour satisfaire la demande européenne.

En 1996, StorageTek France - sous la Direction de Claude FER, lui aussi un ancien de CDC- c'est 250 personnes dont 150 au Service Clients pour assurer l'installation et le support des produits, ainsi que le conseil en solutions de stockage et d'accès à l'information.

Nous sommes présents sur tous les grands sites IBM, BULL, CRAY, CDC et aussi UNIX, avec plus de 400 clients dans l'industrie et le secteur public : aéronautique, automobile, énergie, recherche, éducation, défense, télécommunication, banques, assurances, distribution,...

Nous avons une approche de coopération avec d'autres constructeurs ou sociétés de Services afin d'offrir à nos clients des solutions globales.

Q. Comment s'est effectuée l'évolution du métier de CE ?

En vingt ans, on a assisté à une évolution lente, mais constante du métier d'ingénieur de maintenance.

D'une part, le besoin croissant de compétences très pointues s'est traduit par un renforcement du Support Centralisé, qui représente maintenant, à StorageTek, 30 % des effectifs.

Ensuite, l'évolution de la technologie permet d'utiliser pleinement de nouvelles méthodes de travail avec la

télémaintenance (suivi, diagnostic, alertes).

Par ailleurs la complexité des projets nécessite d'avoir sur le terrain des généralistes ayant une bonne connaissance de l'environnement client.

Le support, l'assistance clientèle nécessite la mise en place d'équipes pluridisciplinaires ayant à la fois la connaissance des matériels, logiciels et réseaux.

Les équipements de stockage ne sont plus de simples périphériques attachés à une unité centrale, mais opèrent dans un environnement partagé par plusieurs systèmes sous différents logiciels d'exploitation. Leur disponibilité est aussi critique que celle d'un système central.

Nous sommes jugés sur la qualité du service : efficacité, maîtrise et disponibilité. Accédé par des centaines d'utilisateurs, le système doit être fiable et fonctionner 24 h sur 24 h.

StorageTek a obtenu sa certification ISO 9001 et 9002 dès 1993.

Q. Quelle est ta vision du management ?

Ce qui me semble primordiale c'est le travail en équipes avec une responsabilité des collaborateurs au niveau de la concertation, de la délégation et de la motivation dans un monde très mouvant.

Nous avons la chance d'être dans des domaines de hautes technologies, nous travaillons avec des clients de prestige, les plus avancés dans leurs secteurs. Ce sont des facteurs favorables à la revalorisation du travail.

La délégation consiste à faire confiance aux collaborateurs dans la concertation préalable aux décisions puis dans l'exécution de celles-ci avec, cependant, une revue régulière des résultats.

Pour ce qui est de la décision, c'est le manager qui en assume la responsabilité et là, expérience et réalisme sont des facteurs essentiels.

Une jeune société en expansion a des choix à faire, des options ouvertes à prendre, des opportunités à saisir.

Il est important de ne pas se fourvoyer ou de sur dimensionner.

Q. Que penses-tu de l'association des anciens ?

Le but de l'association est de conserver le contact entre anciens.

L'annuaire permet de renouer facilement les contacts au niveau local ou régional. Je l'utilise pour identifier un correspondant dans une société avec laquelle j'envisage de coopérer.

Le dîner annuel offre aussi la possibilité de se revoir, mais pourrait être plus convivial : par exemple un méchoui dans les environs de Paris me semble préférable à un dîner organisé dans un lieu de prestige. Dans la conjoncture actuelle, il est difficile de trouver une formule qui attire et satisfait une majorité d'anciens.

Maintenir une activité d'association est déjà un succès, préservons la dans la spontanéité et le réalisme.

INTERVIEW : Philippe KORTCHINSKY, IMPLEX

Michel GARY : Quelle est ton activité actuellement ?

Philippe KORTCHINSKY : Je suis consultant en Entreprise et formateur au sein du cabinet IMPLEX que j'ai créé en janvier 1993. Je propose d'aider les Entreprises de tous secteurs, pour qu'elles gèrent leur service d'achat de façon optimale et pour que leurs services commerciaux aient une pratique plus fine et plus adéquate aux méthodes des acheteurs.

Cela se passe sous forme d'ateliers réunissant les partenaires de l'achat dans l'entreprise aussi bien que les commerciaux avec leurs interlocuteurs acheteurs ou décideurs. Tout ceci, jusqu'à présent, fonctionne d'une manière qui s'équilibre dans le temps, avec des périodes d'activité intense suivies d'un calme relatif : pour le moment, cela marche assez fort !...

Qu'as-tu conservé de l'expérience acquise à CDF ?

Non seulement, j'ai conservé la culture de CDF et l'expérience acquise comme Manager des Achats jusqu'à janvier 85, mais j'affirme en utiliser l'esprit dans mon parcours professionnel actuel.

Est-ce que celles-ci t'ont permis d'appréhender différemment ton nouveau job ?

Il m'aurait été impossible de mener la carrière que je poursuis, sans l'expérience et la formation que j'ai reçue précédemment à CDF. C'est au cours des formations je dispense aujourd'hui en entreprise ou en école, que je peux me rendre compte de l'avance et de la supériorité que nous avons alors. Cet avantage me permet toujours de devancer le présent dans mes prestations actuelles.*

Reste-t-il peut être une certaine nostalgie de ton passage à CDF ?

Peut-être, non ! je dirais, sûrement une certaine nostalgie !... Je garde toujours en mémoire notre franche camaraderie, nos deuils, notre esprit de pionnier, nos bruits de couloir, nos engueulades, nos mémos qu'il fallait lire entre les lignes, enfin tout ce qui faisait nos soucis quotidiens, mais au delà, tout ce qui a fait notre fierté.

Que penses-tu de l'association des anciens de CDF ?

Bravo à l'association. Et un coup de chapeau à ceux qui l'ont montée et à ceux qui acceptent ce nouveau challenge.

IMPLEX

Siège : 17, ave d'Altair
34300 CAP-D'AGDE
Tél. : 67 26 53 45
Fax : 67 01 34 32

Cabinet de Conseil et Formation

AUX METIERS

Organisation des achats

Pratique de l'achat

Audit des achats

ACTIVITE

- Atelier de formations
- Modules : organisation, objectif police, procédure, audit, outils recherche et analyse, stratégie cahier des charges, historique sélection des fournisseurs, science de la négociation, contrat.

REFERENCES

- Entreprises
- Organismes de formation
- Ecoles supérieures de Commerce
- CCI

Plus de six mille stagiaires formés. Auteur de schémas de réorganisation de services Achat

INTERVIEW : Robert LÉVY, ITS

Pierre CHAVY : Qui êtes-vous, comment êtes-vous entré à CONTROL DATA ?

Robert Lévy : En novembre 1963, j'ai répondu à une petite annonce publiée dans Le Monde. Paul Christiansen, responsable de l'établissement en Europe des services de maintenance, m'a interviewé rue de Clichy, dans le premier bureau de CONTROL DATA en France, pour devenir après formation à Francfort, Inspecteur de maintenance. J'ai été choisi, non sur des critères techniques, mais pour ma bonne connaissance de l'anglais. En fait, je n'ai jamais suivi les cours, car j'ai été tout de suite occupé à Francfort par de multiples tâches d'organisation. Cette période de ma vie est très importante pour moi, car elle m'a permis de savoir ce que je n'étais pas !

CONTROL DATA France se développant, j'ai été rappelé en France en août 1965 (numéro CDF 80) pour le service commercial et à titre de formation, j'ai travaillé comme analyste à la SIA, avec Jean-Jacques Fouché et Monique Gineste. Rapidement, Jacques Johnson, directeur commercial, m'a demandé de prendre en charge le compte des ACM à Nantes et, en moins de 6 mois, j'ai réussi à vendre un 3200. Puis, j'ai été chargé de l'ERAP ; malgré la compétition d'UNIVAC avec un 1108, un CDC 3600 a été choisi.

Q : Quels ont été vos jobs après que vous ayez quitté CONTROL DATA ?

Robert Lévy : En 1972, Jim Guzzy, un grand ancien de CONTROL DATA Corporation, m'offre la responsabilité de MEMOREX en France. MEMOREX qui avait fait fortune

dans la saisie de données, se diversifiant dans les équipements périphériques compatibles. La démarche commerciale était fort différente de celle que j'avais pratiquée à CDF et ne m'a pas plu. En 1974, toujours avec Jim Guzzy, je commercialise de nouvelles montres conçues et fabriquées par Intel, Microma. J'ai ainsi l'occasion de connaître les créateurs et dirigeants d'Intel : Robert Noyce, Gordon Moore et Andy Grove. Mais ces montres ne marchent pas ! Il faut rembourser (4.000 montres) et arrêter proprement la société que j'avais créée. En 1977, Jean-Marie Laporte, un ancien de CDF (Directeur Commercial) me parle de la nouvelle machine que Seymour Cray construit et mon parcours avec CRAY RESEARCH en France et en Europe peut commencer.

En août 1994, devant les difficultés rencontrées par CRAY RESEARCH, je comprends que je dois partir. Rebelote, c'est la répétition de l'histoire de CONTROL DATA. Je quitte CRAY RESEARCH en février 1995 et j'acquiers la filiale européenne d'ITS, une société de commercialisation de machines pour la fabrication de circuits intégrés. Pour développer cette nouvelle activité et d'autres, je fais appel à des anciens de CDF, Jean-Pierre Boulanger, et pour une mission temporaire, à un autre ancien des PS.

Q : Que pensez-vous de l'association des anciens de CDF ?

Robert Lévy : J'ai gardé des contacts avec certains anciens. L'affinité, si elle existe, est durable. Si je fais appel à des anciens, c'est parce que je connais leurs qualités, leur fiabilité. Je suis prêt à les aider, cela dans mon meilleur intérêt. C'est une structure de relations personnelles exceptionnelle.

Retrouvez les adresses des anciens !

Voici la liste des 105 anciens dont l'adresse nous est inconnue. Si vous en connaissez une ou plusieurs, veuillez nous les communiquer. Merci.

SIBEUD Michelle, DORLHAC Jean Pierre, TESNIERE André, VEZIAN Guy, DREYFUS Philippe, PERROT Maurice, AUQUE Jean Louis, PELIER Yves, MORISSEAU Bernard, CREPIN Marcel, PAYOT Gérard, HAURAT Francis, MONROC Jean Robert, DOUYERE Gérard, CHENEBAU Jean Marie, PARCOLLET Gilbert, LOUPANOFF Halina, LE VILLAIN Hervé, JAOUEN Christian, THOUMIRE Pierre, LADEGAILLERIE Christian, DAHAN Moise, SANNIER Bernard, NEVEU Julien, SIMONART Freddy, LEGUBE Renée, LARDILLET Marie Thérèse, LE GUEN Martine, BERNARD Daniel, GUILLARMO Roland, GILBERT Dominique, DUCOURTIOUX Guy, KRIEF Patricia, GUINET Jean Paul, LEBLAIS Guy, BUIRETTE Michel, DELANDINE Pascal, MARQUES Maria, GRIVEAUD Jean Claude, GAUBERT Jean Michel, MORTREUX Patrice, RENAULT Olivier, WOZNICA Aline, LECOMTE Pascale, GRANCHER Christine, TABARY Antoine, GUYAMIER Jacques, RAYNAL Jean Luc, FOUREL Bernard, PAULINO

Benedito, POUGNAND Frédéric, de VILLAINES Charles, ETHORE Patricia, HANGUEHARD Gilles, ROUILLAC Olivier, SANCHEZ IBANEZ Jorge, LE GUEN Jean Louis, ROSA Christian, LIEUREY Dominique, COUDERT Jean François, ROLAZ Christian, GUILLERMO Marcel, KRALIK Marie Laure, NGUYEN HOAI Luan, QUINCY Jean, CASTAREDE Alain, GAILLOT Dominique, LALISSE Joseph, LONGO Véronique, BERENGER Florine, DUPONCHEL Françoise, AMBLARD Claude, MARTEL Christiane, SEYNAEVE André, BUTLER Patricia, HIRSCHMANN Georges, SALIN Jean Luc, VEYRIER Lionel, BEHRA Eliane, VASSEROT Françoise, DE FRAMOND Agnès, SERVIGNAT Jean Claude, CLARKE Marie France, PLAQUET Pierre, LAFITTE BARROU Jean Yves, PIGNON Patrick, DANG Quoc Cuong, VALLET Laurent, GALLOIS Didier, MAGUET Jean, GILBERT Noel, DAHAN Charles, SPANGARO Frédéric, FOUQUET Bernadette, BENDERRA Eric, FREDERIX Jan, FROMENTIN Josiane, SCHMIDT Pascal, STILLENMUNKES Annette, DURANDETTI Corinne, BENAYM Alain, ARQUE Christophe, AZENCOTT Alain, MORISSET Emmanuel et BOTQUELEN Brigitte,

Synthèse des réponses reçues au questionnaire 1996

Nombre de questionnaires envoyés :	819	
Nombre de réponses reçues :	40	5%
• Réponses sur "Activités" :		
• Voyages	23	57%
• Loisirs	14	61%
• Sports	13	57%
• Sports	1	4%
• Réponses sur "Dîners débats" :		
• Rencontre de personnalités	23	57%
• Informatique	19	83%
• Problèmes de Société	13	57%
• Autres	12	53%
• Autres	4	17%
• Réponses sur fréquence Dîners - AG :		
• chaque année	31	78%
• tous les 2 ans	13	42%
• tous les 2 ans	17	55%
• Réponses sur coût Dîners - AG" :		
• 250 F	29	78%
• 150 F	15	52%
• 150 F	14	48%
• Nombre de croix sur "Entraide" :		
• Nombre de croix sur "Entraide" :	21	53%
• Réponses sur fréquence du journal :		
• 4 fois par an	31	78%
• 3 fois par an	9	29%
• 2 fois par an	12	39%
• 2 fois par an	10	32%
• Moyens électroniques pour l'envoi ?		
• Fax seul	26	65%
• E.mail seule	12	46%
• Fax et e.mail	7	27%
• Fax et e.mail	7	27%
• Nombre de croix sur "Interview ?" :		
• Nombre de croix sur "Interview ?" :	14	35%
• Réponses sur "Quelle de cotisation ?" :		
• 200 F	36	90%
• 125 F	12	33%
• 75 F	16	44%
• Variable selon les ressources	7	19%
• Variable selon les ressources	1	3%
• Les réponses à "Remarques, idées et commentaires" :		
• Les réponses à "Remarques, idées et commentaires" :	11	28%
• Voyages avec CDF ; voyages pour souder le réseau de solidarité ; retrouver les anciens perdus pour étendre ce réseau,		
• Plusieurs anciens proposent de faire des présentations et / ou des formations bénévoles,		
• Une offre d'emploi a été jointe au questionnaire (et transmise à la commission),		
• Un autre lance ; "continuons le combat" et de nombreux, non comptés dans les 11 réponses, expriment des encouragements.		

Vous qui n'avez pas encore répondu, veuillez le faire !

Vous pouvez répondre, compléter ou changer vos réponses en nous retournant cette feuille dans l'enveloppe 110 x 220 prévue à cet effet. En la pliant en trois comme indiqué, vous n'aurez même pas à écrire l'adresse de retour. Vous n'avez vraiment aucune excuse pour ne pas répondre !

CARNET

Jacques REBOUL, 50 ans, Président-Directeur général de la filiale française SIEMENS, prend la direction générale de BULL France, l'un des trois réseaux commerciaux du groupe public. Exerçant son activité dans des sociétés informatiques depuis une vingtaine d'années, Jacques REBOUL a été, notamment, responsable de l'OEM à CONTROL DATA dans les années 1980.

Catherine DEVOUGE, Présidente d'ORDIS CARRIERE cabinet de conseil en outplacement, prend la responsabilité du département formation et développement de compétences de BULL France. Catherine DEVOUGE débute sa carrière en 1968 dans des fonctions administratives commerciales de CONTROL DATA France

Charles PICASSO, 54 ans, Président d'ATT Istel France, Belgique et Luxembourg depuis 1995, rejoint le siège de NCR à Dayton, US, en tant que vice-président des Professional Services. Exerçant son activité dans des sociétés informatiques depuis une vingtaine d'années, Charles PICASSO a été, entre autres, vice-président marketing et ventes de CONTROL DATA Europe et Asie 1988-1990.

Pierre CHAVY, 64 ans, Directeur de l'informatique du CEA depuis 1987, prend la présidence de CISI. Rappelons que Pierre CHAVY a été avec Gérard BEAUGONIN à l'origine de la création CONTROL DATA France en avril 1963 (Numéro CDF : 2) en qualité de Directeur des Applications.

Jean-Claude AYMARD, 52 ans, ancien Directeur Général d'UNISYS, prend la direction générale de SG2, Exerçant son activité dans des sociétés informatiques depuis une vingtaine d'années. Jean-Claude AYMARD, a été Directeur Commercial de CONTROL DATA France jusqu'en 1984.

Robert LEVY, 55 ans, ancien Président-Directeur Général de filiales française et européennes de CRAY RESEARCH, acquiert la filiale européenne d'ITS, société spécialisée en machines pour la fabrication des circuits intégrés. Robert LEVY, a été Directeur Commercial de CONTROL DATA France en 1968.

Philippe GALAIS, 54 ans, précédemment Directeur Européen de NSC, devient Directeur Général de TELXON France, leader mondial des terminaux portables et spécialiste des réseaux sans fil. Philippe GALAIS, a été Directeur des supercalculateurs à CONTROL DATA France en 1988.

Jean-Gérard GALVEZ, 42 ans, précédemment Vice-Président International de BANCTEC, prend la direction générale de ACTIVECARD S.A., société spécialisée en sécurité informatique. Jean-Gérard GALVEZ a été Président Directeur Général de CONTROL DATA France jusqu'en 1994.

Michel DELAMARRE, 43 ans, Président Directeur Général, crée la société AMENTACH spécialisée dans l'aménagement de sites et de réseaux informatiques. Michel DELAMARRE débute sa carrière en 1974 dans des fonctions d'ingénieur au site planning

François COURTEILLE, 42 ans, précédemment responsable avant-vente à CONVEX, est nommé Directeur Technique supercalculateurs à NEC France. François COURTEILLE, a été Ingénieur analyste dans le département Professional Service de CONTROL DATA France jusqu'en 1989.

Jacques de POSSESSE, 50 ans, prend la direction développement de AIR ET TECHNIQUES, spécialiste dans l'aménagement des réseaux et salles informatiques. Jacques de POSSESSE a été ingénieur au "site planning" de CONTROL DATA jusqu'en 1980.