



# INFOS NEWS

N° 16 avril 1999

## CLUB DES ANCIENS DE CONTROL DATA®

### SOMMAIRE

Page 1	Conseil, bureau et commissions, Le mot du président : Pierre Chavy.	Page 7	Humour : B. Larchevêque.
Page 2	Prochaine Soirée : Nicole Thébaud, Compte-rendu de l'A.G. : Bernard Cazagou.	Pages 8 à 10	Interviews : Présentation : J-C. Lignac, La créativité au pouvoir : Gérard Beaugonin.
Page 3	Commission Emploi : Michael Fouilleroux, Les droits à la retraite : J-C. Lignac.	Page 11 et 12	De Gamma au Casino de Paris : J-M. Dorveaux.
Page 4	Loisirs : Jean-Claude Lignac.	Page 13	Forum : Continuer à être actif : Michel Gary, La troisième mi-temps : J-P. Lange.
Page 5	Voyage : Gérard Wagner, Appel de la Maintenance : Bernard Cazagou,	Page 14	Comment devenir consultant : Ph. Vennier, L'air marin, le farniente... : Guy Lavault.
Page 6	Appel de Ferney : Maurice Garnier. Que deviennent-ils ? : J-C. Lignac.	Page 15	Ca se passe comme ça : Marcel Ouvrard.
		Page 16	Liste des participants à l'AG, Appel de la cotisation 1999.

### CLUB DES ANCIENS DE CONTROL DATA

26, Tour d'Échelle, 78750 Mareil-Marly

Tél. + fax : 01 39 58 15 38

e-mail : [cacd@wanadoo.fr](mailto:cacd@wanadoo.fr)

#### Conseil, bureau et commissions :

Président:	<b>Pierre CHAVY</b>
Vice-président:	<b>Jean-Claude LIGNAC</b>
Secrétaire / Trésorier :	<b>Bernard CAZAGOU</b>
Journal : Éditeur :	<b>Jean-Claude LIGNAC</b>
Assisté de :	<b>Pierre CHAVY</b> <b>Michel GARY</b>
Annuaire :	<b>Pierre CHAVY</b> <b>Gérard LIARD</b>
Emploi :	<b>Benoît de SAINT SAUVEUR</b> <b>Michael FOUILLEROUX</b> <b>Nicole THÉBAUD</b>
Loisirs :	<b>Jean-Claude LIGNAC</b>
Voyages :	<b>Gérard WAGNER</b>
Soirée :	<b>Nicole THÉBAUD</b>
Accueil :	<b>Gérard LIARD</b>
Administrateur :	<b>Jean-Pierre PUYDEBOIS</b>



### *Le mot du président*

Nous avons été tous surpris par le succès de la réunion du 14 janvier au musée d'Orsay et le plaisir que nous avons eu à nous retrouver avec tant de pionniers notamment le fondateur de Control Data France, Gérard Beaugonin. Vous trouverez la liste de tous les participants en page 16 du présent numéro d'Infos News ainsi que le compte-rendu établi par notre secrétaire, Bernard Cazagou, en page 3.

Aussi, nous souhaitons donner à ceux qui n'ont pu participer à cette réunion mémorable l'occasion de se retrouver avant les vacances et nous organisons une nouvelle soirée le 17 juin prochain. Le thème choisi, les voyages prestigieux d'anciens, bien qu'intéressant, n'est que prétexte pour se retrouver et avoir le plaisir de pouvoir bavarder ensemble, ce qui sera primordial. Nous organisons cette soirée avant le week-end, en dehors des périodes de vacances scolaires, à une heure tardive à 19h30, après les occupations diurnes, pour que vous puissiez venir très nombreux.

Comme beaucoup d'entre vous l'ont exprimé, notre association continue à bien fonctionner. Cependant, il est impératif de conserver l'équilibre financier et nous vous demandons, si vous ne l'avez déjà fait, de régler au plus tôt la cotisation 1999 que nous avons maintenue à 125 F par ancien ou couple habitant à la même adresse. Regardez en bas de la lettre d'envoi du présent numéro d'Infos News quelle est votre situation en matière de cotisation et agissez en conséquence.

Les réunions "emploi" du premier lundi de chaque mois n'ont plus le succès d'antan. Peut-être que le problème de l'emploi n'est plus aussi aigu qu'il était il y a quelques années. Peut-être que nous ne savons pas apporter les solutions qu'auraient attendues les anciens. En tout cas, il n'y a eu que deux personnes en tout qui soient venues aux trois dernières réunions. Nous pensons qu'il est préférable de rester disponibles pour des entretiens personnels et des réunions

(Suite page 2)

**Mot du président (fin)***(Suite de la page 1)*

ponctuelles qui peuvent être organisés dès qu'un ancien se manifesterait auprès de membres de la commission emploi, du bureau ou du conseil. Aussi, vous ne trouverez plus, à compter de ce numéro d'Infos News, de calendrier pour les réunions du lundi.

Michel Gary, responsable de la rubrique "Forum" du journal, a eu l'excellente idée de demander à quelques anciens qui ne sont plus salariés à plein temps, de témoigner sur le renouvellement de leurs motivations. Dans ces articles, vous trouverez des vues passionnantes sur les nouvelles vies que nous nous sommes construites.

Enfin, je vous demande de réfléchir au renouvellement nécessaire de l'équipe d'animation du Club. Les membres du Conseil qui en sont chargés ont besoin de vos idées de vos propositions de collaboration. Moi-même, après la confiance que vous m'avez accordée il y trois ans et demi, je suis anxieux de pouvoir prendre du recul.

J'espère que nous pourrons nous retrouver très nombreux lors de la réunion du 17 juin.

Pierre Chavy

**Prochaine soirée****Voyages en des lieux prestigieux**

Le conseil organise une soirée à thème permettant aux anciens de se retrouver dans une atmosphère conviviale tout en n'excluant personne pour raison financière. La contribution demandée est de 150 francs seulement.

Quelques anciens ont effectué des voyages en des lieux prestigieux. Ils essaieront de vous faire partager les émotions qu'ils ont éprouvées :

**Jeudi 17 juin 1999****Hôtel CAMPANILE**

4, boulevard Berthier

75017 Paris

(métro Porte de Clichy)

Tél. : 01 46 27 10 00

**Horaire prévu :**

- |          |  |
|----------|--|
| 19h 30 - | <b>Accueil et Apéritif.</b>  |
| 20h 00 - | <b>Voyages :</b><br><b>Jordanie</b> , Gérard Wagner,<br><b>Désert de Lybie</b> , Roger Kahane,<br><b>Maroc du Sud</b> , Agence,<br><b>Viet-Nam</b> , Pierre Chavy. |
| 21h 15 - | <b>Dîner.</b>  |
| 23h 00 - | <b>Fin.</b>  |

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

Décidez-vous de vous joindre à nous pour cette nouvelle soirée ! Veuillez vous inscrire et retourner avec votre chèque de 150 francs, le coupon prévu sur la lettre d'envoi du présent numéro d'INFOS NEWS.

Nicole Thébaud

**Compte rendu de l'assemblée générale**

**C o u p l e r l' A s s e m b l é e Générale** avec la visite du musée d'Orsay, voilà une excellente idée.

Ils sont venus de partout de France et de Navarre, de Suisse, d'Italie et même d'Angleterre.

En tant que gens sérieux et de bonne compagnie nous avons commencé la soirée par l'Assemblée Générale. Le quorum a été facilement atteint car nous étions 111 participants à la soirée sans compter les pouvoirs. L'Assemblée Générale s'est tenue dans un magnifique salon couvert de boiseries, dorures et peintures.

Le président a retracé l'activité de l'Association pour 1998. Il a rappelé que le renouvellement du bureau aura lieu en 1999. Il a précisé que, par suite de ses nombreuses activités, il ne pouvait plus assurer la mise à jour de la base de données et maintenir le siège social du club à son domicile. C'est un travail administratif qui demande du temps et de la rigueur. Il consiste à recevoir les chèques de cotisations et des différentes activités et les valider dans la base de données avant l'envoi au CCP. C'est la seule méthode que nous connaissons pour éviter des erreurs.

Nous cherchons un sociétaire pouvant assurer ce travail qui nécessite quatre heures de disponibilité par semaine et beaucoup de méthode. Vous pouvez contacter Pierre Chavy ou Bernard Cazagou qui a la charge de trouver le candidat.

Le vice-président a insisté sur les nombreuses améliorations apportées au journal InfosNews : 3 à 4 parutions par an, 12 à 16 pages par numéro et de nouvelles rubriques.

Le trésorier a présenté les comptes 1998. Le nombre de cotisants est stable (315). Nous avons en caisse en fin d'exercice 18.154 francs. Mais nous envoyons le journal à 630 anciens. Un effort doit donc être fait pour que les cotisations soient payées plus régulièrement.

La commission emploi a réussi à replacer des adhérents sur le marché du travail. Il est important de faire connaître constamment l'évolution de sa situation et ses desiderata.

L'Assemblée Générale terminée, nous avons visité la galerie impressionniste du musée d'Orsay encadrés par deux excellents conférenciers. Nous avons découvert des tableaux moins connus du grand public et mieux appréhendé ainsi la démarche du peintre.

Nous sommes revenus dans le salon où le couvert avait été dressé. Nous étions nombreux il a fallu occuper une partie du grand salon et repousser les Japonais.

Le repas était parfait avec un excellent menu et le service très attentif. Des tables rondes de 10 personnes permettent de pouvoir converser assez facilement. Nous avons assuré la fermeture du restaurant sans avoir le temps de regarder par les fenêtres, la Seine qui coulait à nos pieds.

L'Assemblée Générale fut un succès !

Bernard Cazagou

## Commission Emploi

### Les Business Clubs



A l'image des élèves des Grandes Ecoles, les anciens salariés des grandes entreprises ont créé leur association, souvent appelée "Club" ou "Business Club". Le CACD n'est pas un exemple unique, mais il fait partie des plus anciens (1977) après celui des "Proctériens" (1975).

Elles ont de nombreux points communs :

- fondées par des anciens d'entreprises de taille internationale, souvent d'origine américaine, marquées par une forte culture et considérées comme de grandes écoles de vente ou de savoir-faire (Procter & Gamble, Xerox, Colgate, Unilever...)
- leurs objectifs : 1) rassembler des anciens pour échanger des idées au travers de réunions, de débats professionnels ou rencontres amicales, 2) favoriser les contacts pour le recrutement, la création d'entreprises ou d'affaires.

Ainsi le Colgate Business Club a mis en place un système de parrainage, où chacun peut accompagner un autre membre proche de son métier dans sa recherche en favorisant ses contacts. Parfois cette volonté s'inscrit dans les statuts : le club "Honorix" (Xéroxiens) a depuis 1982 écrit dans sa charte que les dirigeants d'entreprise s'engageaient à donner la priorité à ses membres en cas de poste à pourvoir.

Les membres les plus actifs sont issus des fonctions commerciales ou marketing, mais sont aussi ingénieurs ou financiers. Leur nombre n'est pas forcément lié à la taille de l'entreprise (300 pour Xerox, 450 pour Procter & Gamble), ce qui place notre club à un bon niveau.

Les liens avec l'entreprise d'origine, avec le relais des DRH, renforcent le développement de ces clubs.

Les annuaires, dont la mise à jour demande un travail considérable (ce n'est pas Pierre Chavy qui dira le contraire), sont des outils précieux pour les membres et sont très convoités par les chasseurs de têtes.

Néanmoins l'aide directe au recrutement reste une activité marginale des clubs. Les retombées des contacts sont difficiles à mesurer, aussi bien entre les anciens qu'avec les sociétés qui font appel aux clubs.

Pour les chefs d'entreprises et les indépendants les clubs peuvent être un bon moyen de trouver des partenaires. C'est notamment l'objectif de Synerco qui regroupe une centaine d'anciens d'IBM et qui publie son annuaire sur Internet.

L'indépendant doit s'appuyer sur son réseau, ou plutôt ses réseaux.

C'est dans cet esprit que Synerco s'est rapprochée de l'ABCDE (Anciens de Bull Créateurs et Dirigeants d'Entreprise).

Michael Fouilleroux : michael.fouilleroux@wanadoo.fr

### Les Droits à la Retraite

Lors de mon embauche comme jeune ingénieur par la société BULL, j'avais été frappé par deux informations : nom de la personne à prévenir en cas d'accident et le niveau de prélèvement des tranches à cotiser pour la retraite.

Ayant survécu à la première fatalité, je viens de faire valoir mes droits à la retraite pour récupérer ma mise ! J'ai cotisé à cinq Caisses seulement : pour la Sécurité Sociale la CNATV (Caisse Nationale des Travailleurs), pour l'ARRCO les Caisses ANEP et UPS (Union de Prévoyance des Salariés) et pour l'AGIRC les Caisses des Cadres CRICA et UPC (Union de Prévoyance des Cadres).

- CNATV : Cet organisme incontournable est très efficace. Il reconstitue votre carrière y compris les périodes de stage pendant vos études, ainsi qu'éventuellement votre période militaire, afin de décompter les trimestres travaillés. Ce décompte est basé sur le montant des cotisations versées et non du temps travaillé.

Lorsque votre nombre de trimestres est atteint -154 dans mon cas- cet organisme calcule votre salaire sur la base de 50% du plafond moyen de la sécurité sociale, pendant vos meilleures années -14 dans mon cas-.

La réévaluation de ces indemnités est inférieure à la valeur du plafond au moment de la liquidation et de plus, les années de chômage n'étant pas prises en compte, les premières années de carrière peuvent être décomptées. Un coefficient supplémentaire de 10% est appliqué pour trois enfants. Le salaire est versé le 9 du mois suivant.

- UPS : Cet organisme représente l'ARRCO et prend en compte pour le paiement du salaire les autres caisses - ANEP dans mon cas - si la période de travail est inférieure à 5 ans.

Etabli sur la base du plafond de la sécurité sociale, lorsqu'on cotise à l'AGIRC, ce revenu est nettement inférieur au salaire précédent. Il est versé en début de trimestre.

A noter qu'une partie importante des points accumulés a été transférée début 94 vers la caisse UPC.

Les points UPS ont été normalisés sur la base des autres caisses ARRCO, à savoir 6,559 F le point, soit 1 Euro.

Suite aux fusions (80 Caisses en 4 Caisses!), cet organisme est en pleine restructuration, j'en suis à mon troisième interlocuteur et bien sûr, je renvoie chaque fois les mêmes dossiers !

- UPC : Cet organisme représente l'AGIRC et consolide les autres caisses de cadres, comme la CRICA dans mon cas, en accumulant automatiquement le nombre de points acquis précédemment. La valeur des points est calculée sur la valeur de 2,349 F.

Etabli pour la tranche B sur la base de 1 à 4 fois le plafond de la sécurité sociale et du pourcentage de prélèvement (taux CDF de 20% pour 16% attribué), il constitue pour les cadres, la part la plus importante des revenus. Une majoration financière de 8% est aussi accordée avec trois enfants.

En conclusion, vos nouveaux revenus sont inférieurs à vos bonnes années, mais les prélèvements (SS, CSG, CRDS) sont seulement de 7,7% à comparer aux 24% précédemment. Toutefois, la cotisation pour une mutuelle complémentaire est maintenant à votre charge.

Je suis à votre disposition pour tout renseignement :

Jean-Claude Lignac : jean.lignac@wanadoo.fr

## Loisirs

Nous avons créé des sections de sports et de loisirs dans différents domaines :

- golf : responsable JP Puydebois,
- bowling : responsable G Pozza,
- bridge : responsable JC Lignac,
- scrabble : responsable S Malinowski,
- voyages : responsable G Wagner.

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

### SECTION GOLF



La section golf compte une vingtaine de participants qui se rencontrent périodiquement.

Après cet hiver maussade, nous vous proposons de reprendre le chemin des parcours en jouant à Domont.

Ce 18 trous est un golf ancien d'architecture anglaise, dont vous apprécierez les fairways, les greens et l'environnement. Il constitue un parcours vallonné dans les bois exigeant une bonne forme physique et un drive précis.

La qualité de vos approches sera aussi déterminante pour jouer votre handicap.

Date : Vendredi 25 juin  
 Départ : 14 heures  
 Adresse : Golf de Domont  
 route de Montmorency  
 95330 Domont  
 Tél. Golf : 01 39 91 07 50  
 Tél. JCL : 06 12 25 20 60  
 Droit de jeu : 180 F

Possibilité de déjeuner à partir de 12 H dans l'excellent restaurant du Club pour 95 F.

A noter qu'un "Pitch&Putt" de 6 trous est accessible au prix de 30F pour ceux qui ne possèdent pas de classement FFG.

Nous appliquerons les règles du Jeu de Golf Généralisé JGG (pour Jean Gil- Garcia !), définies à partir d'exemples vécus, lors de son anniversaire particulièrement arrosé !

Voici un extrait des nouvelles règles pour 1999 :

#### Obstacle d'eau Règle Locale

L'utilisation de balles flottantes est autorisée. La balle reposant dans un obstacle d'eau d'approche, sera droppée sur le green avoisinant sans se rapprocher du départ et sans pénalité.

#### Plantation Règle Locale

Toute zone de plantation de chênes non centenaires ou ne dépassant pas la taille d'un quinquagénaire est considérée comme terrain en réparation.

La balle est droppée sur le fairway sans se rapprocher du départ et sans pénalité.

#### Hors limite Règle Locale

Une balle n'est considérée comme hors limite que s'il y a évidence qu'elle soit tombée hors des limites du terrain. En particulier la preuve sera apportée par les adversaires en retrouvant la balle dans cette zone.

Dans le cas contraire le joueur rejoue sa balle du même endroit sans pénalité.

#### Matériel Nouvelle Règle

Le matériel du joueur est limité à 14 clubs différents. Toutefois le joueur peut apporter davantage de matériel dans la mesure où les clubs supplémentaires appartiennent au même type, comme 2 drivers, 3 putters ou 4 wedges.

### SECTION BRIDGE

Je vous propose de découvrir le Bridge ensemble. Il est possible d'apprendre le bridge à tout âge.



Le bridge est une école de liberté, de pensée, de créativité et de maîtrise de soi.

C'est une aire privilégiée pour l'intelligence, un divertissement entre amis ou dans les clubs qui favorisent les rencontres et permet de nouer des relations. C'est un jeu passionnant mettant en œuvre l'intuition, l'imagination, le raisonnement logique. C'est un sport de l'esprit par excellence.

N'hésitez pas à me contacter pour prendre rendez-vous !

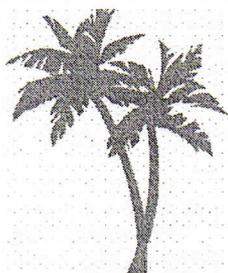
Jean-Claude Lignac

**Loisirs (suite)****SECTION VOYAGES**

La commission Voyages de l'Association, vous propose un circuit de rêve : les Ksours de l'Anti-Atlas. Vous découvrirez de magnifiques oasis sahariennes et vous apprécierez la magie des grands espaces silencieux.

Le nombre de participants est limité à 20 personnes, répartis en 4x4 de 5 personnes, son prix par personne est de 4 040 F sur la base d'une chambre double. Ce prix comprend notamment :

le transport en avion à Agadir et les repas,  
le logement en auberge ou hôtel de 2,3,4 étoiles,  
les 2 nuits de bivouac,  
le guide et le chauffeur du 4x4.



**LES KSOURS DE L'ANTI-ATLAS  
CIRCUIT 4x4 (Groupe 20 Pers.)  
DU 8 AU 15 OCTOBRE 1999**

**PRIX : 4 040 FF**

**JOUR 1 : PARIS/AGADIR**

Dîner et nuit à l'hôtel.

**JOUR 2 : AGADIR/TAFRAOUTE**

Départ pour Tafraoute, ville au cœur de l'Anti-Atlas construite au milieu de blocs de granit. Bivouac.

**JOUR 3 : KERDOUS/TARSOUAL/TIMKYET/AMTOUDI**

Départ vers les oasis de Tarsoual, Timkyet jusqu'à Amtoudi, porte du désert. Nuit en auberge.

**JOUR 4 : AMTOUDI/TAGHJICHT/AKKA/TATA**

Départ pour Akka à travers de magnifiques oasis sahariennes. Auberge à Tata, jolie ville rose.

**JOUR 5 : TATA/IGHERM/TIOUTE**

Route à travers un paysage montagneux. Visite de la vieille ville de Tioute. Bivouac.

**JOUR 6 : TIOUTE/TAROUDANT/IMMOUZZER/AGADIR**

Départ vers Taroudant, ville riche d'histoire du XI<sup>e</sup> siècle. Continuation vers Immouzzar aux superbes cascades. Retour Agadir.

**JOUR 7 : AGADIR**

Plage, piscine, shopping. Pension complète à l'hôtel.

**JOUR 8 : AGADIR/PARIS**

Petit déjeuner et départ pour l'aéroport. Arrivée

Pour plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter.

Gérard Wagner

**L'INTERNATIONAL : L'APPEL DE LA MAINTENANCE**

Clark MOODY était venu en France avec la première équipe de support technique pour l'installation et la maintenance des premiers CDC 6000 en 1967, 1968.

Cette équipe comprenait entre autres Irwing Adams, Dean Cameron, Jim Risser, Dave King...

Clark Moody était spécialiste du très célèbre disque 808. Clark habite toujours l'hiver à Minneapolis, et l'été dans sa maison de campagne à Fort Colling dans le Colorado. Il sera en France du 8 mai au 26 mai en provenance d'Angleterre avant un séjour en Italie. Il sera l'hôte d'Anciens de la Maintenance : Bernard Cazagou, Roger Kahane, Guy Lavault et André Tesniere.

Si vous désirez le rencontrer, avoir des nouvelles de l'équipe, reprendre l'accent de Minneapolis, je vous invite à mon domicile :

le Lundi 10 mai 1999, de 14 heures à 17 heures.  
14 rue Charles Gounod, Quartier du plan de l'église  
78180 MONTIGNY LE BRETONNEUX

Téléphone : 0130430591.  
E-mail [bernard.cazagou@wanadoo.fr](mailto:bernard.cazagou@wanadoo.fr).

Merci d'annoncer votre visite de manière à prévoir l'intendance. A bientôt de se rencontrer.

Bernard Cazagou

**LES PROVINCIALES : L'APPEL DE FERNEY**

De temps en temps, quelques anciens et anciennes de Control Data Ferney-Voltaire se retrouvent autour d'une table.

Au cours de la dernière réunion quelqu'un a lancé l'idée de réunir le plus grand nombre possible d'anciens de Ferney-Voltaire à l'occasion du réveillon de passage à l'An 2000. Un début de liste a été fait. Mais les adresses ne sont pas toujours connues et comment savoir si les personnes sont intéressées.

C'est pourquoi je vous propose de me contacter pour me donner votre avis sur ce sujet. Si un nombre suffisant se manifeste, on pourra alors envisager sérieusement la question.

J'espère vivement que cet appel aura plus de succès que le précédent,  
En toute amitié.

Mon adresse ; route de Villars-Dame, 01210 Versonnex.  
Tel: 04 50 41 14 18. email: "maurice.garnier@wanadoo.fr"

Maurice Garnier

## QUE DEVIENNENT-ILS ?

**Jean-Claude AYMARD** (1755), 55 ans, devient Directeur de MATRA NORTEL, société leader en Réseaux d'Entreprises. Il était précédemment Directeur des Opérations de SG2. Jean-Claude a été Directeur Commercial Grands Systèmes à Control Data France jusqu'en 1984.

**Jacques BERNARD** (798), devient Directeur Commercial de PVM PROFOTEST. Jacques a été ingénieur commercial à Control Data France de 1970 à 1984.

**Guy DECAUDAIN** (643), 54 ans, responsable Business Development Europe du Sud pour Comuniq ASA, société norvégienne spécialisée dans les produits de couplage de la téléphonie avec l'informatique (CTI, VoIP, VoPCI,...), à destination des OEMs et des intégrateurs. Il était précédemment responsable des ventes de SCALI Computer Systems. Guy a occupé différentes responsabilités, dans des postes techniques et commerciaux à Control Data, de 1970 à 1990.

**Dominique DOYEN** (2612), 40 ans, rejoint comme Responsable Marketing et Vente, le Département Téléposte de la Poste. Elle était précédemment chez ORDICONSEIL. Dominique a travaillé au Département CYBERNET de CDF de 1981 à 1986.

**Margaret C.DUMONT-BENOIT** (969), 49 ans, a choisi de se consacrer à la peinture et vient d'exposer dans la galerie du XVI°. Margaret a travaillé comme assistante du district commercial Grands Systèmes de Control Data pour la période 1971 à 1981.

**Claude EIZENBERG** (488), 55 ans, rejoint comme Senior Consultant le Cabinet NOMIA, spécialisé en ingénierie des Systèmes d'Information et Conduite du Changement. Précédemment, Claude a créé PASSCOM, produits et services multimédia, dont il reste l'un des dirigeants. Claude a travaillé au Département PS de CDF de 1968 à 1989.

**Alain FOUCHER** (1228), 55 ans, devient Directeur des Opérations de SOPRA, pour l'activité Progiciel (CFT,...). Il était précédemment Directeur Commercial de CREDINTRANS. Alain a été ingénieur commercial Périphériques à Control Data de 1973 à 1977.

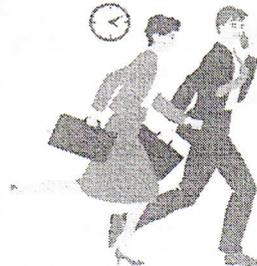
**Yves GAGEOT** (2026), 50 ans, a rejoint comme Directeur de la Production Vega Finance, filiale de la Caisse des Dépôts et Consignation. Il dirigeait, précédemment sa société XFI. Yves a travaillé au Département PS de CDF dans la période 1978 à 1983.

**Bernard LARCHEVEQUE** (119), 60 ans, a fait valoir ses droits à la retraite. Il se consacre à ses passions : le vélo, l'escalade et le surf sur Internet, vous pouvez le retrouver sur son site [home.worldnet.fr/larchie/](http://home.worldnet.fr/larchie/). Bernard a travaillé à CDF de 1966 à 1977, comme Ingénieur de maintenance.

**Jean-Pierre PUYDEBOIS** (770), 53 ans, a rejoint MCI Worldcom, société leader dans les domaines des réseaux et des communication. Jean-Pierre a travaillé à CDF comme chef de projet, puis comme ingénieur d'affaires dans la période de 1970 à 1998.

**Dora RECHTER** (733), 60 ans, a fait valoir ses droits à la retraite et vit au Canada. Elle travaillait précédemment à Canadian Life Insurance. Dora a travaillé à CDF de 1970 à 1980, comme assistante du Directeur de la Maintenance.

**Philippe SALLE** (1668), 48 ans, rejoint la Compagnie Bull comme responsable des Méthodes pour la réorganisation des activités mondiales du Marketing. Il était précédemment responsable commercial du département Education d'IBM. Embauché pour l'activité Technotec, Philippe a travaillé ensuite au Département Vente Grands Systèmes jusqu'en 89



*Cette rubrique est votre rubrique !  
Écrivez-nous, contactez-nous,  
faites-nous part des changements  
d'activités, communiquez-nous vos  
nouvelles fonctions.*

Jean-Claude Lignac

## DISPARITIONS

**Colette NASTASI** (1041), 54 ans, décédée en novembre 1998. Colette s'occupait de la facturation du Site Planning de CDF dans la période 1970 à 1977.

**René AFFRE** (77), 60 ans, décédé en octobre 1998. René a travaillé à CDF de 1965 à 1989 au Département de la Maintenance. De nombreux Anciens lui ont rendu un dernier hommage.

Au nom de tous les Anciens de Control Data, nous présentons nos sincères condoléances à leurs familles.

## Humour

## LA PENSEE DU MOIS :

"I am not a YES Man, when my Boss says NO, I say NO !!

## SI MICROSOFT FABRIQUAIT DES VOITURES

Selon Bill Gates : "Si General Motors avait eu la même progression technologique que l'industrie informatique, nous conduirions aujourd'hui des voitures coûtant 100 F et qui parcouraient 1 000 km avec 4 litres d'essence".

Réponse du PDG de GM : " Si nos voitures étaient dotées de Windows, fleuron de Microsoft, alors :

- La voiture aurait sans raison compréhensible au moins deux pannes par jour,
- Chaque fois que les lignes blanches seraient repeintes, il faudrait acheter une voiture neuve,
- L'airbag demanderait : *Etes-vous sûr ?*, avant de s'ouvrir,
- La condamnation centrale des portes se bloquerait de temps en temps. Il faudrait alors simultanément, tirer la poignée de la porte, tourner la clé et d'une autre main attraper l'antenne radio,
- A l'achat d'une nouvelle voiture, le constructeur forcerait l'achat de ses cartes routières. Sans cette option, la voiture roulerait deux fois moins vite,
- Pour tout nouveau modèle le conducteur devrait réapprendre à conduire, car les commandes ne seraient pas conformes au modèle précédent,
- Apple fabriquerait des voitures performantes utilisant l'énergie solaire. Mais ces véhicules, plus fiables, quatre fois plus rapides, deux fois plus légers, ne seraient autorisées qu'à rouler sur 5% des routes,
- Il faudrait appuyer sur le bouton *Démarrer* pour stopper le moteur !"

## SI CDC AVAIT ETE VISIONNAIRE

En prenant au second degré un passage de l'éditorial de Pierre Chavy et un de celui de JP Boulanger à propos de l'esprit "visionnaire" de CONTROL DATA, il me vient les quelques réflexions suivantes.

Si "Nostradamus" Norris et ses acolytes avaient été aussi visionnaires que l'on aurait pu l'espérer, Control Data serait à la place de Microsoft.

Les grandes compagnies informatiques des années 70 ont toutes loupé le virage de la micro. Du haut de leurs certitudes et conseillés par des experts en prospective dont les tarifs sont inversement proportionnels à la qualité de leurs conseils, les grands managers (IBM, CDC, DIGITAL et autres) n'ont pas vu le premier micro (1973 REE), la souris et les premiers logiciels interactifs.

Cet aveuglement a abouti à la disparition des entreprises ou leur a occasionné de grandes difficultés.

On pourrait tirer de ces expériences les maximes suivantes :

- Il n'est possible d'être "pionnier" qu'une seule fois,
- Plus on est gras, plus on est frileux (contrairement à la sagesse populaire),
- Dans l'entreprise, il vaut mieux s'intéresser aux produits innovants qu'au cours de l'action.

Je dois exprimer une admiration rétrospective à Georges Pozza qui avec l'enthousiasme qu'on lui connaît a rejoint REE, puis créé FORUM avant que la micro n'explose.

Domage que justement personne n'y eût cru, car maintenant on aurait parmi les anciens de CDC un Bill Pozza ou un Georges Gates !

Bernard Larchevêque



## LES INTERVIEWS

Les interviews constituent une approche interactive pour conserver le contact et mieux connaître les Anciens. Ils permettent de renouer avec le passé, de partager leurs idées et de bénéficier de leurs expériences.

Pour ce numéro d'InfosNews, j'ai eu la chance de rencontrer Gérard Beaugonin, fondateur de Control Data France. La valeur des premiers dirigeants, dotés d'esprit d'initiative, d'autonomie, de créativité et leur connaissance du marché, est essentielle pour la réussite d'une start-up.

Nous lui devons nos meilleures années.

J'ai revu aussi avec plaisir, Jean-Marc Dorveaux, qui a tenu à bout de bras l'association pendant plusieurs années. Il évoque des souvenirs communs et nous fait part de sa démarche pour rebondir dans un environnement difficile après 50 ans.

J'ai apprécié leur gentillesse pour avoir accepté spontanément ces entretiens. J'ai passé un excellent moment en leur compagnie et je les remercie du temps et de la patience qu'ils ont bien voulu m'accorder.

JC Lignac

### INTERVIEW : Gérard BEAUGONIN La Créativité au pouvoir

*L'Homme n'est heureux que de vouloir et d'inventer*  
Alain

#### Q. La naissance de CDF

Après six années de Bull, je connaissais la plupart des constructeurs américains, comme Bendix, Philco, et Control Data. L'avance technologique de Control Data était considérable. Leur premier ordinateur transistorisé, le CDC1604, se contentait d'une alimentation à deux niveaux de tension électrique, à comparer aux 120 du Gamma 60 : un véritable bijou de technologie.

Philippe Dreyfus qui travaillait aussi chez Bull, m'a obtenu un rendez-vous.

J'ai rencontré le management américain avec Robert Lattès qui venait de commander le premier CDC3600 en Europe, pour le compte de la SIA. Je ne parlais pas encore l'anglais, et répétais "Yes" à toutes leurs demandes ! Mais je comprenais l'informatique (le mot à peine inventé par Philippe Dreyfus commençait juste à être utilisé).

Ayant acquis une expérience hardware avec le développement du Gamma 60, j'ai été en fait embauché pour les Services d'Entretien en mars 1963.

J'ai fait la connaissance de Pierre Chavy qui se trouvait déjà en formation aux USA au début de l'hiver. J'avais réalisé rapidement que si personne ne vendait rien, la belle aventure ne durerait pas longtemps. Je me suis mis à vendre, un 3600 à Vaujours d'abord et puis je connus le triomphe de sortir IBM de Sud-Aviation à Courbevoie.

Mais j'avais aussi embauché un seigneur de la vente, en la personne de Jacques Johnson qui m'a tout enseigné dans ce domaine. Pour le remercier, je lui signalais toujours, en râlant, ses énormes notes de frais.

Lorsque Chavy est rentré des USA nous avons déjà commencé à faire le trou dans la cuirasse IBM.

Je me souviendrais toujours lorsqu'il m'a dit : "Tu as pris la responsabilité commerciale pour une raison ou pour une autre, donc c'est à toi d'être le patron".

Cela s'est décidé ainsi et je suis devenu numéro 1. Pierre a pris la Direction Technique et Bernard Carton nous a rejoint comme Directeur Financier.

Et nous nous sommes mis au travail avec l'une des plus glorieuses équipes que l'on puisse rêver.

Les années folles ! Il y avait tout à faire !

(voir article dans le prochain numéro)

#### Q. Le déclin de la Corporation.

Les raisons de la faillite de CDC sont assez classiques : les clients ont été abandonnés les uns après les autres. La Corporation a d'abord lâché ses partenaires OEM puis ses gros clients EDP. Norris ne croyait plus qu'aux SERVICES. Il avait raison avec 30 ans d'avance, donc il a eu tort.

Durant toute ma vie professionnelle j'ai mis un point d'honneur à ne jamais perdre un client ou un bon collaborateur. Lorsque je le perdais, je souffrais terriblement.

Control Data aurait dû continuer à améliorer ses produits sans toucher à leur architecture, même si elle n'était pas idéale. L'introduction du 64 bits avec deux systèmes d'exploitation a surtout compliqué la vie de nos clients et les a obligés à se rendre compte que nous n'étions plus les meilleurs en cherchant à être comme les autres, et moins bien.

(Suite page 9)

### VOICEbook®

#### • Président-Fondateur : Gérard BEAUGONIN

- CA du Groupe : 500 000\$
- Effectif : 6 personnes
- Siège : Bari, Italie
- Contact : 94 Bd Flandrin 75116 Paris
- Fax: 01 45 53 73 24
- E-mail: voicbook@club-internet.fr

• **Mission** : Développer les solutions pour l'apprentissage interactif des langues (création, fabrication sous licence et diffusion).

• **Produits** : VOICEbooks pour l'anglais, l'espagnol, l'allemand et le français  
Disponible sur CD-Rom (une trentaine) et bientôt sur Internet.

• **Partenariat** : Librairie des Langues ATTICA, Paris.

• **Prix public** : 149 F + 20 F frais d'envoi

**Offre spéciale pour les anciens : 100 F par CD.**

**Demander le catalogue**

**INTERVIEW : G.BEAUGONIN (suite)***(Suite de la page 8)*

Prostituer son architecture pour faire comme les autres, est une mauvaise stratégie.

Aujourd'hui, la force d'une société comme Microsoft est d'avoir conservé la compatibilité en développant sur DOS au lieu d'introduire un nouveau système d'exploitation. DOS aujourd'hui est préhistorique et pourtant il vit et vit bien.

Il suffisait de prévoir l'évolution technologique hardware : taille mémoire, capacité des disques, performance du processeur. La protection de l'investissement pour le fournisseur et surtout pour le client utilisateur est assurée par l'évolution de la technologie. Le TGV existe parce que l'on n'a pas abandonné le train pour l'avion mais insisté sur la technologie pour conserver ses clients.

Pour en revenir à CDC, l'erreur a été de vouloir changer de système d'exploitation au lieu de poursuivre l'avance technologique. Mais le top management ne s'intéressait plus au hardware. J'ai quelque part dans mes archives un mémo envoyé à Norris alors que je dirigeais "Product Strategy" et dont le titre était "In Defense of Hardware".

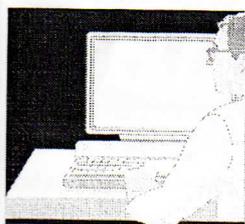
A l'origine, nous étions une société d'ingénieurs, mais d'ingénieurs esthètes. Le 3600 a obtenu un prix de design avec ses portes en verre et ses vitres bleues. Le jour où l'esthétique a changé, ce fut un choc pour moi.

Très peu de gens savent que le fondateur président William Norris était daltonien. Je l'ai découvert un jour au cours de nos nombreux voyages en jet privé alors que je développais ce maudit TECHNOTEK et que nous visitions tous les patrons des plus grandes entreprises américaines pour les convaincre (sans succès) de participer.

La transition du hardware au software et aux services s'est très mal faite.

Il fallait y mettre les meilleurs, mais les gens capables ne voulaient pas aller dans les services qui n'avaient rien de glorieux comme les Super Calculateurs. Dans les faits, les autres business utilisaient les services pour se débarrasser de leurs moins bons éléments.

A l'origine était l'ambiguïté stratégique de la mission de CDC.

**Q. L'enseignement linguistique assisté par ordinateur**

Dans les années 70, j'étais convaincu que les services informatiques futurs engloberaient la traduction et l'apprentissage des langues, lorsque la technologie serait disponible. Une société d'enseignement traditionnel des langues (Berlitz) générait déjà à cette époque plus de 90 M\$ par an.

L'informatique est idéale pour un travail répétitif. Le travail personnel est souvent répétitif - exercices, exercices et encore exercices. C'est fondamental pour le musicien qui fait des gammes comme pour celui qui apprend à écouter et déchiffrer une langue étrangère. Mais l'interaction est aussi fondamentale pour rendre les exercices efficaces. Donc l'informatique est dans un domaine possible.

L'enseignement c'est autre chose, et là l'informatique est médiocre et n'a fait aucun progrès depuis 30 ans.

**Q. La création et l'innovation**

La valeur d'une entreprise, c'est sa capacité d'innovation. Mais il ne faut pas confondre innovation et invention. L'innovation consiste à introduire sur le marché avec succès quelque chose qui n'était pas là avant. On peut innover avec une technologie éprouvée ou même vieille.

Lors de mes activités récentes de conseil et formateur professionnel, combien de fois ai-je entendu des réflexions du genre : "j'ai une idée" ou pire, "j'ai une idée mais je ne peux pas la dire: on va me la voler." Ils n'ont rien compris.

Il faut de l'intelligence, des moyens, de l'énergie et surtout de la conviction et de la persistance pour convertir une idée en produit commercialisable avec succès.

**VOICEbook®**, le nom de la société que j'ai créée il y a déjà 7 ans et de son produit, est peut-être quelque chose de banal sur le plan technologique, mais cela répond à une attente et crée un marché. En deux ans nous avons vendu plus de 1.200.000 CD-ROMs. Et nous sommes en train de terminer la mise sur Internet d'où l'on pourra télécharger des VOICEbooks électroniquement.

VOICEbook est basé sur une idée simple : la dictée, que j'avais expérimentée personnellement pour apprendre plusieurs langues étrangères dans les différents pays où j'ai résidé.

Notre système de dictée devient de plus en plus sophistiqué mais nous ne l'abandonnerons pas. Nous continuerons à le perfectionner en suivant ou anticipant les développements technologiques.

Les VOICEbooks servent aussi à l'entraînement à la prononciation, mais je dirais que c'est presque secondaire.

Il est avant tout nécessaire d'éduquer son oreille, sinon on parle faux car on écoute faux.

**Q. VOICEbook : vers un nouveau standard d'apprentissage des langues.**

Le potentiel de VOICEbook est illimité pour des raisons précises: d'abord comme une collection de livres, on peut rajouter des volumes à l'infini. Il n'y a pas de limite sur les sujets d'intérêt, les accents, les dialectes. Aucune limite non plus sur la diversité de langues, y compris les langues mineures qui ne seraient pas rentables de manière conventionnelle.

Ensuite, c'est le produit idéal pour Internet grâce aux nouvelles techniques de compression.

Tout est ici électronique, sans intervention humaine y compris la livraison du produit final, ce qui est rarement le cas des autres services dits de Commerce Electronique.

On peut aussi envisager le VOICEbook de la semaine, automatiquement téléchargé, dans les domaines qui vous intéressent : sport, spectacles, économie, finance, politique, .... Imaginez que vous puissiez perfectionner votre anglais en faisant des dictées sur les programmes de la CNN avec les nouvelles du jour. Quelle motivation supplémentaire!

Il est difficile d'être humble avec ce produit. VOICEbook deviendra un standard.

Le choix du nom, c'est aussi important. Le nom est splendide, on a voulu nous le racheter.

*(Suite page 10)*

**INTERVIEW : G.BEAUGONIN (fin)***(Suite de la page 9)***Q. Comment devient-on champion ?**

Au début, une start-up a une position de "chien battu" (underdog). Comme un jeune boxeur qui n'a pas de notoriété, n'est pas considéré dans les programmes comme s'il n'était pas encore digne de combattre.

Ses produits, sa stratégie, ses ressources humaines doivent offrir un potentiel important. C'est la position actuelle de VOICEbook vis à vis des grands éditeurs.

Par la suite, sa position s'améliore, son talent est reconnu et force le respect des adversaires. Son statut passe de underdog à la situation enviable de défiant (challenger).

Cela a été le cas de Control Data en prenant des parts de marché aux autres.

La société défie ses concurrents, impose ses standards et finalement, parfois, rarement, domine le marché.

Il faut y croire : cela sera le cas de VOICEbook.

**Q. Une façon de rester jeune : la curiosité.**

Nous avons une équipe de développement formidable. Mes collègues ont tous environ la moitié de mon âge. Maintenant c'est moi qu'on appelle "le vieux".

J'ai déjeuné avec eux à l'occasion de la fin de l'année et je leur ai simplement dit un grand Merci. Non pour leurs qualités et travail professionnels, mais parce qu'ils me permettent de rester jeune. En travaillant avec eux je me rappelle ce qui se passait, quand j'avais leur âge.

Rester jeune, c'est rester curieux, actif et réactif.

C'est découvrir à travers des rapports humains qui changent, de nouvelles individualités. Il est essentiel de continuer à avoir une vie sociale. Si possible vivre dans différents pays, pour éveiller la curiosité et enrichir la culture. La culture ce n'est pas forcément la connaissance du Quattrocento, mais l'observation du comportement d'un groupe, de ses coutumes et de ses caractéristiques.

Le base-ball et le football américain reflètent beaucoup de caractères de la société américaine, de ce fait je m'y suis intéressé.

De la même façon, le Palio à Sienne. Certains n'y voient qu'une fête sauvage, ils passent à côté.

**Q. Comment rester actif à sa retraite ?**

En ce qui me concerne j'ai toujours eu des hobbies, et je pense que la plupart d'entre nous les ont engloutis. Depuis que je ne suis plus employé, j'ai la chance de pouvoir les réaliser. On gère son temps en toute liberté avec les contraintes que l'on s'impose soi-même.

J'ai repris la peinture de façon semi-professionnelle, et j'essaie de vendre pour ne pas rester un amateur. Cela permet de se rendre compte du compromis entre sa recherche personnelle et le goût du public dans l'environnement où l'on vit. Tout l'art tient à la façon dont on traite les contraintes extérieures sans se prostituer.

La première contrainte, c'est évidemment la dimension du tableau. Je me suis aussi imposé des contraintes économiques sur la valeur marchande. On décide ainsi le temps que l'on consacre à un tableau en se mettant à la place du peintre qui a besoin de cela pour vivre. Ce que je recherche, c'est de revivre leurs expériences pour essayer de comprendre ce qu'est la vie d'un artiste.

Autre activité. Suite à un travail de conseil pour la société allemande Festo, fabricant d'outils semi-professionnels de menuiserie, je me suis intéressé à leurs outils. Je les ai commandés en insistant pour les payer, pour me placer véritablement à la place d'un utilisateur.

C'est ainsi que j'ai commencé à faire des sculptures géométriques sur bois qui sont des objets trompe-l'œil. Étudiés en fonction de ma maison de Sienne, accordés à ses proportions, je me suis finalement mis à construire des meubles : un bureau ergonomique, des bibliothèques à étagères d'inclinaison variable, des boiseries en fausse marqueterie. Ce mobilier tend à l'utilité mais révèle une beauté fonctionnelle. J'ai même pris un brevet de "modèle d'utilité" sur mon bureau ergonomique.

Autre activité. J'invente des "ambigrammes" et prépare un livre sur le sujet avec plus de cent exemples et une disquette pour aider les amateurs qui veulent en inventer. L'Ambigramme est une sorte de calligraphie qui permet de lire le même signe de deux façons différentes selon le sens de la lecture. Je joins un exemple pour le plaisir de mes anciens amis et collègues.

Retournez la feuille de 180 degrés pour lire l'autre mot.

**Q. Ton conseil aux jeunes à la recherche d'une situation**

Jeune ingénieur sortant de Sup. Elec., plein d'enthousiasme, je n'étais pas attiré ni par la technique (trop sèche) ni par le commercial que je jugeais trop superficiel. Finalement, je me suis retrouvé par un heureux et non mérité concours de circonstances au développement du Gamma 60 et je suis resté 5 ans en Recherche et Développement.

Et cela m'a plu !

La leçon pour les jeunes : j'ai fait un travail qui m'a passionné et que j'aurais sans doute refusé si on me l'avait offert. La Bull, c'était un éblouissement avec une ambiance extraordinairement jeune, dans une industrie en pleine expansion et qui n'avait pas encore de professeurs.

Le même mécanisme s'est reproduit avec Control Data. Je n'aurais pas accepté un poste commercial et je n'ai fait que ça! Méfions-nous des idées préconçues.

L'important c'est une boîte sympathique, dynamique, ouverte, et qui probablement offrira des possibilités insoupçonnées.

## INTERVIEW : Jean-Marc DORVEAUX De la Tour Gamma au Casino de Paris

*Je n'aime pas les spectacles, j'aime les fêtes*  
Roger Vailland

### JCL: Comment es-tu venu à Control Data ?

Je suis rentré à CDF à la Tour Gamma, en mars 1974 grâce au bizut de mon école - Jacques de Possesse -. C'était l'époque où chaque fois que l'on faisait embaucher une personne, il y avait une prime de 500 FF. Mon arrivée a coïncidé avec l'organisation du repas des célibataires. CDF : une excellente agence matrimoniale, mais j'ai tenu bon !

J'ai été embauché par Gilles de Lamothe et j'ai eu la surprise d'apprendre au téléphone quelques jours plus tard qu'il ne faisait plus partie de la société. C'est ensuite que Gérard du Besset a pris le relais.

Le Site Planning fournissait deux types d'activités : d'une part, l'installation avec la mise en marche de la machine et d'autre part, la réalisation clé en main de salle machine : climatisation, électricité, faux plancher, sécurité incendie.

J'ai évolué comme responsable du service après-vente des contrats d'entretien pour nos clients avec une couverture d'assistance 24H sur 24.

Nos clients étaient : ELF/ERAP, les CPAM, BFPO...

Fin 1983, le Site Planning au niveau de la Corporation perdait de l'argent sauf en France. Activité que nous avons continuée sous l'impulsion de Francis Simon, et qui nous a permis de signer le fameux contrat de la Chine.

### Q. La Chine, quelle aventure ?

J'ai eu la chance de partir six mois en Chine, ce fut une aventure extraordinaire. Travailler avec les Chinois, c'est une rude épreuve. Leurs ingénieurs avaient suivi une formation technique en France dans nos locaux de Rungis. Ils avaient tout noté et vérifiaient tout à la lettre.

Par exemple, l'eau froide sortant à 5,8° au lieu des 6° annoncés, nous

valait une réclamation et retardait d'autant l'acceptation des machines.

Ils ne cherchent pas trop à comprendre. C'est leur mentalité.

Le système fait que de toute façon, ils sont payés pareils.

Il y a un fossé entre la Chine touristique tout sourire et la Chine du travail. Un autre exemple, on avait fait venir des spécialistes de plusieurs pays d'Europe pour mettre en marche le matériel livré, mais il était impossible d'obtenir l'électricité.

"Demain, vous aurez le courant, demain, demain...", j'ai fini par répondre : demain ils ne seront plus là. Alors les Chinois ont paniqué, nous avons pris le thé et nous avons discuté.

Le lendemain, j'avais le courant !

### Q. Lorsque tu as perdu ton travail, quelle a été ta démarche ?

Après un court passage, comme commercial pour la vente de Plato, Control Data m'a quitté. D'une certaine façon, j'en suis gré à CDF. J'avais l'occasion de réaliser quelque chose de tout à fait différent et qui me plaisait.

J'ai eu mon diplôme d'ingénieur mais c'était un accident. Ca ne correspondait pas à ce que je voulais vraiment faire.

J'ai pris un papier, un crayon et j'ai noté toutes les idées qui me passaient par la tête. J'ai testé ces idées, j'en ai découvert de nouvelles et j'en ai rejeté d'autres. J'ai toujours gardé sur moi cette liste.

Finalement, mon truc c'est l'animation que j'avais laissée enfouie en moi. J'ai fait du théâtre pendant une dizaine d'années, chaque fois qu'il y avait une fête ou un spectacle à présenter, on comptait sur moi. Alors j'ai pensé que je pouvais profiter de ce goût pour gagner ma vie. Par la suite, j'ai pris des cours chez René Simon. Sa philosophie qui est devenue mienne, "Il n'y a pas de raté, il n'y a que des gens qui se trompent de voie".

On ne sait pas toujours ce que l'on veut faire. J'ai mis 15 ans pour le réaliser.

(Suite page 12)

### FICHE D'IDENTITÉ

- Nom : **DORVEAUX**
- Prénom : Jean-Marc
- Âge : 56 ans
- Domicile : Seine St Denis
- Profession : Animateur et Organisateur de réceptions
- Situation de famille : Célibataire

#### TOP SECRET

- Cite-moi deux de tes auteurs favoris : Saint-Exupéry, Richard Bach
- Des films que tu as aimés : West Side Story, Le dernier Empereur
- Ta musique préférée : Jazz, J Brel, G Brassens
- Quels sont tes passe-temps ? Voir des amis, quand j'en ai le temps
- Quelle est ta citation préférée ? Il n'y a pas de raté dans la vie, il n'y a que des gens qui se sont trompés de voie (René Simon)
- Celui qui te déplaît le plus ? La bêtise
- Ton grand défaut : La faiblesse
- Ta qualité dominante : Conscientieux
- Tes plats préférés : Steak tartare et le Couscous... de ma mère
- Deux restaurants que tu apprécies ?

**INTERVIEW : J-M DORVEAUX (fin)***(Suite de la page 11)*

J'ai pris un micro et je me suis lancé. C'est ainsi que je me suis retrouvé à présenter la finale de l'une des élections de miss France au Casino de Paris devant le grand escalier avec 46 filles sur la scène et 1 200 personnes dans la salle. Je me sentais tout à fait à l'aise sans avoir l'impression de travailler.

**Q. Par la suite, tu montes ta société d'Animation de soirées ?**

J'ai créé une société pour faire du clé en main ! De la location de salons, au traiteur en passant par la sono, la lumière, l'orchestre, les hôtesse, l'impression des menus ou l'organisation des tables.

Un projet qui me tenait aussi à cœur, c'est de rapprocher les gens. Je suis parti du principe, qu'on ne connaît pas forcément son voisin immédiat et encore moins un client ou un fournisseur installés de l'autre côté de la rue !. J'ai donc organisé des soirées, des rendez-vous pour échanger les cartes de visite entre professionnels du même quartier ou de la même commune.

J'ai cherché à impliquer les Chambre de Commerce, les Mairies ou le Conseil Régional. Un mailing à plus de 400 mairies n'a rien donné : je n'ai reçu aucune aide et n'ai pu obtenir la mise à disposition d'une salle. Rien ! Dommage, l'idée était bonne.

D'autres projets ont abouti : organisation de soirées, présentation de spectacles, animation de stands sur des salons professionnels (comme le Micad avec Alain Roumiguier que je remercie encore), réalisation de cassette vidéo (acteur en voix off),...

Dans le cadre d'une nouvelle résidence que l'on venait de câbler, j'ai été amené à présenter un journal télévisé en direct pour plus de 5000 spectateurs. C'est un travail exigeant, il vaut mieux connaître son texte !

Depuis 1992, et grâce à un ancien, je présente à Evry un concours de danse de salon. J'ai même présenté les championnats du monde. La Télévision régionale est toujours présente.

**Q. Quelle expérience as-tu acquise à Control Data ?**

Ce que j'ai surtout retenu de Control Data, c'est l'esprit pionnier. Cette période du Far West de l'informatique, nous a développé un esprit de battant. Combiné avec mon origine pied noir, j'ai acquis l'esprit d'initiative et le goût du risque. C'est essentiel dans ma situation actuelle.

A CDF, il y avait vraiment des locomotives comme Francis Simon, qui n'hésitait pas à foncer en y mettant les moyens. C'était des meneurs d'hommes, plus par leur charisme, par leur personnalité que par autorité.

**Q. Quel souvenir ou anecdote, peux-tu évoquer ?**

Quand je suis rentré chez Control Data, je n'avais plus de cheveu et je portais une perruque complète. Lors d'une de mes premières visites à la CGG, je devais dépanner leur système. Il y avait un énorme climatiseur avec un ventilateur géant, j'avais la hantise d'être décoiffé et de perdre la face vis à vis de notre client. Finalement, ça c'est bien passé.

Par la suite, je n'ai plus porté cette moumoute et certains ne m'ont pas reconnu lors de la fameuse soirée du Relais du Bois.

**Q. Tu t'es impliqué dans l'Association des anciens**

Pendant quatre années, je me suis impliqué dans l'Association. C'est une activité très prenante, ingrate, qui exige du temps. J'étais constamment au Minitel à noter les changements d'adresses.

J'ai eu aussi des grands moments, notamment avec l'organisation du premier dîner.

C'est en discutant avec André Jonckheere que l'idée avait germé de faire cette réunion, de rapprocher les gens. J'ai envoyé une invitation en trente exemplaires en demandant à chaque participant de les distribuer à leurs collègues. Tout le monde s'est mobilisé, c'est ainsi que l'on s'est retrouvé plus de 300 anciens au Relais du Bois.

**Q. Quel est ton conseil à un ancien recherchant du travail ?**

C'est le moment ou jamais de réaliser quelque chose de nouveau que l'on aime et que l'on sait faire. J'ai maintenant la chance de faire une activité dans laquelle je conserve la même personnalité et le même visage que dans la vie courante. J'étais surpris lorsque je parlais avec le CE, du comportement de mes collègues fort différent dans une ambiance de week-end ou de vacances

Ca ne sert à rien de se lamenter, il faut prendre sa destinée en main. Il faut toujours positiver, il faut réagir ne pas rendre les choses négatives. Ce n'est pas une honte d'être au chômage.

J'ai toujours gardé espoir, fait preuve d'optimisme et conservé une grande confiance en mes possibilités. C'est essentiel pour rebondir.

**Q. Quels sont tes projets ?**

Actuellement, j'organise des réceptions, principalement pour des entreprises.

Je viens de réaliser un clé en main pour une soirée de plus de 500 personnes. Je suis très méticuleux, je prépare un planning complet avec 4 colonnes : quand, quoi, où, qui, et je simule tout le déroulement de la soirée.

J'aimerais développer davantage l'animation de salons professionnels pour la présentation d'un produit, d'une marque ou d'un concept. Je l'ai déjà fait pour quelques anciens de CDF. Mais, ce serait bien si je pouvais le faire pour beaucoup d'autres !

Animer des soirées, organiser des réceptions ou présenter un salon, c'est un travail passionnant mais qui nécessite un professionnel.

J'y prends mon pied !

**Jean-Marc DORVEAUX****JMDx ENTREPRISE**

- Animation
- Organisation de réceptions
- Manifestations Professionnelles

**6, allée du Bel Air****93340 LE RAINCY****Tél.: 01 43 02 09 89/ 33 51**

## FORUM

## CONTINUER A ETRE ACTIF

Control Data France a été créé il y a plus de trente-cinq ans. Chronologiquement donc, plusieurs " anciens " vont être ou sont déjà dans cette zone d'activité différente, la retraite.

On discute beaucoup sur ce passage qui, pour chacun, est une situation inédite. Aussi, faisons le choix d'une hypothèse positive et laissons la plume à ceux qui n'appréhendent pas la retraite comme une fin dans son acceptation de finalité et de terminaison. Qu'ils soient préretraités ou retraités, ils ont la ferme volonté de sortir de la classification sociologique dite des inactifs.

Certains ont le désir de se réaliser autrement en dehors de toute structure et sans dépendance, d'autres manifestent le même désir décalé mais avec le sentiment de prendre un nouveau départ.

Cette fois-ci, Marcel Ouvrard et Guy Lavault ont voulu revoir leur Normandie et cela se passe activement bien, semble-t-il ! Quant à Jean-Pierre Lange et Philippe Vennier, créateurs de leurs propres entreprises, ne sont-ils pas de ces " inactifs " toujours débordés et heureux de l'être ?

Michel Gary

## La troisième mi-temps...

Vivement la quille, vivement la retraite...une expression souvent entendue qui marque pour certains le désir d'en finir avec une partie de leur vie où ils ne s'éclatent pas ou plus. Pour certains le problème est plus brutal car la cinquantaine dépassée, beaucoup d'entreprises (particulièrement en France) trouvent qu'un employé n'a plus rien à apporter et le remercient (terme particulièrement mal choisi).

J'ai moi-même vécu cette situation, heureusement et suffisamment tard dans ma carrière professionnelle pour que le risque de me retrouver un jour en fin de droits soit écarté.

Une question se pose alors : que faire ? Malgré quelques essais, j'ai vite compris que dans ma situation, la probabilité de retrouver un poste de direction était infime. Alors profiter de l'opportunité ? les vacances toute l'année ? La situation est différente pour chacun. Il est sûr que les personnes qui se couchent en se disant : " Il faut encore que j'aie travaillé demain ", trouveront dans ce choix le moyen de réaliser leurs souhaits. Mais, lorsque dans la situation inverse on trouve que la vie professionnelle procure un bilan positif si on compare les satisfactions et les inévitables mécontentements : soucis, stress..., on ne souhaite pas cesser son activité professionnelle prématurément, sans avoir choisi de le faire. Au contraire, on peut saisir cette opportunité pour rebondir et exercer une activité différemment.

Pour ma part, après une petite période de relâchement (que je n'ai pas vécue comme des vacances), j'ai décidé de m'orienter dans cette voie.

J'ai cherché sans a priori et, par hasard, on m'a proposé un contrat de réalisation de logiciel. C'est mon expérience de management qui a été déterminante dans l'obtention de ce projet. Pour les PME, sans compétences informatiques, la compréhension des problèmes est (heureusement pour moi) plus importante que la connaissance technique. Néanmoins j'étais très hésitant pour accepter car mes dernières réalisations techniques remontaient à la 6600 !!!

C'est en forgeant que l'on devient forgeron (et c'est en sciant que Léonard devint scie). A ce stade je dois remercier un ancien de CDC : Pierre Ceugniet qui m'a non seulement encouragé dans ce projet, mais m'a fourni aussi une structure d'accueil : son

entreprise, son personnel pour réaliser une partie du projet qui était trop important pour moi seul, et ses conseils techniques précieux. Finalement le client a été satisfait et grâce à l'aide d'autres anciens comme Bob Levy et Jean-Pierre Boulanger, d'autres contrats ont suivi. Malgré tout je ne disposais pas du portefeuille suffisant pour assurer une activité à plein temps qui me rémunère au minimum au niveau des Assedic.

A 60 ans, le problème s'est à nouveau posé. Financièrement il aurait été stupide de ne pas prendre ma retraite. Mais j'avais pris goût à mes nouvelles activités. Le bilan était toujours positif. Les satisfactions intellectuelles (dans ce métier, on apprend quelque chose tous les jours), les contacts humains que procurent les relations commerciales, la dimension internationale lorsqu'on a des fournisseurs à l'étranger, m'ont incité à continuer dans cette voie. J'aurais pu m'engager plus que je ne le fais actuellement dans des structures associatives, qui sont bien adaptées aux personnes dans mon cas, mais je n'ai pas trouvé dans ce cadre les mêmes motivations que dans une entreprise.

J'ai donc décidé de créer ma propre entreprise et je suis très satisfait de cette option. Pour accélérer les choses j'ai pris contact avec des anciens. Pierre Chavy, mon premier boss, m'a fourni un fichier Word de ses statuts et j'ai pu démarrer dès ma retraite, ce qui a assuré la continuité avec mes clients. Après une année de fonctionnement, le bilan est toujours positif. Je dois dire que je suis même débordé et, avec cette structure, je peux à mon tour rendre service à des amis comme d'autres chefs d'entreprise l'ont fait précédemment pour moi.

Comme je l'ai dit, j'ai pu compter à plusieurs occasions sur le support d'Anciens. Control Data a créé des liens qui se maintiennent malgré les routes différentes que les uns et les autres ont suivies. Le dynamisme de l'Association des Anciens en est la preuve. C'est à ma connaissance un exemple rare dans le cadre d'une entreprise.

Si vous avez des projets similaires et que vous souhaitez en parler n'hésitez pas à me contacter, je serais heureux de vous aider.

Jean-Pierre Lange

**FORUM (suite)****COMMENT DEVENIR CONSULTANT ?**

Quand il m'a fallu quitter Control Data, deux projets me tentaient : un projet industriel de conception et fabrication de "Training devices" pour la formation des équipages des avions Airbus et l'idée du conseil. Les difficultés des compagnies aériennes, liées à la forte baisse de fréquentation entraînée par la guerre du Golfe, m'ont rapidement conduit à privilégier le projet "conseil".

Avec une carrière déjà longue, j'avais trempé dans la conception et la conduite de nombreux projets informatiques, suivi les performances des filiales européennes, créé une activité d'ingénierie de formation (certains se souviennent sûrement de Plato), implanté Control Data au Portugal et en Chine, ... : mais comment choisir, dans cette sorte d'inventaire à la Prévert, les compétences sur lesquelles bâtir une offre ? Quelles prestations, comment les proposer : qui voudrait acheter mes services ?

Au départ, j'ai voulu développer deux offres : conseil et formation en gestion financière (formation "finance pour cadres non financiers" et mise en œuvre des concepts de création de valeur : EVA™ - Stern Stewart & Co - , valeur pour l'actionnaire) et conseil informatique (assistance à maîtrise d'ouvrage, audit des réseaux locaux ...).

Utilisant mes "réseaux", développant des partenariats, j'ai pu obtenir des contrats dans les deux domaines. Cependant, j'ai rapidement trouvé que je passais trop de temps à acquérir et maintenir toutes les connaissances nécessaires : il me fallait restreindre l'offre. Abandonnant l'informatique, j'ai pu développer une compétence plus pointue en gestion. Un ancien professeur de comptabilité/finance à l'ENA a bien voulu me donner quelques cours particuliers, j'ai suivi - à l'étranger - des séminaires de haut niveau sur la création de valeur et approfondi mes relations de partenariat.

Mon offre est maintenant bien centrée sur une spécialité et s'organise autour de 2 logiciels (dont je vends les licences) : un produit de formation multimédia en finance et un progiciel d'analyse financière permettant de travailler avec les indicateurs de performance habituels mais aussi avec les indicateurs de création de valeur comme la SVA, le CFROI, etc. Mes clients sont de grandes entreprises comme Alcatel, Alstom, France Télécom, IBM, Usinor ou même des écoles : l'EM - Lyon.

Les aspects commerciaux sont toujours une préoccupation importante, mais les contrats se prêtent à une certaine récurrence. Je soigne toujours mes réseaux et, tout en travaillant encore avec ETC, un petit cabinet avec lequel je m'étais associé, j'ai créé en 1997 une SARL : VBM Conseil. Et, pour ouvrir de nouvelles voies de prospection, j'expérimente depuis peu un site sur Internet : [www.vbm-conseil.com](http://www.vbm-conseil.com).

Voici donc rapidement évoqué les choix auxquels se trouve confronté un "jeune consultant".

Sachez aussi qu'il existe des formations au métier de consultant. Des programmes courts à l'exemple de ce qu'offre la société Valor (Jean-Loup Guibert, tél. : 01 45 08 46 96) : un programme de 56 heures à raison de 2 matinées par semaines pendant 7 semaines. (possibilité de financement ANPE / ASSEDIC).

Ou des programmes plus longs proposés par l'IDCE à Angers (Organisme lié à la Chambre des Ingénieurs Conseils de France) avec une formation sur environ 4 mois ou une formation diplômante sur 8 mois (voir site, en construction : [www.idce.com](http://www.idce.com) et pour recevoir une documentation ou discuter du financement, téléphoner au 02 41 66 13 33).

Bien entendu, ceux qui voudraient quelques informations complémentaires peuvent me contacter :

Tél. : 01 30 82 21 99 et e-mail : [ph\\_vennier@compuserve.com](mailto:ph_vennier@compuserve.com)

Philippe Vennier

**L'AIR MARIN, LE FARNIENTE, LES BOIS ET LES POMMES**

Yport, charmante station balnéaire sur la Manche à 46 km au sud de Fécamp, à 11 km d'Étretat et à 40 km du Havre.

Bien situé ainsi géodésiquement dans le Pays de Caux, ce petit village normand réputé pour ses falaises est un endroit idéal pour les retraités.

Cette "profession" tant attendue et espérée est cependant contraignante. Plus de congés payés, plus de week-end, plus de récupérations ... Par contre, plus de réveils le matin aux aurores... et lorsque l'on passe la plus grande partie de sa vie à se lever vers 6 heures, que c'est agréable d'ouvrir un œil, de se retourner dans le lit pour un petit complément de farniente en attendant neuf (6+3) heures !

Puis, c'est le petit-déjeuner, les mots croisés, un peu de bricolage avant d'aller chercher le journal, le pain etc. ...

L'après-midi, suivant le temps, le jardin et le verger occupent suffisamment pour rejoindre le repas du soir et être envahi par une saine fatigue.

Quelquefois, Normandie oblige, l'intempérie nous bloque en la demeure, c'est l'occasion d'effectuer les nombreux travaux d'entretien qu'exige une maison. L'air de la mer est très vivifiant sauf pour les peintures.

La passion du petit train et du réseau miniature permet d'entretenir les restes d'électronique en voie(s) de disparition.

Une activité qui pour le coup, est en plein essor et qui me tient une part très importante du temps à suivre le rythme des saisons, c'est : l'entretien des pommiers, à l'automne le ramassage des pommes, le brassage à la presse hydraulique, la surveillance du cidre dans les fûts, fin décembre la mise en bouteilles et enfin en septembre suivant - *la bouille* - passage à l'alambic. Mais, mais.. quel délice de déguster son cidre et son calva !!

A l'intersaison, moins débordé de farniente industriel et s'il reste un peu de (beau)temps on s'applique à décompresser au gré de quelques promenades dans les bois avoisinants.

Voilà en gros ce qu'est la retraite ici, à Yport. C'est difficile à raconter, c'est beaucoup plus agréable à vivre !

*Même que, si j'avais su, j'aurais commencé par là...*

Guy Lavault

**FORUM (suite)****CA SE PASSE COMME CA, A BOISSEY LE CHATEL**

Un jour, je passais la tondeuse autour du pré devant chez moi. Une voiture s'arrête, un homme en descend. Arrivé près de lui, j'arrête la tondeuse.

L'homme : "J'ai une baignoire, c'est très bien pour donner à boire à vos chevaux."

Réponse : Les chevaux ne sont pas à moi. L'homme : *déception*. Après quelques minutes de conversation, le Normand est reparti sans m'avoir dit s'il me donnait ou s'il me vendait la baignoire. ... Je suis donc bien, à présent en *Normandie*!

S'arrêter à 57 ans, avec des revenus proches du salaire de base, n'est pas un changement dramatique. S'arrêter 6 mois avant sa femme, fonctionnaire, qui comptait bien voyager en compagnie de son mari grâce à Control Data; c'était surprise, rancune et déception...

Officiellement déclaré chômeur, tout le monde vous prend en commisération. J'ai même eu l'impression que d'autres déprimaient pour moi. Après quelques mois de recherches infructueuses, j'ai renoncé; j'ai alors envisagé la retraite.

Trois ans sont ainsi passés en Seine-Saint-Denis. Nous n'avons pas déménagé avant que notre fils Christophe n'ait terminé ses études. Pour la maquette de fin d'études, Christophe a présenté un train routier australien (roadtrain). J'ai dû mouler et peindre jusqu'à 30 roues et enjoliveurs.

La province n'est pas le bonheur dans le pré. L'insouciance n'est pas au rendez-vous. Nous, nos proches, avons tous des exigences cérébrales ou de santé, qui s'apparentent à la quadrature du cercle. Les exigences des uns vont à l'encontre des envies des autres. La maison idéale doit aussi satisfaire un budget. Chaque maison est un prototype avec les défauts d'un prototype. A Minneapolis j'avais trouvé un livre. Le titre : "Ce que vous dessinez existe". Ceci s'est vérifié pour les deux dernières maisons que j'ai achetées. Finalement elles ont plus d'avantages et de possibilités que n'en comportait mon dessin, tout en restant à l'intérieur du budget.

Si le plan de la maison offre plus que prévu, affaire d'occasion, après deux ans et demi, je travaille encore pour mettre une maison de 1967 aux normes d'aujourd'hui. Un an de travail est passé pour s'installer, faire l'isolation, l'entretien de la toiture, la taille des haies etc... Au cours de la deuxième année, j'ai continué avec le double vitrage, l'isolation et l'étanchéité de la terrasse du cabinet médical. Car c'est un médecin qui a fait bâtir. Nous sommes en *Normandie*. Des haies de 30 ans se taillent à la tronçonneuse. Cette semaine, il faut d'urgence raccorder le tout-à-l'égout. En cherchant une fuite d'eau, j'ai trouvé le vide sanitaire transformé en fosse septique. Le coût des matériaux est abordable, mais, faire le travail seul prend du temps.

La tronçonneuse est la première chose que j'ai achetée, suivie d'un tracteur Kubota d'occasion équipé d'un rotavator. C'est plus efficace et moins fatigant de s'asseoir sur un tracteur que de pousser une brouette ou de manœuvrer une bêche. Si j'employais quelqu'un, je devrais lui fournir le matériel et encore payer salaire, sécu, csg, et crds. Une fois le tout remis en état, le travail sera plus rapide et moins contraignant. J'ai passé 10 fois plus de temps dans la maison que dans le jardin. Car les urgences sont liées à la maison. Le coût final devrait avoisiner la moitié du prix neuf.

La semaine dernière, une employée du fisc m'a dit : "Vous êtes en retraite, vous avez le temps." C'est bien le comble. Qui a du temps à perdre? Qui n'a rien à faire à la retraite ?

J'aimerais passer plus de temps avec mes petits-enfants. Passer aussi quelques heures par semaine à jouer du piano car, en venant à Paris en 1960 pour travailler, j'ai abandonné la musique. Pianos et orgues sont intransportables. Les techniques modernes ont bien évolué. J'ai acheté un piano de scène portable (Roland) : 27 kilos quand même. C'est moins cher et moins snob qu'un piano, mais en plus, il simule les sons de presque tous les instruments, sans oublier toutes les connections MIDI possibles.

Nous avons gardé nos rendez-vous au théâtre et au concert à Paris, deux fois par mois. Rares sont les week-ends où nous ne voyons pas les petits-enfants, ici ou à Paris, sans oublier les vacances. Comme dit l'aîné des petits-enfants : "Ici, Mamie c'est la liberté". Ce qui fait que nous voyions les petits-enfants presque toutes les semaines ici ou chez eux. Sans les chambres du haut, les visiteurs seraient rares. Ceux qui viennent, font la fête avec plaisir et reste au moins jusqu'au lendemain. Les enfants ont leurs chambres, leurs robes de chambre et leurs pantoufles.

Les amis sont plus loin, mais la fréquence des va-et-vient reste très correcte ; le trajet dure un peu plus d'une heure trente. Malheureusement, le train reste impraticable. Les voisins ont tous deux voitures. Il y a un tortillard tout près, construit au début du siècle ; mais la ligne sert plus pour transporter les déchets à la Hague que pour un transport efficace de voyageurs. Les gares de Bernay ou de Rouen sont à 35 km. C'est plus efficace, plus rapide et pas plus coûteux d'aller à Paris en voiture.

Et puis, pour oublier tous mes problèmes avec *les normands et leur Normandie*, car il y a des jours où je regrette la Seine-Saint-Denis, je prépare un voyage de 2 mois en Australie. J'échange ma maison, mon jardin et ma voiture. Il ne me reste à payer que le voyage, la nourriture et les frais de visites. Etes-vous intéressé par un échange avec un pays étranger ? Voici comment accéder aux termes de l'échange :

Pour échanger, on peut s'adresser à une agence, mais rares sont celles qui s'occupent de tout. Coût 3 à 4 000 francs. La seconde méthode consiste à s'inscrire dans une agence qui publie votre annonce et vous envoie le catalogue. La démarche est un peu plus longue. Votre annonce paraît dans le catalogue. Vous pouvez aussi contacter tous les inscrits au catalogue. Coût 700 à 1000 F. plus les démarches personnelles. Que peut-on échanger ? À peu près tout : maison, appartement, voiture, caravane, enfants pour séjour linguistique, échange simultané ou différé; c'est aussi une occasion de rencontre, ainsi l'économie n'est pas le seul avantage.

Qui échange ? Des gens comme vous et moi, qui en veulent plus pour leur argent, puisque vous vivez comme chez vous, même à l'étranger. La surprise des catalogues, je l'ai apprise à mes dépens : les "échangeurs" ne sont pas implantés de façon symétrique dans tous les pays. Renseignez-vous, avant de vous inscrire. Dans le catalogue HomeLink, il y a 30 français pour 180 australiens. Je suis en contact avec 4 australiens pour visiter Brisbane, Melbourne, Sydney et Perth, en 2 mois. Départ prévu le 15 mai. La compagnie aérienne Qantas offre des prix basse saison et des pass en Australie. Bonne chance.

Homelink - Bel Ormeau 409, Avenue Jean Paul Coste, 13100 Aix-en-Provence. Tel. : 04 42 27 14 14.

Intervac - 230 Bd Voltaire 75011 Paris. Tel. : 01 43 70 21 22.

Marcel Ouvrard

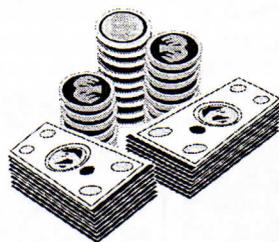
**Liste des Participants****Réunion du 14 janvier 1999**

Etaient présents à la soirée du musée d'Orsay :

Gérard **BEUGONIN** (1), Pierre **CHAVY** (2), Jean-Pierre **LANGE** (19), Jean-Claude **LIGNAC** (32), Philippe **VENNIER** (40), Michel **GARY** (54), Benoît de **SAINT SAUVEUR** (98), Freddy **HAEDERLI** (153), Etienne **CHARRON** (157), Bernard **MARCHAND** (158), Marcel **OUVRARD** (165), Karin **LAVAL** (168), Bernard **CAZAGOU** (176) avec son épouse Geneviève, Gérard **BOUDET** (183), Gérard **WAGNER** (184), Roger **KAHANE** (200), Guy **PAGNAT** (211), Jean-François **PERNET** (227), Yves **PÉLIER** (236), Jacques **VERNIER** (254), Philippe **KORTCHINSKY** (277), Alain **NICOLLEAU** (303), Louis de **LA FORTELLE** (327), Michel **CAROFF** (335), Marcel **VERCOUTER** (337), Gérard **LIARD** (351) avec son épouse Corinne, Philippe **SARRAMEGNA** (355) avec son épouse, Guy **COSSON** (386), Bernard **PAILLOCHER** (397), Serge **COLUSSI** (401), Thomas **BOURGOIS** (412), Paul **LELOT** (429), Jean **MENEUT** (447), Robert **FIASTRE** (450) avec son épouse France, Claude **EIZENBERG** (488), Juliette **PALASSOE - DELACOU** (501), Yves **THÉBAUD** (523) et son épouse Nicole **THÉBAUD** (841), Alain de **CONINCK** (569), Alain **MAUBACQ** (589), Jean-Pierre **BOULANGER** (623), Guy **DECAUDAIN** (643) avec son épouse Nicole DECAUDAIN, Francis **LEREVEREND** (659), Renato **CAVAZZINI** (663), Jean-Pierre **HINTZY** (676), Michel **MALINGE** (732), Jean-Pierre **PUYDEBOIS** (770), Gérard du **BESSET** (776), Jean-Pierre **VIAUD** (780), Bernard **JACQUES** (798), Alain **BOISBOURDIN** (810), Christian **JAOUEN** (813), André **VAGO** (819), Patrick **PRUD'HOMME** (829), Jean **PARADAS ARROYO** (830) avec son épouse, Jean-Pierre **THERET** (892), Michel **LOUARN** (924), Michel **PRUDHAM** (940) et son épouse Cristina **MINA RODRIGO** (1000), Margaret **DUMONT - BENOIT** (969), Gérard **DUMON** (986), Edmond **BRANGER** (1006), Colette **TIBERGHIE** (1036), Claude **DEVRED** (1052), Jean-Baptiste **COUVREUR** (1125), Martine **LECALLIER** (1137), Marlène **KRIEF-LICHTLE** (1138), Louis **DEROIN** (1147), Pierre de **SIMON** (1148), Hervé **PERIN** (1150), Bernard **MORIN** (1183), Patrice **GORSE** (1202), Jacques **HAUDOS de POSSESSE** (1313), Laurent **COLLET** (1340) et son épouse Chantal **COLLET** (1762), Jean-Marc **DORVEAUX** (1427), Max **MISPELTER** (1429), Michael **FOUILLEROUX** (1441) avec son épouse Véronique, Michel **DELAMARRE** (1442), Pierre **DUCLON** (1523), Philippe **SALLE** (1668) avec son épouse Danièle, Gérard **POISSONNIER** (1747), Bleigh **RUSSUM** (1766), Jean **HENRY** (1772), Fabienne **DUBOIS / DRONSART** (1880), Nicole **MERCERON** (1968), Jean-Claude **GAVET** (1992), Frédéric **RICHARD** (1996), Roger **SCILLIERI** (2027), Jean **QUINCY** (2122), Jacqueline **SIMON** (2316), Guy **POUCHER** (2322), Annie **MALZIEU** (2416), Hugues **ALBERT** (2452), Catherine **GAUTIER** (2486), Antoine **CANET** (2591), Dominique **DOYEN** (2612), Jean-Jacques **CHARRIER** (2650), Yvonne **LOREAL** (2958), Christian **MONS** (3079), Christian **VIGH** (3238), Denis **TOURNESAC** (3303) et Gilles **LELIEVRE** (3790).

## Appel de la Cotisation 1999

La cotisation a été fixée à **125 Francs pour l'année calendaire 1999**. Elle donne droit au journal **INFOS NEWS** et aux mises à jour de l'annuaire des anciens.



Aussi, veuillez établir un chèque de 125 francs, à l'ordre de :

Les couples habitant à la même adresse n'ont à payer que 125 F au total.

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 !

**"Club des Anciens de Control Data",**  
et l'envoyer à :

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