



INFOS NEWS

N° 11 octobre 1997

CLUB DES ANCIENS DE CONTROL DATA®

SOMMAIRE

Page 1	Sommaire, Conseil, bureau et commissions, Le mot du président.	Page 5	Loisirs.
Page 2	Commission emploi, Suite du mot du président, Appel de la cotisation 1997 (125 francs).	Page 6	Que deviennent ils ?
Page 3	Le mot du secrétaire, Clubs régionaux.	Pages 7 et 8	Présentation des interviews, Charles des COGNETS, Transpac.
Page 4	Convocation à l'assemblée générale, Sollicitation pour une publicité dans l'annuaire.	Pages 9 et 10	Interviews (suite) : Robert FIASTRE, Des supercalculateurs ... à la pizza.
		Page 11	Forum : Jean-Claude LIGNAC.
		Page 12	Forum (suite) : Danièle GEOFFROY.

CLUB DES ANCIENS DE CONTROL DATA

26, Tour d'Échelle, 78750 Mareil-Marly
Tél. + Fax : 01 39 58 15 38

Conseil, bureau et commissions :

Président :	Pierre CHAVY 26, Tour d'Échelle 78750 Mareil-Marly Tél. : 01 39 58 15 38
Vice-président :	Jean-Claude LIGNAC 40, rue des Tanneurs, 95570 Bouffemont Tél. : 01 39 91 83 18
Secrétaire :	Marcel OUVRARD 20, Grande Rue, 27520 Boissey le Châtel Tél. : 02 32 42 73 15
Trésorier :	Bernard CAZAGOU 14, rue Charles Gounod, 78180 Montigny le Bretonneux Tél. : 01 30 43 05 91
Journal :	Éditeur : Jean-Claude LIGNAC Assisté de : Michel GARY Nicole THÉBAUD Pierre CHAVY
Annuaire :	Jean-Marc DORVEAUX Pierre CHAVY
Emploi :	Nicole THÉBAUD Michael FOUILLEROUX
Loisirs	Jean-Claude LIGNAC Gérard WAGNER Nicole THÉBAUD
Administrateurs :	Patrice GORSE Jean-Pierre PUYDEBOIS Louis de LA FORTELLE

Le mot du président

Frapper un grand coup pour attirer un nombre maximum d'anciens, leur en donner à satiété pour leur temps et leur argent, ce sont les objectifs fixés par le conseil d'administration pour la prochaine assemblée générale. Ajouter : ne pas exclure ceux pour lesquels le coût serait un obstacle, réunir tous les anciens dans leurs diversités, leur faire partager nos expériences, imprévues, insolites, ouvrir de nouvelles perspectives à ceux qui n'en ont pas l'opportunité.

Mission impossible ? Non. La réponse a été apportée par la commission loisirs, et, grâce à l'accord du trésorier et du bureau pour combler un éventuel déficit, elle a pu organiser une croisière sur la Seine, sur un paquebot fluvial : le M/S Normandie.

En effet, grâce à la rentrée régulière des cotisations et à une gestion très stricte de l'association, merci Marcel, merci Bernard, notre trésorerie est satisfaisante et il a semblé au bureau tout à fait approprié d'utiliser une partie des fonds disponibles pour aider ceux d'entre nous qui ont des difficultés, favoriser les réunions d'anciens, promouvoir l'entraide et vous convier tous à une manifestation de prestige pour un coût raisonnable.

Pour les anciens qui se contenteront des bonnes paroles de l'assemblée générale et du cocktail - champagne qui suivra, le prix à payer sera de 50 francs. Il sera de 280 francs pour ceux qui voudront participer à la croisière, partager un fin buffet et pouvoir discuter avec tous les anciens présents, en musardant de groupe en groupe, entre les statues de la Liberté et de Sainte Geneviève. La participation demandée sera réduite à 150 francs pour ceux d'entre nous qui ont des difficultés financières, notamment ceux qui sont sans emploi.

Même, des cabines tout confort pourraient être réservées, par exemple pour les exogènes qui voudraient passer la nuit à Paris en restant sur le bateau, à un coût raisonnable.

(Suite page 2)

Commission emploi**A vous qui êtes en recherche d'emploi ...**

Les réunions mensuelles proposées par la commission emploi tout au long du 1er semestre 1997 s'étant révélées intéressantes pour les participants et les animateurs, nous vous proposons de poursuivre ce cycle et vous invitons à nous retrouver pour échanger, débattre et faire le point aux dates suivantes :

Mardi 14 octobre 1997

Mardi 18 novembre 1997
de 14 heures 30 à 16 heures 30

Bureau des anciens
CONTROL DATA
Le Capitole
55, avenue des Champs Pierreux,
92012 Nanterre.

Pour ceux qui sont éloignés, vous pouvez aussi nous appeler pendant la réunion au 01 41 37 80 62
(ligne téléphonique du bureau des anciens).

N'hésitez pas à nous contacter, à nous donner de vos nouvelles et à nous faire connaître vos réactions, suggestions ou commentaires.

La commission emploi

Michael Fouilleroux Nicole Thébaud
Tél. : 01 42 42 55 27 Tél. : 01 48 86 41 52
Fax : 01 47 80 63 95

Ayez le réflexe "Club" !

Vous faites partie des anciens en activité et votre entreprise a besoin de compétences pour réaliser des projets ou des missions de courte durée,

vous avez des besoins ponctuels (ou plus conséquents) à satisfaire dans votre entreprise,

pensez à proposer vos missions au Club, commission emploi.

La compétence (même rare) que vous cherchez est peut-être disponible auprès des anciens, quels que soient :

- la fonction à pourvoir (pas seulement en informatique),
- la durée envisagée,
- le mode de rémunération (prestation salariée ou facturée).

N'hésitez pas à faire bon usage de la plaquette que la commission a rédigée pour vous et ne soyez pas surpris si nous vous contactons dans les semaines à venir.

Pour toute proposition ou information, appelez :

Michael Fouilleroux ou Nicole Thébaud.

Le mot du président (suite)

Vous trouverez au recto de la lettre d'envoi du présent numéro d'INFOS NEWS, le coupon à remplir et à nous retourner pour que nous puissions assurer les réservations. **Aidez-nous, encouragez-nous, n'attendez pas pour répondre positivement !**

Jean-Marc DORVEAUX a accepté de prendre en charge la réalisation d'un nouvel annuaire qui sera distribué à l'occasion de l'assemblée générale. Nous avons recours à des annonceurs publicitaires pour en financer l'impression. Dans la mesure de vos possibilités, **veuillez répondre positivement à la sollicitation pour une publicité dans l'annuaire** que vous trouverez en page 4.

A la suite de nombreuses suggestions d'anciens et pour répondre aux exigences que nous ressentons, nous avons décidé de créer deux nouvelles commissions, notamment pour parer au manque de temps du président qui n'a pu répondre en temps utile aux lettres et sollicitations :

- d'une part une commission "aide-sociale", pour examiner les cas des anciens qui ont besoin d'une aide personnelle et/ou financière. Nous envisageons d'utiliser une partie des fonds de l'association à cet effet ;
- d'autre part une commission "développement de l'association" qui aura pour mission de rechercher les anciens qui ont été perdus de vue, d'accueillir ceux qui sont retrouvés et de proposer toute action judicieuse pour développer notre club.

Pour faire vivre notre association, il faut que certains acceptent d'y consacrer une part, quelquefois importante, de leur temps. Nous croyons aussi qu'il faut assurer la continuité des objectifs et des démarches et que quatre ans est une durée minimum pour cela. En ce qui me concerne, comme pour la majorité des membres du conseil, nous sommes prêts à assumer un nouveau mandat de deux ans pour continuer à travailler ensemble dans la continuité de notre action.

Mais les obligations personnelles ou professionnelles de chacun varient, certains membres du conseil sont satisfaits d'avoir trouvé un travail, absorbant, et n'ont plus la disponibilité pour l'association qu'ils souhaiteraient avoir et ont demandé à être remplacés. Aussi, **nous devons trouver deux volontaires pour compléter le conseil**. Pensez-y, regardez autour de vous, cherchez quels sont les anciens qui pourraient être sollicités, donnez-nous vos avis. Il faudra les désigner lors de l'assemblée générale du 28 novembre 1997.

Pierre Chavy

APPEL DE LA COTISATION 1997

La cotisation a été fixée à **125 Francs pour l'année calendaire 1997**. Elle donne droit à l'envoi du journal INFOS NEWS et à un exemplaire de l'annuaire des anciens, édition 1998, disponible fin novembre 1997.

L'association n'ayant aucun revenu extérieur, les frais d'impression, d'affranchissement et de fournitures ne peuvent être couverts que grâce à votre cotisation !

Aussi, veuillez adresser un chèque de 125 francs, rédigé à l'ordre du "Club des anciens de Control Data", à :

Pierre Chavy, 26, Tour d'Echelle, 78750 Mareil-Marly.

Le mot du secrétaire

L'assemblée générale

Notre prochain événement est l'assemblée générale du mois de novembre 1997. Nul doute que le président dressera un bilan positif. Grand merci à Pierre et à Jean-Claude qui se sont investis avec quelques autres pour faire mieux, et plus, dans les dîners débats et le journal. Les finances du club pour modestes qu'elles soient, se portent bien et couvrent nos frais.

Seulement, nous voilà arrivés à l'échéance bisannuelle qui nous oblige légalement à élire un nouveau conseil. Je sais que deux au moins des membres du conseil ne souhaitent pas renouveler leur mandat. C'est compréhensible, ils ont bien donné et ont maintenant d'autres obligations. Vous êtes donc invités à réfléchir à l'avenir de ce club.

Décidez de présenter votre candidature au conseil pour deux ans, ou apportez-nous simplement votre aide pour stimuler nos activités, car point n'est besoin d'être élu pour être actif. Si vous connaissez des anciens susceptibles d'être motivés par l'association, vous êtes priés de les dénoncer ! N'attendez pas : téléphonez au 02 32 42 73 15.

Rien n'interdit de délocaliser le conseil vers la province, les anciens du midi ou du sud-est pourraient bien assumer cette charge deux ou quatre ans. D'autant que ceux qui prennent leur retraite ont tendance à partir en province. Ce serait pour eux l'occasion de se retrouver, car il est bien difficile de réunir les provinciaux depuis Paris et/ou à Paris et j'en comprends toutes les raisons.

Les clubs régionaux

Prenons le cas de Nantes : Les anciens de la région sont tous des gens sympathiques, mais ils n'ont pas fait de réunion depuis mon dernier passage, il y a un an. Dans ces conditions, nous avons les plus grandes peines du monde à faire des articles sur les activités des clubs régionaux pour le journal, alors que tout le monde aimerait avoir des nouvelles.

Aller à Paris, c'est un peu loin et il faut y passer la nuit. Alors j'ai proposé de faire une réunion en Normandie (chez moi) le 4 octobre. 16 personnes, anciens et leurs épouses, ont répondu et doivent ainsi se retrouver.

Bernard Cazagou a réuni une demi-douzaine d'anciens, sur 15 ou 16 invités, le 5 Juillet, à l'occasion de la fête de l'Indépendance. Étaient présent : Bernard et sa femme, Guy Pagnat, Michel Caroff et madame, Roger Kahane et madame, Robert Fiastre, reconverti dans la pizza à domicile et qui nous a régales en les livrant lui même, et moi même. Nous avons parlé des souvenirs des semaines passées aux Etats-Unis, mais aussi des anciens et de ce qu'ils deviennent. Suggestion : si vous ne répondez pas aux invitations qui vous sont adressées, envoyez vos propres invitations ce sera certainement très sympa. D'après News-Week de la semaine dernière si vous rencontrez vos copains au moins deux fois par mois, vous allongez votre espérance de vie de 3 ans.

Le secrétaire

Je sais que je vous délaisse. Avant de déménager, j'avais du temps libre. Dans les 6 mois qui ont suivi, je n'ai fait que courir après des urgences. Depuis 4 mois, je fais l'isolation et je me hâte pour finir avant l'hiver, car une isolation incomplète n'isole pas. Après, je serai plus relax et pourrai, je l'espère, profiter un peu plus de la vie. J'ai bien quelque chose à vous raconter, mais hélas, je n'ai pas créé mon entreprise et pour les anciens, comme vous et moi, la vie ne s'écrit pas, elle se vit. Venez donc aux réunions ou organisez les, vous en apprendrez beaucoup plus sur les copains !

Marcel Ouvrard

Clubs régionaux

Le chien et la brebis

Dame brebis, enrichie d'expériences à la cour du roi CDC, s'enhardit à tenter aventure, seule, dans un Sud où il fait bon d'entendre l'accent, que l'on attrape sur le vieux pont de pierre, près d'un capitol saoulé de soleil.

Plus tard, elle apprit que d'autres, comme elle, avaient pris le chemin des entrepreneurs. D'autres, encor', furent échangées, en guise de soult de royaume. D'autres, attirées par des princes ambitieux, partirent jouer vers d'autres estives. D'autres, enfin, furent chassées par le Roi, fatigué et usé par tant de batailles trop rudes à son goût, devenues, malheur aidant, manants errants, en quête de troupeau protecteur.

Du haut des cieux, Dame brebis transformée en Monsieur chien, rassembleur, aboyait. Et malgré ses hurlements puissants, peu de brebis, éparpillées par montagnes et océans, l'entendirent. Un instant, il tenta de faire la tournée des pâturages. Mais, celles-ci, fort occupées, eurent raison de sa fougue renouvelée.

Alors il écrivit quelques mots : "Oh, gens du Sud, baignés par la tramontane, l'autan ou le gulf stream, venez partager souvenirs et cassoulet, échanger sur les perspectives d'un monde nourri au lait internet, et projeter partenariats - discussions à l'encan - construire liens d'amitiés et richesses ... eh, brebis,... rentrez au Club, les fils du Roi ont besoin de nous ! Et vous, sans doute de quelques embrassades ?".

Pour morale, brebis égarées ou éparpillées, ensemble retrouvent énergie et espoir. Qu'elles soient jeunes ou vieilles, aventurières ou mercenaires, emplies d'enthousiasme ou de détresse, la poule au pot du bon vieux roi Henri, père de CDC 1^{er}, reste l'élixir de jouvence.

Pour goûter à nouveau à cette poule au pot, hissez votre pavillon et bêlez en direction d'e-mail : axel @ wanadoo.fr ou lancez une bouteille à l'adresse : Anciens de CDC / AXEL International, 55, av. Louis Bréguet, 31400 TOULOUSE.

Michel Estingoy

Assemblée générale Croisière sur la Seine

La commission "Loisirs" a recherché comment organiser une attractive soirée de prestige pour permettre au plus grand nombre possible d'anciens de se retrouver dans une atmosphère agréable tout en n'excluant personne pour des raisons financières.

D'une part, la contribution normale demandée, 280 francs est raisonnable pour les prestations prévues car l'association comblera l'écart éventuel avec le coût total. D'autre part la contribution sera réduite à 150 francs pour les anciens qui seraient gênés financièrement et qui demanderaient à un membre du bureau, discrétion assurée, à bénéficier de ce tarif réduit. Enfin, il sera possible pour les pressés de ne participer qu'à l'assemblée générale et au cocktail, pour une contribution de 50 francs, en s'abstenant de la croisière et du dîner

Cette soirée se tiendra le :

Vendredi 28 novembre 1997
sur le paquebot fluvial "M/S Normandie"
Port de Grenelle (devant l'Hôtel NIKO)
75015 Paris
(métro : Bir Hakeim, parking : sur le quai)

Horaire prévu :

- 19h 00 - **Accueil et distribution de l'annuaire 1998**
- 19h 30 - **Assemblée générale annuelle.**
- 20h 00 - **Cocktail - champagne.**
- 20h 45 - **Départ de la croisière sur la Seine.**
- 21h 30 - **Dîner - buffet chaud**, servi sur le pont inférieur dans la salle de restaurant du bateau. La circulation de groupe en groupe sera possible ainsi que le service d'un plat chaud aux personnes assises à une table.
- 23h45 - Retour à quai au port de Grenelle.

Participation aux frais sans le dîner ni la croisière : 50 francs. Pour la soirée avec le dîner et le cocktail : 280 francs, susceptible d'être réduite, sur demande auprès d'un membre du bureau, à 150 francs.

Cette soirée exceptionnelle est ouverte, sur invitation d'un ancien, à une personne de son choix.

Décidez-vous de vous joindre à nous pour cette soirée !

Veillez vous inscrire en retournant dès que possible, complété, le coupon prévu sur la lettre d'envoi du présent numéro d'INFOS NEWS.

N'oubliez pas de joindre un chèque à l'ordre du Club des anciens de Control Data, du montant total de votre participation pour la soirée, augmenté de la cotisation 1997, soit 125 francs, si vous ne l'aviez pas réglée antérieurement.

Envoyer coupon et chèque à :

Pierre Chavy, 26, Tour d'Echelle, 78750 Mareil-Marly.

Annuaire des anciens

Pour notre prochaine assemblée générale, nous rééditons un annuaire du Club. En effet, depuis le dernier, paru en novembre 1995, de nombreuses modifications sont intervenues et une mise à jour nous paraît indispensable. Cet annuaire est consulté très souvent et son intérêt sera encore augmenté par de nouveaux classements régionaux qui permettront de retrouver plus aisément les anciens.

Nous avons recours à des annonceurs publicitaires pour en financer l'impression et nous pensons que beaucoup verront tout l'intérêt de mieux faire connaître leur entreprise auprès des anciens, qui sont nombreux en des positions de décideur. De plus, les tarifs de ces encarts sont bas car ils ont été calculés au plus juste, pour seulement assurer l'équilibre du budget.

Jean-Marc DORVEAUX, qui avait déjà réalisé les deux annuaires précédents, a bien voulu accepter de prendre en charge la réalisation de ce nouvel annuaire. Vous trouverez ci-dessous les renseignements et tarifs pour ces encarts publicitaires et, un ordre de réservation joint à ce numéro d'INFOS NEWS.

Format de l'annuaire :

15,0 x 21,0 (L x H) (Voir modèles 1994 et 1996)

Format utile des espaces publicitaires :

¼ page : 6,5 x 9,5 (L x H)

½ page : 13,0 x 9,5 (L x H)

1 page : 13,0 x 19,0 (L x H)

4 pages de couverture

8 pages cartonnées intérieures (intercalaires)

Tarif hors taxes (TVA à 20,6%) :

EMPLACEMENT	¼ de page	½ page	1 page
Sur feuille blanche normale (Pas de limitation)	500 F	1000 F	2000 F
Sur cartonnée intérieure (Maxi 4 pages)	/	1400 F	2800 F
2°, 3° et 4° de couverture (Maxi 3 pages)	/	/	3000 F

Toutes ces publicités sont prévues en noir et blanc. Seule la 4° de couverture peut être envisagée en couleur (consulter Jean-Marc DORVEAUX, JMDx ENTREPRISE, tél. : 01 43 02 09 89).

Adressez votre ordre de réservation à Jean-Marc DORVEAUX avant le 15 octobre 1997 !

Loisirs

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

Jean Giraudoux

Au cours de vos dernières vacances, vous avez pu découvrir un nouveau sport ou vous adonner à votre loisir favori.

L'été se termine, nous vous proposons de nous rencontrer pour pratiquer entre Anciens votre divertissement favori.

Nous souhaitons créer des sessions dans différents domaines

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

Faites nous connaître le sport ou le loisir, que vous souhaitez pratiquer en renouant avec d'autres Anciens.

Nous recherchons aussi des animateurs pour organiser ces manifestations, contactez-nous !

Concernant les voyages, G Wagner, grand organisateur de circuits, vous fait une proposition d'évasion.

SECTION GOLF

"Le golf est une belle promenade, gâchée par une petite boule blanche"

Proverbe britannique

La section golf réunit une douzaine de participants.

Le golf est à la fois un sport et un jeu. Sport britannique, il est constitué de paradoxes qui déroutent le néophyte : pour tirer loin, il ne faut pas frapper fort, pour envoyer la balle haut, ne chercher pas à lever la balle, pour se concentrer il est inutile de se crispier. Jeu britannique avec plus de 100 pages de règles, il est pratiqué par des personnes de tout âge de 7 ans et au-delà de 77 ans.

Vous avez été plusieurs à répondre à mon invitation du 30 mai pour jouer sur le parcours de 18 trous de Domont. Golf d'architecture anglaise, tous ont apprécié la qualité des fairways et des greens. Il n'était pas facile de jouer son handicap sur ce terrain étroit, vallonné et boisé.

Nous avons eu la chance de profiter d'une superbe journée d'été pour pratiquer ce sport convivial dans d'excellentes conditions et allonger la longueur des drives.

Pour cette rencontre, nous avons appliqué les règles du Jeu de Golf Généralisé (JGG) définies lors de l'anniversaire d'un joueur, que nous avions copieusement arrosé ! Vous trouverez ci-dessous un extrait :

Balle perdue Règle Locale

Une balle n'est considérée comme perdue que s'il y a évidence qu'elle soit tombée hors de vue des joueurs.

En particulier, la preuve sera apportée en retrouvant la balle après un délai de cinq minutes. Dans le cas contraire, il sera considéré que les partenaires n'ont pas suivi correctement la balle au coup de départ.

La balle perdue est alors droppée sans pénalité ! ?

Balle perdue dans un champ cultivé Nouvelle Règle

En cas de recherche d'une balle perdue dans un champ cultivé, il est déconseillé de récupérer plus d'une balle car l'agriculteur revend les balles trouvées en compensation des dégâts causés par les chaussures à clous dans sa moisson.

Fumeurs Nouvelles Règles

En vertu de la nouvelle réglementation régissant les lieux privés en matière de tabagie, tout fumeur engagé dans une partie avec des non-fumeurs jouera les trous impairs, les non-fumeurs les trous pairs, et vice versa au deuxième tour pour obtenir un total de 18 trous.

Compte de points Nouvelle Règle

Le compte des points d'une nouvelle formule de jeu appelé Golf Menteur s'établit comme suit : le joueur annonce un bogey sur le trou joué et l'adversaire a le droit de vérifier le décompte.

Toutefois si le joueur montre la balle dans le trou le score est validé !

Golfeurs, faites-vous connaître ! Prière de contacter J-C Lignac (01 39 91 83 18) ou J-P Puydebois (01 46 61 68 02).

SECTION TIR A L'ARC

Médiatisé par le champion olympique Sébastien Flute, ce sport exige une grande précision et une forte concentration.

Débutant ou confirmé, Patrice Gorse vous invite à pratiquer ce sport dans son club d'Issy-les-Moulineaux.

Faites vous connaître ! N'hésitez pas à contacter P. Gorse (01 46 44 12 99).

SECTION BRIDGE

A la demande de plusieurs anciens, nous avons créé une section Bridge.

Notre objectif est de développer la compétition avec des rencontres inter-sociétés.

Il est possible d'inscrire une équipe dans le Championnat Corporatif en 3° division. Les rencontres de ce championnat patronné par la F.F.B. se déroulent deux fois par mois, tous les lundis.

Les parties se déroulant en match-play sur quatre tables, la présence de 8 joueurs est indispensable.

Bridgeurs, faites vous connaître !

Prière de contacter : J-C Lignac.

VOYAGES

Gérard Wagner vous propose deux circuits de rêve : la Jordanie et la République Dominicaine.

Un circuit de 7 jours en Jordanie sur les pas de Lawrence d'Arabie, aura lieu du 16 au 22 novembre 1997. Il comprends :

- le transport Aqaba/ Amman en avion
- le logement et la pension en hôtel ***
- l'excursion en 4X4 dans le désert de Wadi Rum
- les visites de sites historiques ; Petra, Madaba, le Mont Nebo, Aljun ...

Le nombre de participants est limité à 15 personnes, son prix est de 5 140 F.

Un circuit de 9 jours en République Dominicaine sur les traces de Christophe Colomb, est prévu du 2 au 10 décembre 1997. Il comprends :

- le transport en vol régulier Paris/ Saint-Domingue
- le logement et la pension à l'hôtel Playa Real ***
- l'excursion en bateau dans l'île de Saona
- la visite de la vallée du Cibao ...

Le nombre de participants est limité à 20 personnes, son prix est de 5 500 F (excursions non comprises mais sports et boissons incluses).

QUE DEVIENNENT-ILS ?

Éric ADRIAN (2460), 37 ans, devient responsable commercial à IBM France en charge du secteur télécom/transport/gouvernement pour la promotion de TIVOLI : logiciel d'administration de systèmes. Éric était précédemment Ingénieur d'affaire, après avoir occupé de nombreux postes à Control Data France dans la période de 1981 à 1996.

Vincent BETRY (3535), 44 ans, s'est reconverti dans l'enseignement comme professeur des Ecoles en classe de 5^e SEGPA à Corbeil. Vincent était précédemment consultant dans la société Technosis. Il occupait le poste d'ingénieur système à Control Data France dans la période de 1988 à 1995.

Bernard CAZAGOU (176), 59 ans, prend une préretraite ARPE après plus de trente ans dans l'informatique. BERNARD a commencé sa carrière en 1966 à Control Data France, comme ingénieur de maintenance puis est devenu commercial BPO. Bernard est disponible pour renseigner ceux qui désirent quitter leur société dans de bonnes conditions.

Mike CONROY (725), 55 ans, précédemment Consultant à EDI-France, vient de rejoindre DESCO société spécialisée en gestion électronique des documents. Mike, a été Directeur Technique de Control Data France dans les années 1980.

Jean-Pierre DORLHAC (15), 57 ans, précédemment Directeur de SESA/CAP GEMINI, prend la Direction de la filiale AT+T en Belgique. Exerçant son activité dans des sociétés informatiques depuis une trentaine d'années, Jean-Pierre a assuré plusieurs responsabilités à l'International avec notamment le développement du système SCOPE sur CDC7600 dans les années 1970.

Robert FIASTRE (450), 54 ans, a créé la filiale française DOMINO spécialisée en livraison à domicile de pizzas. Robert était Responsable Commercial à Control Data France dans les années 1970 et dernièrement Directeur Commercial supercalculateurs NEC. Il réservera le meilleur accueil à tous les Anciens ! Voir son adresse dans l'Interview de ce numéro d'Infos News.

Frédéric FUCHS (1952), 42 ans, est nommé directeur des opérations chez COMPUWARE-France. Depuis 1994, il dirigeait la filiale française de WELL DATA. Frédéric a débuté sa carrière à Control Data comme responsable des ventes.

Robert GAUDRAT (334), 64 ans, précédemment Directeur Commercial de CRAY RESEARCH, devient consultant chez NEC, société produisant des supercalculateurs vectoriels, concurrents heureux du Triton de CRAY. Robert a été Directeur Commercial à Control Data France dans la période 1968-1982.

Paul LEMAITRE (526), a créé sa propre société pour le développement de solutions micro de gestion et multimédia. Précédemment, PAUL était dirigeant de la société ARIA. Il a débuté sa carrière à Control Data France comme responsable de la maintenance grands systèmes.

Pascal LOISON (3736), 38 ans, est nommé responsable commercial à SONY France dans le département à vocation d'activité de consommables informatiques et piles pour le secteur des hypermarchés, les grossistes et les distributeurs. Pascal a été Ingénieur d'affaires dans le département Intégration de Systèmes de Control Data France dans les années 1990 à 1995.

Michèle NEYRET (2264), 41 ans, précédemment Président-Directeur Général de la filiale française de CRAY RESEARCH, est nommée Directeur de la division Industrie de ORACLE, société spécialisée en systèmes de gestion de bases de données relationnelles. Michèle a commencé sa carrière à Control Data France en mars 1980.

Jean PARADIAS-ARROYO (830), prend en charge la direction des ventes MVES et est nommé directeur AMDHAL Europe du Sud. Jean a débuté sa carrière à Control Data France en 1971 comme ingénieur de maintenance grands systèmes.

Guy POUCHER (2322), 60 ans, précédemment Directeur Commercial SIEMENS, a fait valoir ses droits à la retraite. Guy occupait le poste d'ingénieur d'affaires au département Plug de Control Data France. Il est disponible pour faire part de son expérience ou pour réaliser une formation à de nouveaux commerciaux.

Philippe VENNIER (40), 61 ans, a créé la société VBM de Conseils en Gestion Financière (formation des cadres et utilisation des concepts EVA). Philippe, a été Directeur Technique de Control Data France dans les années 1970 et a assuré aussi plusieurs responsabilités à l'International avec notamment l'ouverture du marché chinois.

Jacques VERNIER (254), 57 ans, précédemment Président Directeur Général de CAMBEX, prend la direction de SYBIOS LOGIC, société spécialisée en système de stockage de l'information. Jacques était directeur commercial du département Éducation de Control Data France dans les années 1980.

LES INTERVIEWS

Les interviews constituent une approche interactive, vivante pour conserver le contact et mieux connaître les Anciens. Ils permettent de renouer avec le passé, de partager vos idées et de bénéficier de votre expérience. Ces entretiens constituent aussi un espoir pour ceux qui recherchent un nouveau travail.

La rubrique "Que deviennent-ils ?" répond également à ce besoin de conserver le contact. Informez-nous de vos nouvelles activités et faites-nous partager vos réalisations et vos projets.

Dans ce numéro, nous avons sélectionné 2 entretiens, l'un constituant un exemple de reconversion.

Pour les personnes interrogées, CDF représentait un de leur premier travail et leur début dans des postes à responsabilité. Tous gardent un excellent souvenir de cette période.

Nous remercions les personnes qui se sont prêtés bien volontiers à ce jeu. Nous y avons pris beaucoup de plaisir, nous avons apprécié leur amabilité et le temps qu'ils nous ont accordé.

Jean-Claude LIGNAC

INTERVIEW : C. des COGNETS, Transpac

"Nous devenons ce que nous admirons"
Gandhi

JC. LIGNAC : Que penses-tu de l'association des anciens ?

Je trouve que l'Association marche relativement bien avec l'organisation des dîners à thèmes et la nouvelle présentation du journal INFOS NEWS. C'est sympathique de retrouver, de renouer et de conserver le contact avec les Anciens. J'ai conservé par ailleurs des relations avec des anciens collaborateurs et nous nous rencontrons périodiquement dans des sociétés partenaires ou constructeurs. Transpac emploie plusieurs anciens de Control Data France et je suis disponible pour rencontrer toute personne qui me le demande.

Q. Quel a été ton parcours précédemment ?

Après ma formation et un cours passage chez NCR, j'ai travaillé à STAD dans des activités de Service Bureau, la société, appartenant alors au groupe Schneider, venait de faire l'acquisition d'un ordinateur UNIVAC pour le traitement d'applications industrielles et scientifiques.

Après deux années d'expérience comme client, je suis devenu constructeur avec le passage à MDS. Leurs créneaux étaient les mini-ordinateurs et les terminaux.

Je suis venu par hasard à Control Data, suite à une rencontre avec Jacques Petersen, avec qui nous avions un ami commun. C'était la grande époque de Control Data France avec les locaux grandioses de Marne la Vallée. La société atteignait son sommet de croissance avec 950 personnes en France et plus de 50.000 dans le monde.

En tant que Directeur des Applications, ma contribution était particulièrement de restaurer le Compte d'Exploitation de l'activité PS et de lancer une nouvelle activité de vente de logiciels tels que BASIS, EXPEDITER, ... sur laquelle nous étions malheureusement alors peu crédibles.

Après 3 ans de CDF, j'ai été embauché par Transpac, filiale de France Télécom pour m'occuper des réseaux et fait des communications, domaines que je connaissais bien par mes premiers métiers. A cette époque, il était relativement facile de

TRANSPAC - FRANCE TÉLÉCOM

PDG : **Jacques CHAMPEAUX**
Effectif France : 1500 personnes
CA du Groupe : 5 000 M F
Siège: Tour Montparnasse - Paris
Tél. : 01 45 38 88 88

Mission :

- Opérateur de Réseaux et Services de Données au sein de France Télécom, composé de deux Unités d'affaires : Réseaux et Applications.

Services :

- Réseaux : Intranet, Internet, Frame-Relay, X25
- Applications : EDI, Messageries, Groupware, Web, Sécurité

Principaux clientss :

- Banques : Société Générale, BNP, ...
- Assurances : AXA, ...
- Automobiles : Renault, Peugeot, Michelin, ...
- Aéronautique : Aérospatiale,
- Distribution : Auchan, ...

trouver un emploi, d'autant que Control Data bénéficiait d'une excellente image sur le marché du travail.

Je suis le patron de l'Unité d'Affaires Applications organisée en quatre directions : Commerciale, Marketing, Service Client, Finances. Cette dernière direction est pilotée par Pierre Terrache, un ancien de Control Data.

L'Unité d'Affaires Applications est un domaine à hautes compétences techniques dans tous les domaines nouveaux de l'Internet et de l'Intranet. Nous développons des solutions réseaux intégrées au niveau des grandes entreprises. Par exemple à l'Aérospatiale nous avons réalisé la mise en place d'un projet EDI pour ramener le temps de fabrication d'un avion de 2 ans à 6 mois.

(Suite page 8)

INTERVIEW : Robert FIASTRE : Des supercalculateurs ... à la pizza

"Il n'y a pas de vents favorable pour celui qui ne sait pas où il va"
Sénéque

JC. LIGNAC : Que penses-tu de l'association des anciens ?

Je trouve que c'est très bien et je suis reconnaissant au nouveau bureau d'avoir relevé le défi et relancé l'Association. Mon expérience m'a montré que s'occuper d'une association, ce n'est guère valorisant : on donne beaucoup et on reçoit peu.

J'apprécie l'organisation des soirées à thèmes que je trouve varié : informatique, culture générale, aspect social. En particulier le dernier dîner apportait une nouvelle dimension. Personnellement je ne suis guère en faveur d'un dîner général ayant pour but de rassembler le plus grand nombre de personnes. Les anciens forment une population d'intérêts et de goûts divers.

Q. Quel a été ton parcours à CDF ?

En 1968, je suis venu par hasard à CDF, à la suite d'une rencontre avec un ami, Jean-Louis AUQUE qui travaillait dans la société. J'étais destiné par ma formation à la métallurgie. André TESNIÈRES m'a envoyé en formation à Francfort puis à Minneapolis. C'était superbe d'être ainsi pris en charge pour apprendre un nouveau métier.

Intégré dans une équipe sur plate-forme de production des CDC 6600, j'ai apprécié l'ambiance d'une société internationale. Je suis revenu avec le CDC 6600 de l'UP (Université de Paris) pour son installation dans la magnifique salle en forme d'aquarium, dont certains se souviennent.

Rapidement, un de mes premiers virages a été une responsabilité au niveau du logiciel, car j'avais suivi à la fois une formation au hardware et au software. A cette époque, Pierre CHAVY souhaitait développer une nouvelle expérience avec la prise en charge du logiciel de base par le département de la Maintenance. Nous avions dans ce domaine une dizaine d'années d'avance.

Par la suite, je me suis orienté vers le Commercial, les plans de commission étaient à cette époque particulièrement attractifs.

Responsable de grands comptes comme l'AEROSPATIALE "alias SNIAS", j'ai lancé l'idée de la création d'une véritable agence commerciale à Toulouse. A CDF lorsqu'on avait une bonne idée, on pouvait toujours la réaliser ! D'ailleurs ce nouveau modèle coïncidait avec l'organisation décentralisée d'autres pays, comme l'Allemagne.

Cette époque a été particulièrement enrichissante, notamment avec une expérience dans un nouveau domaine la CAO où l'avance de nos clients était considérable.

- Quelle expérience as-tu gardé de ton passage à CDF ?

Control Data représente une société dans laquelle je me suis épanoui. Control Data France était une entreprise constituée de personnalités brillantes auxquelles le management faisait particulièrement confiance.

On disposait d'une grande autonomie et de liberté d'action dans la mesure où l'on atteignait ses objectifs. J'ai aussi apprécié d'accéder directement à la Direction U.S., je pouvais amener des clients au Siège de Minneapolis et compter sur le support des membres du Conseil d'administration (BOD), comme Bob PRICE.

Q. Peux-tu évoquer un souvenir de ton passage à CDF ?

J'ai le souvenir d'une société où l'esprit pionnier triomphait.

Je garde en mémoire la stupéfaction de nos homologues américains lorsque nous avons lancé l'idée de pénétrer le marché de la gestion. Nous avons d'ailleurs rencontré plusieurs succès à cette époque dans différents domaines. Personnellement, j'ai signé un nouveau compte dans le domaine des papeteries. Grâce aux ordinateurs Cyber, nous allions arrêter le dépeuplement de nos forêts !!!

(Suite page 10)

FICHE D'IDENTITÉ

- Nom : FIASTRE
- Prénom : Robert
- Age : 54 ans
- Domiciliée à : Paris
- Profession : PDG
- Situation de famille : marié, trois enfants

TOP SECRET

- Cite-moi deux de tes auteurs favoris
Balzac, Clive Cussler.
- Des films que tu as aimés ?
"La tour infernale", "le festin de Babette".
- Ta musique préférée ?
L'opéra italien.
- Quels sont tes passe-temps ?
La voile, la mécanique.
- Quelle est ta citation préférée ?
"Carpe diem".
- Pour quel défaut as-tu le plus d'indulgence ?
La paresse.
- Celui qui te déplaît le plus ?
L'avarice.
- Ton grand défaut ?
L'exigence.
- Ta qualité dominante ?
La persévérance.
- Tes plats préférés ?
- La soupe au pistou,
- Le loup grillé au fenouil.
- Deux restaurants que tu apprécies ?
- Les frères TROISGROS à Roane,
- Chez Gilbert à Cassis.

INTERVIEW : Robert FIASTRE (fin)*(Suite de la page 9)*

D'autres pays ont aussi saisi les opportunités du marché en construisant sur l'image forte de Control Data.

Q. Par la suite, tu te lances dans les supercalculateurs ?

C'était une époque formidable, particulièrement novatrice dans le domaine des architectures vectorielles et parallèles. En 1988, on assistait à l'explosion de projets aux U.S., chaque mois une société se lançait dans ce nouveau marché des "crayettes". J'ai ainsi rejoint EVANS-SUTHERLAND, dont le nouveau département supercalculateurs était dirigé par un français. Malheureusement, les financiers n'ont pas suivi.

À l'arrêt de EVANS-SUTHERLAND, j'ai rejoint NEC France.

C'est une société structurée, bien sûr à la japonaise. La notion du temps est différente. La culture des entreprises japonaises, c'est la continuité dans la durée, c'est la vision et l'engagement à long terme. Une de leurs forces, c'est la certitude d'être encore présent dans plus de 10 ans. D'ailleurs, aujourd'hui les seuls survivants dans ce marché, ce sont les Japonais.

La pérennité, j'ai bien aimé, cela me changeait des aventures précédentes. Par contre, j'ai moins apprécié les prises de décisions où les responsabilités sont rarement déléguées : elles doivent être prises au consensus.

Q. Comment évolue-t-on de l'informatique à la restauration individuelle ?

J'ai toujours eu l'idée de m'orienter vers les Services. Ce projet me tenait à cœur depuis longtemps.

En 1992, on pressentait les futurs changements de l'Informatique avec la montée de la technologie et les chutes brutales des marges. Sur le plan personnel, ma liberté se réduisait avec moins de créativité.

La restauration du type "fast food" montrait une grande expansion aux US. Son aspect chaîne à dimension organisée me semblait prometteur pour l'avenir.

Une fois la décision prise, je me suis lancé. À noter que je possédais déjà une première expérience de création d'entreprise, lorsque j'avais démarré une start-up d'une société américaine spécialisée en réseau.

Après une sélection difficile, j'ai eu de la chance - 3 000 candidats pour 30 places - j'ai repris les bancs de l'école avec une formation intensive à la restauration. Je suis maintenant diplômé de l'Université de Chicago dans la spécialité hamburger !

Q. Quelle est ton activité actuellement ?

J'ai saisi une opportunité, on recherchait un responsable pour relancer l'activité de DOMINO PIZZA sur Paris. Ce qui m'a séduit, c'est que DOMINO PIZZA est n° 1 aux U.S., ce qui montre le potentiel en France. D'ailleurs le Président de cette société, Tom MONAGHAN, est à l'origine du concept de livraison à domicile.

Je suis franchisé et j'applique ici un système parfaitement bien rodé aux U.S.. J'ai ainsi monté une société qui gère actuellement plusieurs boutiques de livraison de Pizzas dans l'Ouest de Paris.

Q. Quel serait ton conseil à un ancien qui se lancerait dans une telle aventure ?

D'abord, il est essentiel de bien déterminer son créneau, selon son expérience, son savoir-faire, ses goûts. Ne laissez personne casser votre projet, évitez les opinions négatives dans votre entourage. On vous traitera de dingue : n'écoutez pas, continuez !

Ne demandez pas l'avis de trop de personnes, si la création d'entreprises est votre projet, alors foncez.

Il faut s'armer de beaucoup de patience, de persévérance et d'énergie.

Bien sûr le travail est essentiel, on n'a plus un week-end à soi.

Ne vous découragez pas non plus par les premiers résultats financiers, il faut compter 2 à 3 ans pour atteindre le break-even.

Sur le plan personnel, une telle aventure apporte de nombreuses satisfactions et donne de nouvelles raisons d'espérer.

On bâtit pour l'avenir, pour le plaisir et la liberté. Une particularité de ce métier, c'est la jeunesse des gens qui m'entourent. Back to the future ! !

DOMINO PIZZA - MIVA S.A.

PDG : **Robert FIASTRE**
Effectif : 40 personnes
CA : 6 M FF
Siège : 58, rue Legendre, 75017 Paris
Tél./ Fax : 01 44 15 99 15

Missions :

Livraison à domicile de repas à base de pizza avec respect des impératifs de qualité dans un temps de réponse optimal.

Processus :

- Saisie des commandes en temps réel
- Préparation à partir d'ingrédients frais
- Livraison en mobylette dans la demi-heure

Principaux clients :

Particuliers et Entreprises des arrondissements 17°, 8° et proche banlieue ouest

FORUM

Les mutations de la société marchande font apparaître de plus en plus des orientations nouvelles de l'activité professionnelle qui a tendance à devenir plurielle. Celles-là sont générées par nécessité économique, sans doute, mais aussi et mieux encore par un soucis d'aboutir à une meilleure réalisation personnelle ; que celle-ci soit plus large, plus complète et peut-être, plus achevée.

Dans cet esprit d'évolution et de perspectives, Jean-Claude Lignac vous propose un concept de libre entreprise à mettre en oeuvre dans le domaine commercial, c'est le marketing multi-niveaux ou vente en réseaux. Mais attention ! Il ne s'agit en aucun cas de cette vente pyramidale avec son gourou planté

au sommet ou autre groupement de récente et funeste mémoire, tout ce qui est décrit ici est dans le cadre légal des métiers du commerce.

Pour rendre plus efficace l'activité précédente mais aussi toutes les autres, me semble-t-il, Danièle Geoffroy- qui fut à l'Institut Control Data de 1974 à 1977- nous présente un outil de communication directe: la S.D.A. C'est un système très simple qui sait réunir à coup sûr des professionnels qui ont **vraiment** quelque chose à se dire.

Michel Gary

Jean-Claude LIGNAC

VENTE EN RÉSEAUX OU L'ENTREPRISE MULTI-NIVEAUX

Ce concept est fondé sur le principe de la Vente Directe et de la Libre Entreprise. Il ne doit pas être confondu avec la vente pyramidale. Cette méthode de vente à temps choisi, reconnu par la législation, peut intéresser toute personne recherchant des revenus complémentaires.

Toutefois, il est essentiel de sélectionner une société avec un plan de rémunération attractif et de bons produits.

Principe

Le Marketing multi-niveaux appelé aussi en réseaux est une méthode pour présenter et vendre en direct à des particuliers des produits de grande consommation. Cette activité est assurée par des Distributeurs Indépendants.

Toute personne peut devenir un membre indépendant d'un réseau de vente et créer sa propre affaire avec un faible investissement. Cette personne introduit à son tour de nouveaux membres dans le réseau. Outre l'activité de promotion de ses produits, son rôle est de former et d'animer sa nouvelle équipe.

Cette activité s'effectue souvent à temps partiel, une matinée par semaine peut suffire au début.

Un concept original

La vente directe recouvre différents aspects :

- La vente individuelle, de personne à personne. C'est la vente à domicile classique.
- La vente par réunions. Un réseau de vendeurs professionnels habilités, anime des réunions de présentation de produits chez les particuliers.
- Enfin la vente multi-niveaux, qui constitue la forme la plus évoluée de la vente directe.

La vente multi-niveaux s'appuie sur un réseau de distributeurs indépendants, qui recherchent à construire une organisation de vente composée de personnes aussi indépendantes. Les personnes sont rémunérées sur la base des ventes globales réalisées par le réseau qu'ils ont mis en place. Leurs efforts pour créer, former et animer la nouvelle équipe, sont rétribués au même titre que leurs ventes.

Par opposition à la vente pyramidale, cette redistribution

constituera par la suite la source principale de revenu. D'autres différences, c'est l'absence de droit d'entrée ou de cotisation sans nécessité de stockage de la marchandise, et la validité d'un catalogue unique de prix.

La société fournisseur de produits, fonctionne sans personnel commercial dédié. Elle délivre directement le produit à l'utilisateur final, supervise la formation et assure la reconnaissance du réseau dans une ambiance internationale.

Les charges étant réduites, ce système autorise un commissionnement attractif.

Points forts

Ce système de distribution est basé sur différents principes qui font son originalité et son attrait :

- Chacun crée sa propre affaire à son rythme en y consacrant le temps souhaité selon ses ambitions de revenus,
- Chacun choisit l'équipe avec laquelle il souhaite travailler, le recrutement s'effectuant en privilégiant le relationnel,
- Chacun est libre de suspendre temporairement son activité sans être rétrogradé dans le système de commissions,
- L'investissement est faible avec un risque financier minimum sans nécessité d'un stock important,

Cette activité n'est pas limitée, ni dans le temps, ni à travers les frontières,

- Chacun bénéficie d'une formation et du même support commercial.
- Chacun se retrouve dans une ambiance de société internationale,
 - C'est une activité dans laquelle tout le monde est égal,
 - Cette activité se développe dans l'esprit de la libre entreprise.

Conclusion

Dans le domaine de la communication, le développement du réseau crée des liens relationnels dans la ligne de parrainage, ce qui assure une animation dynamique de toute l'organisation.

FORUM (fin)

L'originalité de cette approche par rapport à des salariés, c'est la liberté en choisissant ses objectifs et ses contraintes selon ses propres ambitions.

La personne recherchée pour ce type de vente possède à la fois un profil commercial et humain. C'est un métier de contacts et de formation. Il s'agit tout autant de faire partager une expérience que de réellement vendre.

De nombreuses relations, une personnalité curieuse, ouverte, avec un contact facile vers l'extérieur et une bonne communication sont la clé de la réussite. Bien sûr, il est essentiel de croire au produit que l'on distribue !

Jean-Claude LIGNAC

Danièle GEOFFROY-COCONIER**UNE RÉVOLUTION CULTURELLE : LA S. D. A. (Sélection directe à l'arrivée)**

Il y a belle lurette, vous avez acquis un four à micro ondes que toute la famille, y compris vos jeunes enfants, utilise sans problème.

Cependant, lorsque Belle-Maman séjourne chez vous, elle fait bouillir le lait dans une casserole.

Cette résistance au changement, agaçante mais acceptée en famille, devient dramatique dans le milieu des Entreprises.

Pourtant, en mars 1995, l'arrivée de la numérotation à 8 chiffres puis, en octobre 1996, celle de la numérotation à 10 chiffres ont contraint moult entreprises à changer leur standard pour un autocom à S. D. A (Sélection Directe à l'Arrivée).

La théorie de la S. D. A. est merveilleuse : plus de goulot d'étranglement au standard puisque vous pouvez joindre votre interlocuteur sur sa ligne directe. Authentique conte de fée des temps modernes !

Mais, en fait, l'entrepreneur qui investit x millions de francs dans un nouvel autocom avec une S. D. A. supprime ou divise par deux les postes de standardistes, ce qui semble logique, pour rentabiliser son investissement.

Il a oublié de prendre en compte le traumatisme que génère tout changement des habitudes sur un personnel mal ou pas informé et formé.

La S. D. A. est une révolution culturelle : le Client prend le pas sur la hiérarchie et sur le ronron des habitudes acquises.

C'est un bouleversement parce que le téléphone est, encore maintenant, en France le parent pauvre de la communication. Personne n'aime être "dérangé" par la sonnerie du téléphone.

En revanche, chacun d'entre nous aime atteindre son objectif en passant un coup de fil avec succès.

Avant la S. D. A., la standardiste faisait office de filtre, elle annonçait les communications, éconduisait courtoisement les importuns ou trouvait des prétextes fallacieux pour justifier une non-réponse.

Avec la S. D. A., le leitmotiv devrait être "le CLIENT EST MON SEUL PATRON" qu'il soit prospect, client insatisfait ou contestataire d'une facture.

Le réflexe devrait être de communiquer à tous (et pas seulement à sa famille et à ses amis) son numéro de ligne directe.

Hélas, ce n'est pas le cas.

Chacun redoute "l'emmerdeur" et continue à faire filtrer ses communications par le standard, le plus souvent ravi de contribuer au confort des collègues.

A quoi sert l'investissement ?

Cette rétention d'information n'est pas seulement le fait du personnel.

Comme d'habitude l'exemple devrait venir du management qui presque toujours bénéficie d'un secrétariat ! Savez-vous que bien des secrétaires de direction ont toujours les communications annoncées par le standard ?

Pour aller dans le sens du progrès, au minimum chaque document sortant d'une entreprise (lettre, facture, démarche commerciale etc...) devrait comporter le nom et le N° de la ligne directe de l'interlocuteur privilégié

Actuellement, presque toujours, ce qui émane d'une entreprise équipée d'une S. D. A. ne mentionne que le N° du standard. Facilité ? Manque d'information ? ...N'empêche qu'on retourne à la case départ de Belle-Maman qui ne voit pas l'utilité d'un micro-ondes.

Pour ceux d'entre vous qui préférez les chiffres aux idées, j'ajoute qu'une entreprise performante se doit de décrocher avant la 3° sonnerie.

Mais 3 sonneries = 10 secondes.

Que peut faire une standardiste en 10 secondes ?

Je laisse vos cerveaux gauches réfléchir là-dessus.

Danièle Geoffroy

Tél. : 01 64 97 13 18

COMETEL est un cabinet de conseil et de formation spécialisé dans la communication au téléphone. Créée en 1984 par Danièle Geoffroy qui exerce dans ce domaine depuis 1977, Cometel a mis au point une véritable formation à la **communication** qui utilise essentiellement le téléphone pour des applications pratiques.

Pour concevoir des stages toujours adaptés aux besoins des clients COMETEL propose:

- **Un audit de l'image de marque au téléphone de l'entreprise**
- **La formation à la communication au téléphone des collaborateurs**
- **L'accompagnement à l'utilisation du S.D.A.**

Et, si vous voulez en savoir plus, n'hésitez pas à contacter **directement** Danièle Geoffroy:

COMETEL 26, rue Henri Rochefort 91 000 EVRY

Tél. : 01 64 97 13 18