



# ENACalumni

N°18-DECEMBRE-2016



CHALLENGE  
ENACAVICO

## DOSSIER SPÉCIAL ENTREPRENEURIAT

*Méziane IDJEROUIDENE MS MTA 03 et  
8 autres Alumni témoignent de leurs  
parcours d'entrepreneurs*

# SOMMAIRE



04-05 **COURRIER DES ALUMNI**

06-14 **ACTU VIE DE L'ASSO**

14-49 **DOSSIER: L'ENTREPRENEURIAT**

DE L'IMPORTANCE DE L'INDIVIDU PLUS QUE DE L'IDÉE

9 TÉMOIGNAGES D'ALUMNI QUI SE SONT LANCÉS DANS L'AVENTURE

LA MINEURE ENTREPRENEURIAT AU SERVICE DE NOS ÉTUDIANTS

CRÉATIVITÉ ET INNOVATION DANS LA FORMATION INGÉNIEUR ENAC

3ÈME ÉDITION DU CHALLENGE ENAC AVICO

ENVOL OU L'ENTREPRISE FONDÉE PAR LES ÉTUDIANTS

LES CONFÉRENCES D'ENAC ALUMNI

50-53 **REMISES DE DIPLÔMES**

54-56 **ÇA SE PASSE À L'ENAC**

JOURNÉE SÛRETÉ

JOURNÉE PORTE OUVERTE DE LA RECHERCHE

INAUGURATION DE LA BIBLIOTHÈQUE

POSE DE LA PREMIÈRE PIERRE DE LA VOLIÈRE À DRÔNES

GALA DE L'ENAC

## Le Mag #18, LE MAGAZINE DES ALUMNI

DIRECTEUR DE PUBLICATION, Philippe TICHADELLE-JUE, IEISSA83 -

COMITÉ DE RÉDACTION, Gaël LE BRIS, IENAC07 & Gwénaëlle LE MOUËL, ENAC ALUMNI -

MERCI À NOS AUTEURS : Sonia AMANE MS MA04, Michael BENHAMED IENAC 94, Claire BOUTEYRE IENAC96, Marc CHIESA IENAC94, Damien DOMINGUEZ MS MTA06, Matthieu GABE IENAC97, Franck GAYRAUD IENAC93, Hélène GASPARD-BOULINC IENAC95, Anne GINESTE BOOSTER Commercial, Gaël GUEGUEN TBS, Méziane IDJEROUIDENE MS MTA03, François MARQUE OCCA75, Pascal RAVEL IENAC94

MERCI À NOS TRADUCTEURS : Jérémy KITAIGORODSHI IENAC10, Eléna DJAKOVITCH MS MTA 2010, Gaël LE BRIS IENAC 07, Gwénaëlle LE MOUËL ENAC Alumni

MERCI AU SERVICE COMMUNICATION DE L'ENAC

ENAC ALUMNI, 7 avenue Edouard BELIN, CS 54005, 31055, TOULOUSE CEDEX 4

05.62.17.43.39 - [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr)

# LE MOT DU PRÉSIDENT



Chers Alumni, Chers Amis,

Je ne peux commencer cet éditorial sans tout d'abord souhaiter la bienvenue à notre nouvelle responsable réseau : Gwénaëlle Le Mouël, jeune femme de 28 ans qui a pris ses fonctions le 3 octobre dernier, en remplacement d'Adeline qui a assuré l'intérim de la fonction avant de prendre son envol dans son projet personnel d'accompagnement d'entreprises.

Je laisse Gwénaëlle se présenter à vous un peu plus loin dans le Mag.

Le Mag, justement. Depuis quelques temps nous cherchions à le rebaptiser, lui donner une nouvelle personnalité et pas seulement un nouveau titre. Voilà pourquoi vous trouverez ce magazine légèrement différent dans son design, marquant ainsi le commencement à la fois d'un processus d'évolution mais aussi d'une nouvelle époque avec la personnalité de Gwénaëlle.

Mais parlons un peu du contenu. Dans nos numéros précédents, nous avions l'habitude de traiter d'un dossier technique en phase avec l'actualité du moment. Pour ce numéro, pas de nouvelle technologie, de nouveaux concepts, mais plutôt un sujet sur l'humain : **Les Alumni entrepreneurs**.



## PRESIDENT'S PERSPECTIVE

Dear Alumni, dear Friends

I cannot begin this editorial without first of all welcome our new network manager: Gwénaëlle Le Mouël, a 28-year old young lady who joined us on 3 October, replacing Adeline who has assumed the interim before taking off to her personal project of support to companies. I let Gwénaëlle introduces herself later in the Mag.

The Mag actually. For some time we wanted to rename it, give it a new personality and not just a new title. That is why you will find this magazine slightly different in its design, thus marking the beginning of a process of evolution, but also of a new time with the personality of Gwénaëlle.

But let's talk about the content. In our previous issues, we used to deal with a technical file in line with the current topics. For this issue, no new technology, new concepts, but rather a subject dealing with human issues: entrepreneurship from alumni.

How many of you have chosen, for some, or have had for others renounce the comfort of a permanent job contract in a firm and which according to the circumstances, desires or opportunities are launched themselves in entrepreneurship. Alone, or with others, with a vague idea or a project already set, your experiences are multiple. You have probably been through moments of happiness, but also doubts, lived the fortunes or the galleys. You certainly have to tell experiences by sharing the stories

Combien parmi vous ont choisi, pour certains, ou dû, pour d'autres, renoncer au confort d'un CDI dans une entreprise et qui au gré des circonstances, des envies ou des opportunités se sont lancés dans l'entrepreneuriat. Seuls, ou à plusieurs, avec une vague idée ou un projet déjà abouti, vos expériences sont multiples. Vous avez probablement traversé des moments de joie mais aussi de doutes, vécu des fortunes ou des galères diverses. Vous avez certainement des expériences à raconter en partageant les histoires de vos succès ou comment vous avez appris de vos échecs.

Entreprendre. Ce verbe résume parfois toute l'incertitude d'un pari sur l'avenir. Entreprendre, créer, innover. Au-delà des compétences d'ingénierie, comment peut-on s'assurer que votre idée aussi brillante soit elle va rencontrer le succès escompté. Business plan, business model, statut d'entrepreneur, Société de type ceci ou cela, embaucher, débaucher... autant de contraintes administratives, financières ou stratégiques qui peuvent favoriser le succès ou engendrer une catastrophe.

Au-delà des expériences et témoignages de quelques Alumni, il est de notre mission, en tant qu'association de proposer les accompagnements utiles à vos rêves d'entreprendre. Le Challenge ENAC Avico est l'un de ces facteurs favorisant. Retrouvez dans ce numéro les éléments de la troisième édition qui vient d'être lancée, accompagné de notre appel aux dons qui constituera le Prix ENAC Alumni décerné au candidat et au projet plébiscité par vos votes.

Je vous souhaite une bonne lecture

Amicalement

**PHILIPPE TICHADELLE (IESSA 83)**

Président d'ENAC Alumni

of your success or how you learned of your failures.

Undertake. This verb sometimes summarizes the uncertainty of a bet on the future. Undertake, create, and innovate. Beyond the engineering skills, how can we ensure that your idea, even brilliant as imagined, will meet the expected success? Business plan, business model, entrepreneur status, undertake under this or that type of company model, employ, dismiss... So much administrative, financial or strategic constraints that may lead a success or a disaster.

Beyond the experiences and testimonies of some Alumni, it is our duty, as association, to propose a useful support for your undertaking dreams. The Challenge ENAC Avico is one of these promotive factors. Find in this issue the elements of the third edition, which has just been initiated with our fundraising appeal which will constitute the ENAC Alumni price awarded to the candidate and the project praised by your votes.

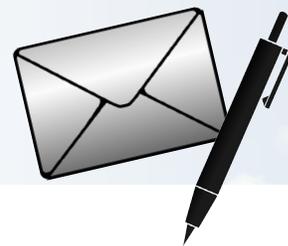
I wish you a good reading.

Sincerely,

Philippe

# COURRIER DES ALUMNI

## ALUMNI NOTES



ENAC Alumni est le magazine des alumni par les alumni. Publiez vos brèves et vos photos ! Et partagez vos nouvelles avec la communauté des alumni !

Le prochain numéro, à paraître cet automne, contiendra un dossier sur l'OACI. Contribuez à ENAC Alumni magazine et envoyez-nous vos propositions d'article !

Ecrivez à [gael.le-bris@alumni.enac.fr](mailto:gael.le-bris@alumni.enac.fr) et [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr).

ENAC Alumni is the magazine of the alumni by the alumni. Publish your notes and pictures! Share your news and thoughts with the alumni community!

The next issue (to be published this Autumn) will include a special on the ICAO. Contribute to ENAC Alumni magazine and send us your article proposals!

Write to [gael.le-bris@alumni.enac.fr](mailto:gael.le-bris@alumni.enac.fr) and [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr).

En juillet dernier, Kamal Amri (MS MA 2010), Nicolas Dorigny (IENAC 12) and Gaël Le Bris (IENAC 07TE) se sont rencontrés à New York (Etats-Unis). Gaël Le Bris est Airside Development Manager et Kamal Amri est Responsable Opérations CDM, tous deux à Paris-CDG pour Groupe ADP. Nicolas Dorigny avait rejoint DY Consulting à New York après son projet de fin d'étude à Paris-CDG sur les effets du souffle avion sur les infrastructures et les activités aéroportuaires.

Kamal Amri (MS MA 2010), Nicolas Dorigny (IENAC 12) and Gaël Le Bris (IENAC 07TE) met together last July in New York City (USA). Gaël Le Bris is Airside Development Manager and Kamal Amri is CDM Operations Manager (Paris-CDG), both at Groupe ADP. Nicolas Dorigny joined DY Consulting in New York City after a final thesis at Paris-CDG on the impacts of jet blast on the airport infrastructures and operations.

Une équipe de contrôleurs aériens, d'experts et de managers de la communauté CDM (Collaborative Decision Making) de l'aéroport Paris-CDG et de NAVBLUE ont rencontré en juillet dernier le service de la navigation aérienne de l'aéroport de New York-JFK et du centre d'approche TRACON N90. Le groupe incluait de nombreux alumni : Kamal Amri (MS MA 10, Groupe ADP), Cécile Biol (ICNA 1998-E, SNA-RP), Thomas Bitar (ICNA 1995-C, SNA-RP), Raphaël Eyrolle (AE 2000, Air France), Gaël Le Bris (IENAC 07TE, Group ADP), Julien Loustalet (ICNA 2001-A, SNA-RP), Sophie Pierson (IENAC 94L, Air France), Bénédicte Pujos (ICNA 1995-F, SNA-RP) et Jaufré Planchons (ICNA 1998-D, SNA-RP).

A team of air traffic controllers, experts and managers from the CDM (Collaborative Decision Making) community of Paris-CDG airport and NAVBLUE met last July with the Air Traffic Control Tower of New York-JFK and TRACON N90. The group included several alumni: Kamal Amri (MS MA 10, Groupe ADP), Cécile Biol (ICNA 1998-E, SNA-RP), Thomas Bitar (ICNA 1995-C, SNA-RP), Raphaël Eyrolle (AE 2000, Air France), Gaël Le Bris (IENAC 07TE, Group ADP), Julien Loustalet (ICNA 2001-A, SNA-RP), Sophie Pierson (IENAC 94L, Air France), Bénédicte Pujos (ICNA 1995-F, SNA-RP) and Jaufré Planchons (ICNA 1998-D, SNA-RP).



Maryne Floch-Le Goff (IENAC11TE) a rejoint la Direction des Aires Aéronautiques de l'aéroport Paris-CDG (Groupe ADP) pour sa dernière mission de Graduate Programme. Dans ses précédentes missions, Maryne avait étudié le schéma logistique bagages du Hub d'Air France à la Direction Technique et Bagages de Paris-CDG, puis participé à la conversion du certificat de sécurité aéronautique de Paris-Orly.

Maryne Floch-Le Goff (IENAC11TE) joined the Airside Operations and Facilities Department of Paris-CDG airport for her last Graduate Programme assignment. In her previous positions, Maryne studied the logistics of the baggage handling system for the hub Air France at Baggage Handline System and Technical Affairs Department of CDG. Also, she participated in the transition of the Aerodrome Operator Certificate of Paris-Orly to the new European regulatory framework for airports.

### TRAJECTOIRE

#### TRAJECTORY

Après six ans au service de l'aéroport Paris-CDG, Gaël Le Bris (IENAC 07TE) quittera Groupe ADP en décembre 2016. Il rejoindra WSP|Parsons Brinckerhoff à Raleigh, Caroline du Nord (Etats-Unis) en tant que Senior Aviation Planner. Gaël Le Bris est membre du Conseil d'Administration et Responsable Communications d'ENAC Alumni.

After six years working for Paris-CDG airport, Gaël Le Bris (IENAC 07TE) will leave Groupe ADP in December 2016. He will join WSP|Parsons Brinckerhoff in Raleigh, North Carolina (USA) as Senior Aviation Planner. Gaël Le Bris is a member of the Board of ENAC Alumni, and the Head of Communications of the association.



Le GT Infrastructures de l'Alfa-ACI – l'association des aéroports de langue française associés à l'ACI – a mis en ligne le 15 septembre 2016 son guide Marquages et signalisation temporaires (chantier). Avec la circulaire AC 150/5370-2F de la FAA, ce document est le seul au monde à fournir des préconisations matures sur la sécurité opérationnelle en période de chantier côté piste. Il aidera les exploitants d'aérodrome à mettre en place des mesures de sécurité aéronautique homogènes et robustes lors des travaux, un sujet abordé dans les n°7 et 17 du magazine ENAC Alumni. Le guide est librement téléchargeable à ce lien : <https://sites.google.com/site/infraalfaaci/publications/guide-mstc>

The Infrastructures Workgroup of Alfa-ACI – the association of the French-speaking airports members of ACI – released its guide Temporary markings and signage (construction) on 16 September 2016. With the FAA's Advisory Circular 150/5370-2F, this document is the only one in the world providing mature guidance for the operational safety during airside construction works. It will help the airport operators with the implementation of robust and homogeneous aviation safety measures, a subject discussed in the issues n°7 and 17 of ENAC Alumni magazine. This guide is in public access, and it can be downloaded at this link: <https://sites.google.com/site/infraalfaaci/publications/guide-mstc>

## FRÉQUENCE BERNIESHOOT

### Toujours sur la fréquence

Veillez la fréquence puis le web peut résumer le parcours depuis la promotion OCCA 80 B à Bernieshoot webzine où la qualité domine l'actualité.

Le temps garde intact la passion de l'aviation.

Poursuivre la veille et la diffusion d'informations sur les aéroports (Toulouse Blagnac, ADP...), les compagnies aériennes, les industriels étaient une évidence.

### L'aviation mais pas que...

Bernieshoot, un bistrot des temps modernes qui revendique une ligne éditoriale positive et éclectique avec une actualité foisonnante où se mêlent chroniques littéraires (roman, littérature policière, littérature jeunesse ...) interviews (artiste peintre, auteurs, modèles photos ...), coaching et conseils (photographie, lifestyle, voyages ...), découvertes de Start-up et plus encore.

Avec une présence permanente et pertinente sur les réseaux sociaux, les publications bénéficient d'une audience large avec une dominance de visiteurs qualifiés, Bernieshoot se positionne dans un rôle d'influenceur.

A bientôt sur la fréquence, pardon sur Bernieshoot : [www.bernieshoot.fr](http://www.bernieshoot.fr)

Bernard ARINI OCCA 80

Always on the frequency

Monitor the frequency and the web can summarize the journey from the promotion OCCA 80 B to Bernieshoot webzine where quality dominates the news.

Time keeps intact the passion of aviation.

To follow the monitoring and dissemination of information on airports (Toulouse Blagnac, ADP...), airlines, manufacturers were obvious.

The aviation but not only...

Bernieshoot a modern times "bistro" that claims a positive and eclectic editorial line with abundant news where mingle literary chronicles (novels, crime fiction, children's literature...) interviews (artist, author, photo models...), coaching and consulting (photography, lifestyle, travel ...), discovery of Start-up and much more.

With a permanent and accurate presence on social networks, publications receive a wide audience with a dominance of qualified visitors, Bernieshoot positions himself in an influencer role.

See you on the frequency, sorry, on Bernieshoot: [www.bernieshoot.fr](http://www.bernieshoot.fr)

Bernard ARINI OCCA 80

## TRANSPORTATION RESEARCH BOARD

Le Transportation Research Board (TRB) américain a mis en ligne en septembre 2016 un webinar sur la planification et la conception des aéroports non-traditionnels. Les vidéos présentent des cas d'étude : le système aéroportuaire de la Nation Navajo, l'aérodrome de la base antarctique McMurdo, et un exemple d'aéroport industriel : Kelly Field (Texas). Des éléments sur l'intégration sur les aérodromes des besoins et des spécificités des drones sont également fournis. Ce webinar a été développé par Gaël Le Bris (IENAC07T) : <http://www.trb.org/Aviation1/Blurbs/174989.aspx>

The U.S. Transportation Research Board (TRB) put online last September a webinar on the planning and design of non-traditional airports. The videos present case studies: the airport system of the Navajo Nation, the airfield of McMurdo Station (Antarctica), and an example of industrial airport: Kelly Airfield, Texas. Elements for integrating the needs and specificities of the Unmanned Aircraft Systems (UAS) at airports are also provided. This webinar was developed by Gaël Le Bris (IENAC07T) : <http://www.trb.org/Aviation1/Blurbs/174989.aspx>

## MARC HOUALLA, ÉLU COORDINATEUR DE TOULOUSE TECH

Le 7 décembre dernier, Marc Houalla a été élu nouveau coordinateur du Bureau Toulouse Tech. Il prend la succession de Alain Schmitt, Directeur de l'Ecole des Mines d'Albi.

Toulouse Tech associe 8 établissements d'enseignement supérieur (ENAC, ICAM, INP/Toulouse, ISAE-SUPAERO, Mines/Albi, INU Champollion, Université Toulouse III-Paul Sabatier) membres ou associés de l'Université Fédérale Toulouse Midi-Pyrénées (UFTMP) qui délivrent des diplômes d'ingénieurs ou des masters en ingénierie.

Toulouse Tech, né du projet IDEX en 2013, est un espace collaboratif au sein duquel les établissements se concertent, cherchent à dégager ensemble les synergies, mettent en place les projets communs et en assurent le suivi. Son but est d'optimiser la coopération et le développement de formations en ingénierie au plan national et international. [www.toulousetech.net](http://www.toulousetech.net)

Marc Houalla is the new coordinator of the board of Toulouse Tech. He replaces Alain Schmitt, Director of "Ecole des Mines d'Albi".

Toulouse Tech combines 8 higher education institutions (ENAC, ICAM, INP Toulouse, ISAE-SUPAERO, Mines d'Albi, INU Champollion, Paul Sabatier Toulouse University). They are all members or associates of the University of Toulouse Midi-Pyrénées (UFTMP), which deliver engineering degrees or master's degrees in engineering.

Toulouse Tech was born thanks to the IDEX project in 2013. Toulouse Tech is a collaborative platform where the institutions work together, seek to identify synergies, set up projects and monitor them. Its aim is to optimize the cooperation and the development of programs in engineering in France and abroad.

# ACTU VIE DE L'ASSO



## AFTERWORK DE RENTRÉE

C'est la rentrée pour les IENAC 2016, l'occasion pour l'ENAC Alumni de leur souhaiter la bienvenue.

L'apéro étant un des piliers de la vie étudiante, nous avons conviés nos premières années à un afterwork convivial à l'Eternel Ephémère, nouveau bar concept de la ville rose. Plus d'une cinquantaine d'IENAC 2016 étaient réunis pour découvrir la communauté Alumni, et échanger avec les quelques Alumni présents ce soir-là.

Au menu : souvenirs à l'ENAC, parcours professionnel, opportunités après l'ENAC, bonne humeur et échange constructif dans une ambiance conviviale !

### WELCOMING AFTERWORK

Back to school for the IENAC 2016, the opportunity for ENAC Alumni to wish their welcome.

"Apéro" it's part of the culture for French student, it's why, ENAC Alumni have invited the IENAC 2016 students to come at the friendly afterwork. This afterwork was located at the Eternel Ephémère Bar, new bar in the pink city. More than 50 IENAC 2016 were present to discover alumni community to share with several Alumni.

The menu: Memories about ENAC, career opportunities, good mood and constructive debate.

## SOIRÉE THÉMATIQUE EDC

C'est au Golf de Seilh, à Toulouse, que s'est tenue le mercredi 5 octobre la dernière rencontre thématique avec notre partenaire EDC. L'association EDC a mis en avant lors de cette soirée son savoir-faire en termes de médiation et apporter des réponses aux questions des personnes conviées. Mets gourmands ont agrémentés cette soirée rythmée par les échanges.

Après Liins (société spécialisée dans la gestion de patrimoine) et EDC, quels seront les prochains sujets que vous souhaiteriez aborder lors de soirée thématique ? Ecrivez à [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr)

We met our partner EDC at the last thematic meeting at the Seilh Golf, in Toulouse.

During this meeting, EDC showed its expertise about family mediation. The EDC association answered questions from people who were there. After Liins and EDC, which subject would you like to speak during the next thematic meeting? Write to [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr)



# AFTERWORK PARISIEN ENAC ALUMNI

Marriott Paris Rive Gauche, le 17 Novembre

Les Alumni de la Région Parisienne ont répondu présents lors de la soirée afterwork organisée par l'équipe parisienne de l'Association. Nous avons la particularité d'avoir une communauté très riche et très étendue, à la fois en terme d'expériences et de secteurs professionnels qui rendent les afterworks vraiment enrichissants.

Ainsi des Alumni d'Air France, ADP, Dassault Aviation, Thales, Vinci Airports, Transavia, Corsair, Egis Avia, Steria, Time to fly, CGR, DGAC, ... ont pu échanger sur leurs parcours professionnels et personnels dans un cadre informel.

Les afterworks sont l'occasion de nous rencontrer, d'échanger et de développer notre réseau et la communauté énacienne.

**SAVE THE DATE : prochain afterwork le 2 février 2017 autour d'une thématique qui vous sera annoncée bientôt.**

The ENAC Alumni afterwork organized by the Paris team was a great success with strong participation from Parisian ENAC fellows. We have a rich and diversified community, with broad and various professional experiences which make the afterworks worth attending.

ENAC alumni from Air France, ADP, Dassault Aviation, Thales, Vinci Airports, Transavia, Corsair, Egis Avia, Steria, Time to fly, CGR, DGAC, ... took this opportunity to share personal and professional experiences in a warm environment.

Afterworks are a good way to meet together, share thoughts and network.

**SAVE THE DATE: next afterwork the 2 of February 2017 with a special theme. We will come back to you soon, with more details.**

NE RATEZ AUCUNE DES  
INFORMATIONS DE VOTRE  
ASSOCIATION D'ALUMNI !

L'étape n°1, c'est de vérifier vos informations personnelles sur [www.alumni.enac.fr](http://www.alumni.enac.fr).

L'étape n° 2 est de télécharger l'application ENAC Alumni (sur iphone ou android).

Retrouvez sur le site internet ou l'application : les actualités d'ENAC Alumni, les événements avec nos partenaires, les afterworks, les offres d'emploi, votre magazine en format pdf, ainsi que l'accès à l'annuaire des diplômés.

DON'T MISS ANY  
INFORMATION ABOUT  
ENAC ALUMNI !

First step, it's to check your personal information on [www.alumni.enac.fr](http://www.alumni.enac.fr).

Second step, it's to download ENAC Alumni App (iphone and in Play Store).

Find on the website or App: News about ENAC Alumni, partners events, afterwork, jobs, your magazine in PDF, and access to the alumni directory.



# ACTU VIE DE L'ASSO

## ILS SE SONT RETROUVÉS À SINGAPOUR !

Après Kinshasa et mon article "terres africaine", mes activités Enaciennes m'ont mené cette fois en Asie, à Singapour pour être plus précis. J'étais l'invité de la CAAS (Civil Aviation Authority of Singapore) pour animer un séminaire sur la formation ATSEP (Air Traffic Safety Electronics Personnel), la formation ISESA chez nous en France. Ce séminaire était organisé par la SAA (Singapore Aviation Academy) qui forme essentiellement des contrôleurs aériens.

Revenons tout d'abord sur le séminaire. Ici les ATSEP ne sont pas organisés comme chez nous en France. Il existe tout d'abord deux niveaux : technicien puis ingénieurs. Les techniciens assurent la maintenance opérationnelle et la supervision des systèmes. Ils sont employés par des entreprises sous-traitantes de la CAAS. Ces entreprises peuvent même opérer sur des domaines communs. Les ingénieurs appartiennent à la CAAS. Ils assurent les installations des systèmes électroniques qui sont au passage fournis pour leur grande majorité par le groupe Thalès. Il est à noter que parmi nos Alumni M. Tianq quan TAY (IENAC 84) fait partie des dirigeants de la CAAS.

Ce qui m'amène maintenant à faire référence au groupe d'Alumni présent dans cette région. Du fait notamment de la présence d'Airbus dans la région, un petit groupe d'Ingénieurs, mais pas que, sont installés depuis plus ou moins longtemps dans cette région. Par chance,

j'ai rencontré Roger Duong (IENAC 03) au salon du Bourget en juin dernier. Grâce à lui, nous nous sommes retrouvés lors d'un afterwork bien sympathique. C'est autour de Marie-Amélie, Marine, Christophe, Guillaume, Alexandre, Aurélien, Sylvain, Nicolas, Maxime et bien sûr Roger que j'ai pu échanger sur leurs métiers, leur vie, loin de la métropole dans un pays où la culture est bien différente de la nôtre, mais aussi leur relation avec l'association même avec cet éloignement.

Mais mon périple ne s'est pas arrêté là. Certains d'entre nous, avons pu accéder aux locaux d'Airbus. Tout d'abord ceux d'Airbus Hélicoptère. Entre hangar de montage, d'entretien, voire de peinture, Roger nous a fait visiter les lieux, y compris le simulateur permettant aux équipages de travailler des situations comme le sauvetage en mer et autres. Ensuite, grâce à Guillaume Perez (EPL 09), nous avons visité le Airbus Training Center, dirigé par Yann Lardet. Ce centre de formation accueille tous les simulateurs de la gamme du constructeur Européen à savoir l'A320, l'A330, le nouvel A350 et bien sûr l'A380. La cerise sur le gâteau a été de pouvoir effectuer un tour de piste de l'aéroport de New York aux commandes de l'A350.

En plus de l'accueil très sympathique de nos collègues sur place, je suis heureux d'annoncer la création du Réseau Singapour dont le point de contact est Roger Duong. Au plaisir de vous rencontrer à nouveau.

Par Philippe Tichadelle-Jué





After Kinshasa and my article "African lands", my Enac activities have led me this time in Asia, in Singapore to be more precise. I was the guest of the CAAS (Civil Aviation Authority of Singapore) to a seminar on training ATSEP (Air Traffic Safety Electronics Personnel), ISESA training at home in France. This seminar was organized by the SAA (Singapore Aviation Academy), which essentially trains Air Traffic Controllers.

Back first on the seminar. Here the ATSEP are not organized like us in France. First, there are two levels: technician and engineers. Technicians provide operational maintenance and supervision of systems. They are employed by sub-contractors of the CAAS. These companies may even operate on common domains. Engineers belong to the CAAS. They assume installations of electronic systems which are by the way provided for their majority by Thales Group. It is noteworthy that among our Alumni, Mr. Tianq quan TAY (IENAC 84) is one of the leaders of the CAAS.

This now brings me to refer to the group of Alumni present in this area. Because of the presence of Airbus in the region, a small group of engineers, but not only, have been living in this region for more or less long time. By chance I met Roger Duong (IENAC 03), at the last

Le Bourget show. Thanks to him, we had a nice afterwork. It's around Marie-Amélie, Marine, Christophe, Guillaume, Alexandre, Aurélien, Sylvain, Nicolas, Maxime and of course Roger that I could discuss about their jobs, their lives, far away from France in a country where culture is very different from ours, but also their relationship with the association itself even with this distance.

But my journey did not stop there. Some of us have access to the premises of Airbus. First of all, those of Airbus helicopter. Between Assembly hangar, maintenance, or even paint, Roger allowed us to visit places, including the Simulator allowing crews to work in situations such as sea rescue or other. Then, thanks to Guillaume Perez (EPL 09), we visited the Airbus Training Center, led by Yann Lardet. This training center holds all simulators of the range of the European manufacturer namely the A320, the A330, the new A350 and of course the A380. The icing on the cake was to be able to do a lap of New York airport in the cockpit of the A350.

In addition to friendly hospitality of our colleagues on the spot, I'm pleased to announce the creation of the Singapore network where the contact point is Roger Duong. My pleasure to meet you all again.

Par Philippe Tichadelle-Jué

# ACTU VIE DE L'ASSO

## MAIS AUSSI À MONTRÉAL ...



De gauche à droite : Amandine Gicquel (MS MTA 04), Jean Luc Salinas (IENAC 03 L), Hugo Virchien (MS ASAA 12), Philippe Tichadelle-Jué (IESSA 83), Isabelle Monnier (IENAC 84 & IAC 90), Laurent Fournier (ICNA 92 E) et Madame, Philippe

From left to right: Amandine Gicquel (MS MTA 04), Jean Luc Salinas (IENAC 03 L), Hugo Virchien (MS ASAA 12), Philippe Tichadelle-Jue (IESSA 83), Isabelle Monnier (IENAC 84 & IAC 90), Laurent Fournier (CNIB 92 E) and Madam, Philippe

Une fois de plus nous nous sommes retrouvés à Montréal pour ce que nous pourrions appeler notre traditionnel afterwork de fin d'année qui cadre avec mes activités au sein du groupe NGAP (New Generation Aviation Professional) de l'OACI. L'occasion de rencontrer quelques expatriés avec bien sûr les membres de la délégation Française de l'OACI ou de IATA mais aussi acteurs de certaines entreprises locales, ou comme Jean Luc Salinas, responsable d'une succursale de la société SII délocalisée à Montréal.

Comme à l'accoutumée, Hugo Virchien nous a réservé un espace dans un pub non loin de la rue Ste Catherine, bien connue des touristes puisque l'un des endroits les plus commerçant de la ville. Hugo s'est retrouvé à gérer le réseau Québec depuis le retour d'Eléna Djakovitch (voir médaillon) en métropole et plus particulièrement à Toulouse chez Altran.

Après une brève présentation de chacun, nous avons évoqué plusieurs sujets à la fois sur des problématiques locales ou en relation avec des thèmes d'actualités de l'association.

Nous avons tout d'abord souhaité la bienvenue à Isabelle Monnier au sein du réseau Québec depuis sa prise de fonction à l'OACI à la délégation et aussi comme Commissaire au sein de l'ANC (Air Navigation Commission) en remplacement de Farid Zizi (IAC 85) qui reviendra en France en fin d'année après 6 années à la délégation France dont 3 ans comme Président de l'ANC.

Nous avons aussi pu partager avec Jean Luc l'expérience d'un Ingénieur en charge de créer une succursale d'une entreprise existante dans un pays étranger. Business plan, réseau de client, activité d'ingénierie, de conseil ou de développement, son témoignage a collé parfaitement avec le thème que nous allons mettre en place en 2017 à savoir Entrepreneuriat/Intrapreneuriat. Nous retrouverons d'ailleurs son témoignage dans un prochain numéro.

Malheureusement, mes activités OACI dans le groupe de travail NGAP vont se suspendre puisque les documents de notre working group ont été soit publiés soit en passe de l'être, ce qui me privera bien malgré moi de cette opportunité à rencontrer ce petit groupe actif et sympathique.

Bonne continuation

Philippe

2<sup>ème</sup> compagnie  
aérienne française



PRÈS  
DE **25** DESTINATIONS

AU  
DÉPART  
DE **6** VILLES  
FRANÇAISES



Aigle Azur - RCS Batory - 303 785 387 - Crédits photos: Cyril Banaeu

Once more I went to Montreal for what we can call our traditional year-end afterwork that fits with my activities within the NGAP group[1] of ICAO. The opportunity to meet some expatriates including of course, members of the French delegation at ICAO or IATA but also actors of some local companies, or as Jean Luc Salinas, responsible for a branch of the SII company located at Montreal.

As usual, Hugo Virchien booked us a space in a pub close to “rue Ste Catherine”, well known to tourists because one of the shopping areas of the city. Hugo found himself managing the Québec network since the return of Elena Djakovich (see inset) in metropolis, especially in Toulouse at Altran Company.

After a brief presentation of each, we discussed several subjects, both on local issues or in relation to topics of news from the association.

First, we wanted to welcome Isabelle Monnier in the Québec network since taking her function at ICAO in the delegation and also as Commissioner within the ANC (Air Navigation Commission) replacing Farid Zizi (IAC 85), who will return to France late 2016, after 6 years at the French delegation including 3 years as President of the ANC.

We were also able to share the experience of an engineer in charge of creating a branch of an existing business in a foreign country with Jean Luc. Business plans, customer network, business engineering, Board or development, his testimony has stuck perfectly with the theme that we will implement in 2017 to entrepreneurship/Intrapreneurship. We will also find his article in an upcoming issue.

Unfortunately, my ICAO activities in the NGAP working group will hang as documents of our working group have been either published or going to be, which will deprive me despite me this opportunity to meet with this small group active and friendly.

Good continuation  
Philippe

# ACTU VIE DE L'ASSO

## VALÉRIE CIZEL, UN NOUVEAU DÉPART...

### VALÉRIE CIZEL, A NEW BEGINNING...



Pour tous nos Alumni, contacts, partenaires, tu étais la personne qui répondait à l'adresse bien connue de [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr) et au 05 62 17 43 39. Une voix plus qu'un visage « Valérie Cizel, bonjour ! » Tu étais ce premier contact qui faisait à lui seul toute la différence.

Après deux ans et demi de collaboration, tu as décidé de prendre un nouvel envol et c'est d'un commun accord que nous nous séparons tel un duo qui a œuvré pour le bien-être de tous mais qui a besoin pour progresser d'aller dans des voies différentes.

Lorsque tu nous as rejoints en 2014, ton besoin de travailler était ta première motivation. Un travail alimentaire comme on dit. Aujourd'hui, ta décision d'aller de l'avant t'honore et te grandit. Car si tu pars vers d'autres cieux, c'est pour relever les défis liés à ta personnalité, tes ambitions et tes envies.

Depuis ma prise de fonction en tant que Président, notre collaboration se sera placée sous le signe de la bienveillance et du respect, et même si parfois j'avais des avis tranchés, très tranchés parfois, ma principale préoccupation était toujours notre bien-être. Tu as largement contribué à établir ce lien indispensable entre l'association, ses membres et l'école que ce soit au travers des actions au quotidien, des afterworks ou des campagnes de phoning pour la récolte de la taxe d'apprentissage indispensable à l'ENAC et qui a connu une excellente progression.

Si l'heure est de te dire au revoir, il me plaît de croire que ce n'est pas un adieu et j'espère que ta nouvelle entreprise t'amènera au-delà de tes rêves.

Pour reprendre un terme aéronautique, je te souhaite, au nom de l'ensemble du Conseil d'Administration un très bon envol.

Amicalement  
Philippe

To all our Alumni, contacts, partners, you were the person who answered to the well-known [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr) address and 05 62 17 43 39. A voice more than a face, ' Valérie Cizel, Bonjour! You were the first contact that made at its own the difference.

After two years and half of collaboration, you have decided to take a new flight and it is agreed that we split up such a duo who have worked for the welfare of all but who needs to move forward to go in different directions.

When you joined us in 2014, your need to work was your first motivation. A food for work as we can say. Today, your decision to move forward honors and you grew up. Because if you go to other skies, it is to meet the challenges related to you your personality, your ambitions, and your wishes.

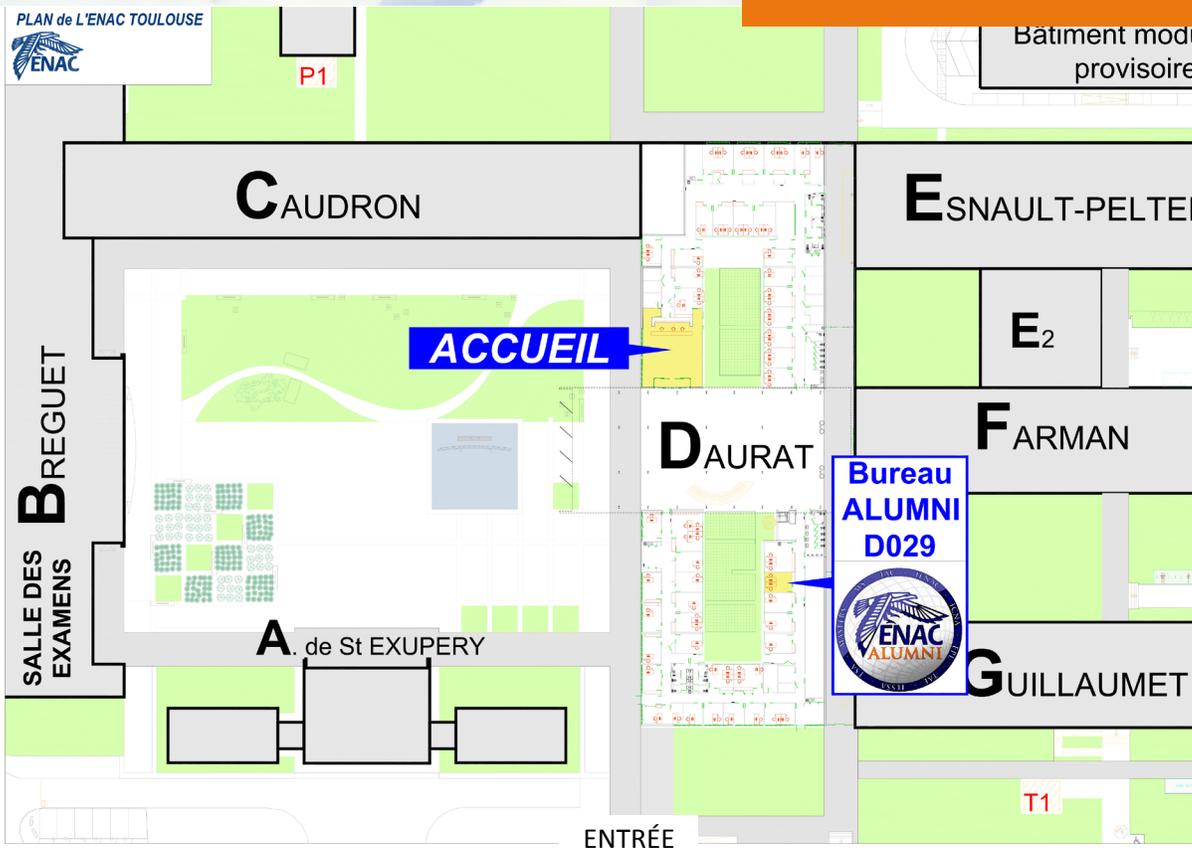
Since I took my position as President, our collaboration has been placing under the sign of caring and respect, and even though sometimes I decided opinions, very sliced sometimes, my main concern was always our well-being. You have contributed to this essential link of the association, its members and the school either through daily actions, the afterworks or the phoning campaigns for the "taxe d'Apprentissage", an indispensable income for ENAC and which has known a great increase.

If it is time to say you goodbye, it pleases to me to believe that this is not a goodbye and I hope that your new take-off will take you beyond your dreams.

To use an aeronautical term, I wish you, on behalf of the Board, a very good flight.

Friendly  
Philippe

## OÙ NOUS TROUVER?



## EMINDHUB, LA PLATEFORME QUI RÉPOND À VOS BESOINS

Sur EMindHub vous pouvez solliciter la communauté des Alumni de l'ENAC pour :

- Trouver des contenus (documents, FAQ, etc.)
- Poser des questions et obtenir plusieurs avis, retours d'expérience, idées
- Réaliser des enquêtes
- Trouver un ou plusieurs experts pour une mission ponctuelle
- Trouver des candidats dans le cadre d'un recrutement, par un système de cooptation

**Et tout cela gratuitement pour nos Alumni !**

Les prochains thèmes proposés seront: les drones, la connectivité, la cybersécurité, la fabrication additive...

Rejoignez-nous sur : <http://bit.ly/2gPPQ1Z>

With EMindhub, you can solicit all the ENAC Alumni community.

- Find documents
- Ask a question and find experience feedback, ideas...
- Make a survey
- Find expert for a mission
- Post a job

All is free for Alumni ENAC!

The next proposed thematic will be : drones, connectivity, cybersecurity, additive layer manufacturing...

Come and join us: <http://bit.ly/2gPPQ1Z>

  
The smart professional network in aerospace

# ACTU VIE DE L'ASSO

## GWÉNAËLLE LE MOUËL RESPONSABLE RÉSEAU & COMMUNICATION

Auvergnate avec du sang breton et expatriée à Toulouse, je suis de ces mélanges qui se nourrissent de ces racines pour vivre le présent et construire le futur.

Avec un double master en communication et en management des entreprises en poche, j'ai d'abord été jouée sur le terrain de jeu des médias... Vous comprendrez alors que le « magazine » me parle! Les relations humaines, on peut également dire que c'est mon dada. Chargée des relations entreprises dans une école d'agronomie, me voilà maintenant à vos côtés pour de nouveaux challenges.

Il y a 3 ans, mon équipe a été lauréate du concours CRECE (Concours Régional des Etudiants Créateurs d'Entreprise) grâce à un projet innovant et ambitieux. Une aventure où il se doit d'avoir les épaules solides pour se lancer, un monde avec beaucoup de possibilités mais sans jamais savoir lesquelles sont les mieux pour notre projet... Sujet principal de ce magazine, je suis ravie de partager avec vous mon goût pour l'entrepreneuriat. Vos expériences et notre vision pro-active commune viennent enrichir l'ADN de notre magazine.

Et puis il y a les à-côtés... Ces petits riens qui font ce que je suis, une personne passionnée et qui profite de chaque instant. Je ne pourrai vous cacher ma passion pour la gastronomie... mais pas que! Passionnée de glisse depuis mon plus jeune âge, je pratique régulièrement des sports tels que le ski ou encore le wakeboard ! Assez de mots et place à l'échange sur vos projets, votre expérience et des projections communes. Alors RDV au bureau de ENAC Alumni!

With both "Auvergnate" and "Breton" blood and expatriate in Toulouse, I am this mixed-blood people inspired by my origins to enjoy my current life and to build the future.

With two master certificates in communication and business management, my first job was with the media, it's why, I know what I am talking about with the mag! Relationship is my thing. In charge of business relationships in an agronomic school, I am on your side for new challenges.

3 years ago, my team was laureate of the CRECE competition thanks to an innovative project. Entrepreneurship requires solid shoulders to get into, a word with a lot of possibilities, but it's often difficult to find the best for our project.

As it is the main subject of this magazine, I am pleased to share with you my interest for entrepreneurship. Both your experiences and our view will develop ENAC Alumni magazine.

And then, there is everything beyond professional life... I am an enthusiastic person who enjoys any moment in life. I can't hide you my passion for food, but not only! Passionated by outdoor sport, I practice skiing and wakeboard.

Enough words, now I want to listen and read your experience, your projects... Come meet me in Alumni office!





## ILS ONT ENTREPRIS... ET VOUS ?

Retrouvez la galerie des portraits par millésime de promo de nos Alumnis aujourd'hui à la tête de leurs entreprises...

Mais aussi, en exclusivité une intervention de Gaël Gueguen, Professeur en Stratégie et Entrepreneuriat à Toulouse Business School, d'Hélène Gaspard-Boulinc Enseignant-Chercheur à l'ENAC investie sur ce sujet, un article sur la mineur entrepreneurial de l'ENAC et d'autres surprises à l'intérieur de ce dossier !

Find the portraits gallery by vintage promo of our Alumni today at the head of their companies ... Also, an interview with Gaël Gueguen, Professor in Strategy and Entrepreneurship at Toulouse Business School, Hélène Gaspard-Boulinc Teacher-Researcher at ENAC invested on this subject, an article on entrepreneurship minor of ENAC and other surprises inside this folder!

# DE L'IMPORTANCE DE L'INDIVIDU PLUS QUE DE L'IDÉE ?

Gaël Gueguen – Toulouse Business School

Entrepreneuriat et aviation font bon ménage car le choix de créer une entreprise permet de concilier travail et passion. Rappelons-nous, par exemple, des dernières années de Jacques Brel qui - ayant tout quitté - devint pilote privé en Polynésie, assurant le transport des personnes et du courrier des Marquises. Plutôt que d'évoquer des start-ups en lien avec l'aérien (et elles sont nombreuses, par exemple, dans l'écosystème entrepreneurial toulousain nous avons BonX, Delair-Tech, Donecl, Flightwatching ou encore OpenAirlines), je vais revenir sur les premiers pas de cette industrie. Le cas historique et emblématique de William Boeing peut, en effet, nous permettre de mieux comprendre la réussite entrepreneuriale à travers le prisme de l'individu.

## Les leçons de la réussite entrepreneuriale de William Boeing

William Edouard Boeing était issu d'une famille ayant réussi dans le commerce du bois à Detroit dans le Nord des Etats-Unis. Appelé à reprendre l'entreprise familiale, ses souhaits d'indépendance l'ont conduit à monter sa propre entreprise, également de bois, à Seattle. C'est un succès, et il s'enrichit. On lui offre un baptême de l'air. C'est la révélation. Il veut travailler dans le domaine des airs, sa nouvelle passion. Il va développer un hydravion à destination du transport de militaires mais subit plusieurs revers. Jamais découragé, il redéfinit son activité. Il s'oriente vers le transport de courrier entre les USA et le Canada tout en maintenant la construction d'appareils. Cette fois-ci cela marche. Il obtient la desserte de plusieurs liaisons internes. Profitant de ce succès et persuadé de la démocratisation du transport aérien, il réinvestit dans le transport de passagers et crée Boeing Air Transport qui deviendra par la suite United Airlines. En un peu plus de 10 ans, il devient numéro 1 du secteur, multipliant les innovations, les nouveaux modèles d'avions. Tout en poursuivant une stratégie d'intégration verticale (de la conception des appareils à la vente des billets), il contribue à la définition du service dans les avions (il a l'idée, par exemple, des hôtesse de l'air). William Boeing agit pour transformer son environnement. Les Etats-Unis passent alors une loi interdisant à un constructeur aéronautique de posséder également une activité aéropostale. Particulièrement visé et touché, il doit faire face au démantèlement de son entreprise en trois entités distinctes. La décision est injuste, il est profondément affecté par la « destruction » de son œuvre. William Boeing se retire des avions afin de se consacrer à ses chevaux.

Que nous révèle ce cas ? La motivation pour créer son entreprise repose fortement sur une aspiration à l'indépendance, la liberté, l'autonomie. La plupart des études montre que c'est le critère numéro 1, bien devant le souhait d'être innovant ou de s'enrichir. Cela peut correspondre à la notion de « besoin d'accomplissement » : un individu, pour avoir le sentiment de réussir sa vie, veut créer et cette création sera une sorte

d'extension symbolique de lui-même. Ceci peut également expliquer sa profonde déception à l'issue du démantèlement. La passion est également nécessaire dans la création. En effet, il est un leurre de penser qu'il s'agit d'un parcours simple. Des déceptions, des échecs, une exposition au stress rendent difficile le parcours entrepreneurial. La foi dans son activité est importante pour tenir bon. Surtout, il est important que l'entrepreneur se montre tenace malgré les difficultés. Le cas de Boeing (et sa réussite) démontre également son orientation vers le besoin du client. Il a transformé son entreprise afin de correspondre aux attentes des clients : type d'appareil, nature du service, qualité de la prestation. Nous pouvons également souligner l'intelligence de mise en œuvre qui lui a permis de transformer l'idée en plans d'actions et les rendre viables.

## L'individu, pivot central de l'entrepreneuriat

Cette intelligence de mise en œuvre est une compétence que possède un cadre issu de disciplines techniques telles que l'aviation. Les lecteurs de cet article me semblent d'ailleurs en correspondance avec la possession d'attributs considérés comme favorisant la réussite d'une création : diplômé du supérieur, ayant eu une expérience professionnelle, disposant de relations, ayant un âge médian. Car la réussite d'une entreprise repose pour beaucoup sur la qualité de l'entrepreneur. Semyon DuKach dirige Techstars, l'un des plus importants incubateurs américains. A la question de savoir sur quelles bases il sélectionne une idée de startup, il répond<sup>(1)</sup> : « *L'idée ne m'intéresse pas. Celle-ci va évoluer de toute façon. Les idées n'ont pas de potentiel. Les entrepreneurs, eux, ont du potentiel. C'est pourquoi je regarde avant tout l'équipe car c'est tout ce qui importe. Je cherche des gens passionnés, capables d'écouter, de mener et d'exécuter.* » L'importance de l'individu entrepreneur se manifeste également par différents tests permettant de juger son potentiel entrepreneurial. Nous renverrons, par exemple, le lecteur intéressé au test d'autoévaluation entrepreneuriale<sup>(2)</sup>. L'idée est de comparer ses motivations (ce qui pousse à agir), ses aptitudes (capacité à réaliser une action) et ses attitudes (façon dont on voit les choses) aux résultats de personnes qui ont déjà entrepris.

## Les étapes de la création

L'importance de l'individu peut également se retrouver dans la façon dont on entreprend. Le modèle dominant repose avant tout sur l'écriture d'un « Business Plan », document précis (moyens à mettre en œuvre, prévisions financières, éléments juridiques, chiffrage du projet...) qui va formaliser l'idée présentée au sein d'un « Business Model ». Le Business Model va correspondre au modèle économique de l'entreprise à venir. De façon beaucoup plus simple, plus synthétique, ce document va permettre d'envisager la façon dont le projet va créer

de la valeur en envisageant les grandes catégories d'acteurs et grandes fonctions. Alexander Osterwalder et Yves Pigneur ont particulièrement popularisé ce concept avec leur « Business Model Canvas<sup>(3)</sup> » qui envisage neuf grands thèmes (partenaires clefs, ressources clés, structure de coûts, segments de clientèles...) permettant d'articuler de la valeur. C'est devenu aujourd'hui un incontournable de la création d'entreprise.

Nous renverrons le lecteur au site, très complet, de l'Agence France Entrepreneur<sup>(4)</sup> (ex APCE) qui décrit les différentes étapes de la création. Voici un résumé de ces grandes étapes :

1. **L'idée** : elle peut provenir du métier d'origine, d'une veille sur les tendances (par exemple à l'étranger) ou d'une analyse critique des produits et services actuels afin de voir ce qui pourrait être mieux fait.
2. **Le projet personnel** : il faut que l'aspirant entrepreneur puisse s'assurer de la cohérence entre son projet et ses compétences, ressources. Par ailleurs, il faut envisager les contraintes personnelles.
3. **L'étude de marché** : elle permettra de vérifier la faisabilité commerciale du projet (types de clients, types de marché, politique marketing à mettre en place...).
4. **Les prévisions financières** : en fonction des données issues de l'étude de marché, on pourra évaluer ses besoins financiers (capitaux de départ, trésorerie, compte de résultat prévisionnel, calcul du seuil de rentabilité...).
5. **Trouver des financements** : il pourra s'agir du financement du chef d'entreprise ou du financement direct de l'entreprise avec une prise de participation dans le capital, un prêt, le recours au crowdfunding...
6. **Obtenir des aides** : des aides non financières vont permettre d'obtenir des conseils, de l'accompagnement, un hébergement. Il existe également des aides financières comme des prêts d'honneurs, des exonérations fiscales... L'existence de différents concours à la création d'entreprise doit également être mentionnée.
7. **Choisir un statut juridique** : de nombreuses formes juridiques existent en France pour mener une activité. Différents paramètres vont affecter le choix de la forme juridique (perspective de croissance, ouverture du capital, complexité de la forme...).
8. **Les formalités de création** : créer son entreprise suppose de s'enregistrer auprès de nombreuses administrations mais les Centres de Formalités des Entreprises sont un guichet unique permettant de faire l'interface avec toutes les administrations<sup>(5)</sup>.

### Le processus entrepreneurial redonne sa place à l'individu et au terrain

Pourtant des voix se sont élevées pour réduire la portée de cette perspective dite causale (on définit un but et on recherche les moyens permettant de parvenir à ce but sans nécessairement être confronté à la réalité du terrain). Saras Sarasvathy va prôner l'approche effectuale comme qualité des entrepreneurs qui réussissent<sup>(6)</sup>. Contestant un certain nombre de mythes de l'entrepreneuriat (il faut une grande idée pour démarrer, les entrepreneurs ont des capacités extraordinaires, ils réussissent seuls, ils aiment le risque...) Sarasvathy va privilégier l'effectuation : les entrepreneurs débutent souvent avec une idée assez simple, ils vont s'appuyer sur les moyens dont ils disposent, leur personnalité, leur réseau de contact, leurs connaissances et inventent en cours de route profitant des opportunités rencontrées. Ils font des essais permanents permettant de modifier leur création de valeur. Surtout, ils ne rédigent pas de Business Plan... Ce qui va donc être crucial dans l'entrepreneuriat c'est l'individu qui va composer avec ses moyens, ses connaissances, ses ressources. Ce type de vision se retrouve également dans le principe du lean start-up popularisé par Eric Ries<sup>(7)</sup>, une approche visant à mettre en avant la notion de terrain,

la rencontre avec les clients. L'entrepreneur part le plus rapidement possible avec une première version de l'offre qui ne dispose pas de toutes les fonctionnalités mais permettra d'effectuer des tests, ce que l'on appelle un MVP, le Minimum Viable Product (qui correspond à un prototype). L'objectif résidera dans un cycle associant la construction d'un produit sur la base d'une idée, du test de ce produit permettant d'obtenir des informations source d'apprentissage. Cet apprentissage permettra de transformer l'idée initiale et entraînera la modification du produit et ainsi de suite (construire, mesurer, apprendre). Cette logique est en lien avec les méthodes agiles bien connues en innovation.

### En conclusion

Entendons-nous bien, l'objet du propos n'est pas de considérer l'inutilité de l'idée ou du Business Plan (souvent incontournable, d'ailleurs dans les relations avec les partenaires financiers). Nous souhaitons plutôt remettre la lumière sur l'individu entrepreneur : ses aspirations, ses envies, ses connaissances représentent un potentiel majeur dans la bonne réalisation d'un projet entrepreneurial. La confrontation progressive avec les clients et les fournisseurs favorisera une évolution du projet afin d'assurer sa viabilité. Cela permettra également d'atténuer le sentiment que l'on n'est pas capable de réussir. De la même manière, nous ne souhaitons pas considérer qu'une création d'entreprise est le fait d'un individu isolé, bien au contraire. Entreprendre en équipe est une solution pour majorer la qualité des ressources qui pourront être investies dans le projet de création d'entreprise (et je ne parle pas uniquement des ressources financières). Je vous suggère tout simplement de discuter de façon très ouverte et informelle d'un projet de création avec des anciens de votre école...



1. Journal du Net, 6/02/2015

2. [www.potentielentrepreneur.ca](http://www.potentielentrepreneur.ca)

3. A. Osterwalder et Y. Pigneur, « Business Model Nouvelle Génération », Pearson

4. [www.afecreation.fr](http://www.afecreation.fr)

5. Le site [www.guichet-entreprises.fr](http://www.guichet-entreprises.fr) permet d'effectuer ces démarches sur Internet.

6. Ph. Silberzahn, « Effectuation : Les principes de l'entrepreneuriat pour tous », Pearson

7. E. Ries, « Lean Startup: Adoptez l'innovation continue », Pearson

# IS PERSONNALITY MORE ESSENTIAL THAN THE IDEA ITSELF ?

Gaël Gueguen – Toulouse Business School

Entrepreneurship gets on well with aviation since setting up a business means dealing with both hard work and passion. For instance, Jacques Brel quit everything in his last years to become a private pilot in Polynesia for people and mail transportation.

Rather than mentioning start up in air transportation (There are many of them around Toulouse ecosystem as BonX, Delair-Tech, Donecle, Flightwatching or even OpenAirlines), let's remind the first steps of this business. The unforgettable and emblematic story of William Boeing provides a better comprehension of successful entrepreneurship thanks to human values.

## Lessons of successful entrepreneurship by William Boeing

William Edouard Boeing was born in a family who found a niche in wood business around Detroit, Northern USA. He was called to take over the family company, but he was willing to build his own business, dealing with wood as well, in Seattle. A successful story which made him richer. Then he was offered an introduction flight, it was an eye-opener. He decided to work in air transportation, his new passion. He developed a seaplane for soldiers but had to cope with many difficulties. As he would not be discouraged, he reoriented his activity. He repositioned his business toward mail transportation between the USA and Canada, while building planes. This time was efficient as he got to serve more short-haul destinations. Taking advantage of the situation, and as he was convinced that aviation was to be more popular, he invested in passengers transportation and created Boeing Air Transport which then became United Airlines. In about 10 years, he was number one in this business, increasing innovation around new aircraft designs. Going on with a vertical integration ( from aircraft design to ticket sales ) , he contributed to develop a customer service on board the aircraft ( he had the idea of flight attendant for instance). William Boeing worked to change his environment. The United States voted for a regulation to prevent companies from developing both aircraft construction and aéro-postale business.

As he was targeted and weakened, he had to cope with the separation of his business in 3 different areas. The decision was too unfair, he was deeply affected by the destruction of his work. William Boeing decided to retire from aviation and gave himself over to his horses.

What can we say about this story ? Motivation to create a business relies on the desire to be independent, free, autonomous. Most of studies show that this is the first criteria, beyond the wish to innovate or earn money. This may be the need for one's achievement : a human being wants to create to feel successful, as an extension of oneself. This

also shows a deep deception after the business break down. Passion is essential for creation. In deed, it would be a mistake to think this is an easy experience. Disappointments, failures, stress make the journey to entrepreneurship very complex. Faith is important to resist. Above all, it is very important to show persistence in case of difficulties. The example of Boeing – and his success – highlights the importance to focus on the customer's needs. He transformed his business to match customers expectations : aircraft models, type and quality of service provided. He had the sense to implement his ideas into action plans and made it operational.

## People, foundation of entrepreneurship

Any manager with a technical background – in Aviation for instance – would be smart enough to implement action plans. Any reader of this article seems to have many skills for entrepreneurship : graduated from business and engineering schools, with a relevant professional experience, developing a network, medium age. The success of a business is mainly based on the skills of its founder. Semyon Dukach leads Techstars, one of the biggest incubators in the US. When he is asked how he chooses an idea for a start-up, he answers : « I don't mind about the idea , it will evolve anyway. Ideas do not have any potential. Business men are the key to the success. I am looking for passionate people, able to listen, lead and implement. » There are tests to reveal the potential of each of them. For example, Any motivated reader will be interested in the entrepreneurship autoevaluation. The idea is to compare your motivation – what leads you to work – your skills – your ability to do the work – and your behavior – the way you see things – with results of experienced business men.

## Steps of creation

Personality is part of what is created. Writing a business plan is the first step of a model (Equipment, financial needs , legal obligations..), which build the idea to develop the business model. This will match the financial model of the future company. Basically, this document is the first step to understand how the business will add value including main stakeholders and functions. Alexander Osterwalder and Yves Pigneur made it popular with the « Business Model Canvas » which deals with 9 themes to work around added value (Key partnerships, resources, structural costs, customer bases...). It is now a must-known for entrepreneurship. ►

Any reader will also visit the website of « Agence France Entrepreneur » (ex APCE) to see a complete description of all the steps in a business creation. Here is a summary :

1- the idea : it could emerge from a previous job, a business watch ( abroad for instance) or a detailed analysis on current products to anticipate what could be improved.

2- It's own objectives : the business man needs to ensure a consistency between his/her abilities and the project. He/she shall anticipate all personal obligations.

3- the market study : to ensure the commercial reliability of the project (customers, market trends, strategy to develop..)

4 – Financial forecast : depending on results from the market study, financial needs will be evaluated ( capital, cash flow, budget forecast, break-even point..)

5 – Find financing : it could be financing from the business founder or directly from the company with a capital participation, a loan, crowdfunding..

6 – Request some help : non financial help but guidance, support, hosting. Financial assistance is also possible like specific loans , tax exemptions or even thanks to competition to build up a business.

7- Choose a legal status : Developing a business is possible under many different legal status, depending on the factors to be impacted (future prospects, privatization, organization...)

8 – formalities : the creation of a business means a lot of administrative duties and registration but Associations for business formalities are a unique counter to interface with all administrations.

#### **The process for entrepreneurship focuses on people being operational**

If people had themselves heard to decrease the impact of this idea – defined as causal (based on an objective, resources are listed in response to this objective without facing the real operational aspect

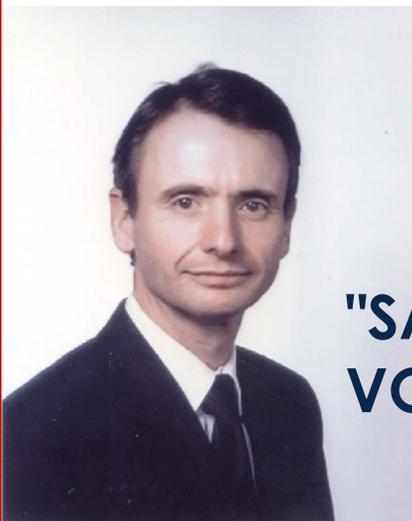
of it). Saras Sarasvathy will promote operational approach as a key skill for success. Contesting many ideas in entrepreneurship (You need a great idea to build a business, business men have great skills, succeed alone, like risks...) Sarasvathy will highlight another approach: business men often start with a simple idea, will rely on resources they have, their own personality, network, knowledge and create progressively depending on opportunities.

They permanently try to add some value. They do not write any business plan... the business man will work with his/her own skills and resources. This vision is similar to the lean start-up, idea which came from Eric Ries, to give priority to operational needs and customers relations. The business man starts as quick as possible with a first version of an offer, without all aspects, in order to test the MVP – Minimum Viable Product – and obtain a life cycle gathering the idea, its building, its tests and all information essential to grow. From this analysis, the initial idea will evolve and lead to a new product and so on (build, measure, learn). This is linked to the well-known Agile methods.

#### **Conclusion**

Let's clarify, this article does not aim at considering that the idea or business plan are useless (most of the time, a business plan is mandatory, especially for financial negotiations). This article aims at highlighting the human being as a business man : his/her ambitions, wishes and knowledge are a great potential for a successful business creation. Dealing with customers and sub-contractors will enhance a solid evolution for the project. It will also reduce the feeling of being incompetent. In the same way, Building a company is not based on one man only. Quite the opposite, starting a business within a team is the key to excel in producing quality and having good resources involved in the project (not only financial resources).

I would suggest to simply communicate, have open-minded and informal conversations with former students of your school...



François MARQUE - OCCA 75  
PDG ALEX CEI

## "SACHEZ POURQUOI VOUS VOULEZ LE FAIRE !"

Tout d'abord, je voudrais préciser un point : nous parlons beaucoup des « entrepreneurs » et peu des « intrapreneurs ». « L'intrapreneur est le membre d'une grande entreprise ou d'une administration qui, en accord avec elle et tout en restant salarié de son entreprise, possède un projet viable intéressant l'entreprise et qu'il peut réaliser en son sein. Il est celui qui transforme une idée en activité rentable au sein d'une organisation. » (Adventia – avril 2008). On peut donc être, par exemple, fonctionnaire et intrapreneur ! Et c'est souvent un bon moyen pour « goûter » à l'aventure de création d'entreprise... avant de sauter le pas.

Je voudrais aussi dire que j'ai eu énormément de chance dans ma carrière, ayant eu des postes toujours très intéressants ! J'en suis très reconnaissant aux administrations qui m'ont accueilli. Et ALEX est une nouvelle aventure aussi très passionnante !

ALEX (ALLons Ensemble eXporter) est une société d'accompagnement des administrations et des entreprises, particulièrement les PME, les PMI et les TPE, dans leurs activités à l'international. Nous nous sommes spécialisés sur la CEI parce que je connais bien les tissus industriels, les réseaux bancaires, les réseaux d'influence, etc... et que mon Epoque est ukrainienne, linguiste et économiste de formation. Nous pouvons ainsi proposer une vraie connaissance de ces pays à nos clients, et leur ouvrir réellement les portes, pas seulement de marché, mais aussi de compréhension des us et coutumes, des fonctionnements, des raisonnements.

Pour les TPE et les PME/PMI dont les projets nous plaisent particulièrement, si elles n'ont pas les moyens RH ou financiers pour aller dans ces pays, nous « externalisons » leur directeur CEI et prenons une part des risques financiers.

Pourquoi l'international ? Pourquoi la CEI ? D'abord parce que nous sommes passionnés des relations internationales. D'une part, mon parcours professionnel m'a offert très vite des postes orientés à l'international : un séjour à Eurocontrol où j'ai participé à des négociations avec les Autorités soviétiques, puis la DPAC en charge du soutien étatique des activités à l'étranger des industriels de la construction aéronautique civile. Enfin, le Ministère des Finances, où après le Mercosur et le Chili (pendant la crise Argentine et l'élection de Lula, d'où nouvelles tâches comme restructuration de dettes, financements cofacés dans un pays en crise, etc...), je suis parti comme Chef de Mission économique en Ouzbékistan, en charge de ce pays et du Tadjikistan.

Puis retour à la DGAC, trois années très différentes... Nouveau challenge, nouveaux intérêts !

D'autre part, ciblée sur la CEI parce que tous les postes ci-dessus ont eu un volet CEI, que ces pays sont passionnants, riches et plein d'avenir,

qui ont eu une vraie industrie, et qui ont encore un vrai savoir-faire, de vrais ingénieurs, des labos disponibles. En outre, ces pays ont fait, en 25 ans d'autonomie, de grands progrès, et nous arrivons maintenant à une génération de jeunes, et un peu moins jeunes, formés dans les meilleures universités, souvent anglo-saxonnes, y ayant appris le meilleur... et parfois le moins bon.

Mais, cela faisait un certain temps que mon Epoque et moi avions envie de créer notre société : nous avons observé combien les institutionnels, Etat, Collectivités locales, etc, agissent pour faire découvrir de nouveaux marchés, mais ne sont pas « taillés pour faire du sur-mesure ». Nous avons alors créé ALEX.

Pour accompagner les entreprises dans leurs activités à l'étranger, il faut une excellente connaissance du tissu industriel, des normes, des besoins des pays visés, et beaucoup de capacité d'écoute, pour comprendre réellement ce que veut le chef d'entreprise accompagné : il parle de son métier, de son entreprise, de ses objectifs. Il faut aussi savoir dire non quand on pense qu'un projet n'est pas faisable. On n'est pas là pour gagner de l'argent à tout prix, on est là pour aider les entreprises à travailler, sur le long terme, dans des pays que nous connaissons. Si nos clients réussissent, nous gagnons notre argent... Faire un coup ne rapporte pas réellement.

Il faut aussi connaître les réseaux de financement, les outils mis à la disposition de nos clients, par les très (trop) nombreux intervenants parmi les institutionnels.

Il faut enfin que le chef d'entreprise comprenne nos actions. Il faut accepter de passer du temps pour lui expliquer, pour qu'il s'imprègne de notre action, des us et coutumes locales. Le projet n'est pas NOTRE projet, mais SON projet à lui. Nous ne sommes que des outils, mis à sa disposition, pour qu'il réussisse.

Pour les ENACiens qui souhaiteraient créer leur propre entreprise, comme pour ceux qui souhaiteraient s'expatrier, je ne sais pas si je suis le mieux placé pour donner des conseils... Si j'en avais quatre à donner, ce serait : « sachez pourquoi vous voulez le faire ! », puis « allez-y ! N'hésitez pas ! », « sachez-vous entourer, sachez prendre du recul ! » et « sauvegardez vos arrières ! ».

« Sachez pourquoi vous voulez le faire ! », parce que l' « herbe n'est pas plus verte dans le champ du voisin ». Combien de créateurs d'entreprises ou d'expatriés quittent leur poste avec des soucis, espérant leur échapper en partant, mais toujours avec ces soucis sous leur bras... Il faut être très clair avec soi-même. Il vaut mieux partir quand on est en situation de couple stable, heureux, que partir avec des problèmes familiaux, personnels ou professionnels. En effet, s'expatrier « dans de mauvaises conditions » ne résoudra rien, mais ne fera au contraire qu'aggraver la situation. ►



< Conférence à la Sorbonne sur le tourisme en Asie Centrale, en présence des Ambassadeurs en France de ces pays, du Sénateur Pozzo di Borgo et des industriels.

« Allez-y ! », parce que les deux cas, création d'entreprise ou expatriation sont des aventures qui méritent vraiment d'être vécues. « Allez-y ! » parce que personne ne le fera pour vous. « Allez-y ! » parce qu'il vaut mieux le regretter ensuite que d'avoir le remords de ne pas l'avoir fait avant.

« Sachez prendre du recul », car dans les deux cas, il faut prendre le temps de réfléchir. A l'étranger, il faut savoir préserver les intérêts des deux Parties, le pays de résidence, mais aussi, bien sûr, votre entreprise. Dans la création d'entreprise, il faut savoir se poser parfois, évaluer la forme de l'entreprise, le cap suivi, et savoir le modifier s'il le faut.

Et « sauvegardez vos arrières ! ». Le traitement ici est différent selon qu'on s'expatrie ou qu'on crée une entreprise.

Si on crée une entreprise, surtout si on a déjà charge familiale, il faut prévoir sérieusement les garanties des biens familiaux. Et prévoir de manière sérieuse et « serrée » les revenus, plutôt avec un point de vue pessimiste... Les premiers revenus seront souvent plus tardifs que prévus... alors que les premières charges viendront très vite...

Si l'on s'expatrie, il vaut mieux prévoir son retour AVANT de partir : avoir un plan de continuation de carrière, avoir un « référent » dans votre organisme (administration ou entreprise) et se tenir au courant de l'évolution interne, envisager sa couverture sociale. Votre société ou votre administration ne vous attendra pas forcément, à votre retour.

Et pour tous, il faut aimer la vie, aimer découvrir, comprendre mieux et plus, aimer les responsabilités, aimer comprendre les autres, aimer être parfois, souvent, challengé.

Je suis bien sûr prêt à parler de ces challenges, de ces idées, aux ENACiens qui souhaiteraient tenter l'un de ces aventures. Et si ENAC Alumni connaît des anciens ayant des projets passionnants, exportables, je suis aussi prêt, bien sûr, à voir les potentialités vers la CEI.

Pour nous, nous venons d'ouvrir un Bureau à Dubaï, et sommes en train d'ouvrir en Iran. Les relations de la CEI avec ces deux pays sont très importantes, il faut que nous y soyons. Nous voulons aussi créer en Europe, donc en France, des Agences, pour développer la présence d'ALEX. Nous sommes bien représentés en CEI, mais pas encore suffisamment en France.

First of all, I would like to make a point: one talk a lot about "entrepreneurs" and few about "intrapreneurs". "The intrapreneur is a member of a large company or an administration who, in agreement with his bosses and while remaining an employee of the company, has a viable project of interest to the company and which he can carry out within the company. He is the one who transforms an idea into profitable business within an organization." (Advendia - April 2008). One can thus be, for example, a civil servant and an intrapreneur! And it's often a good way to "taste" the adventure of business creation ... before you take the plunge.

I would also like to stress the fact that I have always been very happy in my career, having always very interesting positions! I am very grateful to the administrations that have welcomed me. And ALEX is a new and very exciting adventure!

ALEX (Allons Ensemble eXporter) aims at accompanying administrations and companies, particularly SMEs, SMIs and VSEs, in their international activities. We specialized in the CIS countries because I know well industrial and banking networks, networks of influence, etc ... and because my wife is Ukrainian, linguist and economist. We can thus offer a real knowledge of these countries to our customers, and really open the way to them. We are not only opening a new market, but also help our clients understanding habits and customs of the countries, the functioning and reasoning of our clients 'counterparts.

For VSEs and SMEs / SMIs whose projects we like particularly, if they do not have the HR or financial means to go to these countries, we "outsource" their CIS director and take part of the risks, even financial risks. Why international? Why the CIS countries? First of all because international relations and trade is a really exciting. On the one hand, my career provided to me very quickly positions internationally oriented: Eurocontrol where I participated in negotiations with the Soviet authorities and then the DPAC in charge of the state support to civil aeronautics manufacturers in their foreign activities. Finally, the Ministry of Finance, where after the Mercosur and Chile (during the Argentine crisis and the election of Lula, where new tasks like debt restructuring, structured financing and credit insurance projects in a country in crisis, etc ...), I was named as Head of Economic Mission in Uzbekistan, in charge of this country and Tajikistan.

Then back to the DGAC, three very different years ... New challenge, new interests!

On the other hand, focused on the CIS because most of the above posts have had a CIS component, because these countries are exciting, rich and full of future, they have had a real industry, and they still have-



Allons ensemble exporter en CEI

real knowledge, real and very good doctor engineers, and good real labs available. Moreover, these countries have made great progress during their 25 years of autonomy, and we now come to a generation of young people, trained in the best universities, often US or GB, but also Japan or Germany, who have learned the better ... and sometimes the less good.

My wife and I thought of creating our company when we observed how many institutional, State and local authorities were acting to help companies discover new markets. But these actions are not – and cannot – be "tailor-made". Our action is, and this is specific to ALEX.

To accompany the companies in their activities abroad, one needs to have an excellent knowledge of the industrial network, the standards, the needs of the countries concerned, and a great capacity of listening, to really understand what the Head of accompanied company really wants: he is always talking about his job, his company, and his goals. His company is very often "his baby". We must understand this. But we cannot always say "yes". We must also know how to say no when we think that a project is not feasible. We are not there to earn money at all costs, we are here to help companies to work, in the long term, in countries we know. If our clients succeed, we earn our money ... Our aim is not to make a one hit, but to work on the long term. We also need to know the funding networks, the tools available to our clients, by the (too) many stakeholders in the institutions.

Finally, the entrepreneur must understand our actions. We must accept to spend time explaining to him what we are doing and why, so that our actions help him becoming impregnated with local habits and customs. The project is not OUR project, but HIS. We are only tools, at his disposal, for his success.

I do not know if I am in the best position to give advice to ENACians who would like to start their own business, as who would like to be expatriated, ... If I had four counsels, it would be "know why you want to do it! "

Then" Go ahead! Do not hesitate! ", " Know who could support you, know how and when to take a step back!

"And" Prepare your return! "

"Know why you want to do it!" because "we often think the grass is greener on the other side of the fence, but that is rarely the case.". There are so many entrepreneurs or expatriates who have left their position with their own worries, hoping to escape them as they leave. In fact, they do keep their worries under their arm ... You have to be very clear with yourself. It is better to leave when you are in stable couple, happy, than to leave with family, personal or professional problems. Indeed, to emigrate "under bad conditions" will not solve anything, but will on the contrary only aggravate the situation.

"Go for it! ", because in both cases, business creation or expatriation are adventures that really deserve to be experienced. "Go for it!" because nobody will do it for you. "Go for it!" because it is better to regret it afterwards than to have remorse for not having done it before. "Save time to take a step back," because in both cases, you have to take some time to think. Abroad, you have to know how to preserve the interests of both parties, the country of residence, but also, of course, your company. In setting up a business, you have to accept on a regular basis to make a stop, to evaluate yourself, to evaluate the form of the company, the course followed, and know how to modify it if necessary.

And "back up your return!". The treatment here is different depending on whether you are exporting or starting a business.

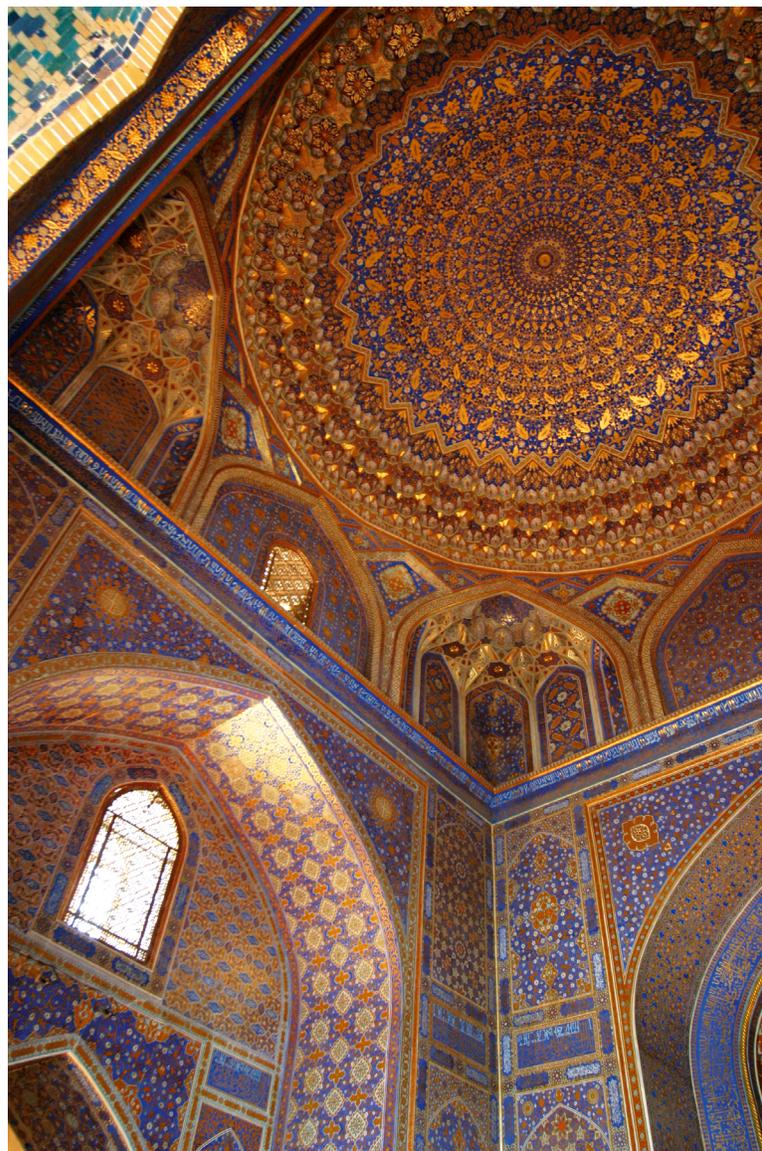
If you start a business, especially if you already have family charges, you have to make serious provision for guarantees for family assets. And do

not hesitate to plan the expected incomes in a serious and "tight" way, rather with a pessimistic point of view ... The first revenues will often be later than expected... while the first charges will come very quickly...

If you are expatriated, it is better to plan your return BEFORE you leave: have a career plan, have a "referent" in your organization (administration or company) and keep abreast of internal developments, consider its social security coverage. Your company or your administration will not necessarily wait for you when you come back. And for all, it is necessary to love life, to love discovering new ways of living, new people, new domains, to understand better and more, to love responsibilities, to like to understand other people, to like to be sometimes, even often, challenged.

I am of course ready to talk about these challenges, these ideas, to the ENACians who would like to try one of these adventures. And if ENAC Alumni knows alumni people with exciting, exportable projects, I am also ready, of course, to see the potentialities towards the CIS countries.

As for ALEXs, we have just opened an office in Dubai, and are opening one in Iran. The relations of the CIS countries with these two regions are very important, we have to be there. We also want to create Agencies in Europe, and in France, to develop the presence of ALEX. We are well represented in CIS countries, but not yet enough in France and Europe.



## "Manage your prices"

L'ENAC et FutureLearn lancent "Manage your prices", un MOOC (Massive Open Online Course) consacré au « Revenue management ».

Ce cours en ligne ouvert à tous, sans prérequis, révélera tout de cette technique qui consiste à faire payer « le bon prix, au bon client, au bon moment », afin d'optimiser les profits. La pratique sera privilégiée tout au long des quatre semaines du cours avec notamment des études de cas et des sessions en ligne de jeux de simulation de tarification. Des experts viendront également partager leur expérience du Revenue Management dans le transport aérien et d'autres secteurs.

Ce cours de quatre semaines commence le 16 janvier. Les inscriptions sont ouvertes, vous pouvez d'ores et déjà rejoindre la communauté: <https://www.futurelearn.com/courses/pricing-strategy-revenue-management>

Vous pouvez aussi nous suivre sur twitter @MOOC\_pricing (#FLpricing) N'hésitez pas à diffuser l'information autour de vous afin que vos collègues ou amis nous rejoignent !

ENAC and FutureLearn are launching the first MOOC on Revenue Management! This free course, open to all, will cover the most important features of this technique which consists in charging 'the right price to the right customer, at the right moment', in order to optimize profits. The course is based on practice all along the trip, with real-life like case studies and online sessions of pricing simulation games. Experts will also share their views on the practice of Revenue Management in air transport and other industries.

This four-week course will start on January 16th. Registration is open, so you can already join the community:

<https://www.futurelearn.com/courses/pricing-strategy-revenue-management>

You can also follow us on twitter @MOOC\_pricing (#FLpricing)

Do not hesitate to spread the good news to any of your colleagues or relative interested in this very actual and fascinating topic!

## L'association "100 000 entrepreneurs"

# 100 000 entrepreneurs

Transmettre la culture d'entreprendre

100 000 entrepreneurs est une association d'intérêt général fondée en 2007 par Philippe Hayat et le Club Horizons dont l'objet est de transmettre la culture et l'envie d'entreprendre aux jeunes de 13 à 25 ans en France, au moyen de témoignages d'entrepreneurs.

Ces opérations sont menées en étroite collaboration avec le ministère de l'Education Nationale, le ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique et en lien avec de nombreux réseaux d'entrepreneurs.

Nos objectifs

- développer l'esprit d'initiative et l'envie d'entreprendre
- agir sur les mentalités et les représentations
- favoriser le rapprochement entre les établissements d'enseignement et le monde professionnel
- contribuer à l'orientation et l'insertion professionnelle des jeunes

"100.000 entrepreneurs" organizes 2 hours testimonies of entrepreneurs in schools, colleges and universities. Interventions are in a class either individually or collectively as part of entrepreneurs speed-meeting.

These operations are conducted in close collaboration with the Ministry of Education, the Ministry of Economy, Industry and Digital and all education authorities where the association operates.

Our aim:

- develop the spirit of initiative and entrepreneurship
- Acting on conceptions and representations
- Improving rapprochement between the Education world and the professional world
- Contributing to educational counselling and professional integration for the youth

## Les adresses utiles

[www.afecreation.fr](http://www.afecreation.fr)

[www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

[www.100000entrepreneurs.com](http://www.100000entrepreneurs.com)

[www.cci.fr](http://www.cci.fr)

[www.creeruneentreprise.fr](http://www.creeruneentreprise.fr)

[www.aides-entreprises.fr](http://www.aides-entreprises.fr)

## Franck GAYRAUD - IENAC 93 PDG ARCURE



### Présentez-vous...

Je m'appelle Franck GAYRAUD, j'ai 43 ans dont 20 d'expérience professionnelle. J'ai une triple formation : conservatoire de musique, Ecole d'Ingénieur (ENAC) et MBA. Mon parcours professionnel a commencé dans le spatial et l'aéronautique au sein de grands groupes qui m'ont appris énormément. En 2009, je me suis lancé dans l'aventure entrepreneuriale avec un associé. Nous avons créé Arcure, une société industrielle innovante spécialisée dans les capteurs industriels et les équipements de prévention des collisions engins-piétons. Notre société emploie aujourd'hui 20 personnes, vend ses produits dans 16 pays et réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 3M€. Notre croissance annuelle est de 65% environ depuis plusieurs exercices.

### Franck, comment est née l'idée de votre entreprise?

L'idée nous est venue au travers de discussions avec différents contacts dans l'industrie (nos premiers clients) et dans les laboratoires de recherche. Il y avait besoin de trouver une solution efficace de protection des piétons autour des engins de chantier et le CEA avait une technologie de traitement d'image disponible pour faire cela. Nous avons essayé autant que possible de développer notre solution avec nos premiers clients afin qu'elle réponde au mieux à leurs exigences. C'était certes une opportunité, mais elle n'était pas évidente à identifier et il y avait de nombreuses directions possibles au moment où nous avons démarré.

### Vous êtes parti dans un secteur d'activité différent de ce que vous a appris l'ENAC, pouvez-vous nous expliquer comment avez-vous mis au profit vos années d'expériences dans l'aéro au service de votre entreprise actuelle?

Ma formation d'ingénieur et mon expérience dans l'aéro ont été déterminants dans notre capacité à mettre en place une organisation industrielle solide et un système qualité permettant de faire un produit fiable. C'est chez Arianeespace que j'ai appris ce que signifiaient les mots "qualité" et "système". Cette formation initiale de terrain aux métiers de l'ingénieur en compagnie de personnes expérimentées ne m'a jamais quitté par la suite. Nous n'avons peut-être pas l'agilité et la créativité d'ingénieurs Google, mais nos produits ont acquis une réputation de robustesse et de performance au meilleur niveau mondial.

### Quelle a été l'importance de votre réseau au cours de la

### création de votre entreprise et par la suite?

Je regrette de le dire, mais mon réseau ne m'a quasiment pas servi pour le moment. Le réseau ENAC est très orienté sur une industrie différente de la mienne et il comporte peu d'entrepreneurs ou en tout cas ils n'étaient pas structurés en réseau à ce moment là. Côté INSEAD j'ai pu avoir quelques tuyaux relatifs à la création d'entreprise mais rien de décisif non plus. Seul mon réseau professionnel m'a servi pour différentes prises de contacts auprès de sous-traitants ou partenaires. Il est certain que tous les créateurs d'entreprise en France passent par des étapes initiales similaires et un réseau d'entrepreneurs ENAC serait très utile pour apporter un conseil à ceux qui souhaitent se lancer.

### Comment l'association ENAC Alumni peut vous accompagner? Qu'est ce que vous pourriez apporter à l'association et notamment aux alumni?

Je crois justement qu'ENAC Alumni a vocation à fédérer des réseaux et en particulier un réseau d'entrepreneurs pouvant partager leur expérience et leur savoir-faire. J'ai participé pendant de nombreuses années à l'animation et à la gestion d'ENAC Alumni dont j'ai occupé le poste de secrétaire et de trésorier. J'ai également animé des formations à l'économie d'entreprise pour les alumni. Je suis toujours preneur de partages d'expériences et toujours prêt à aider des créateurs d'entreprise dans le lancement de leurs projets.

### Un message à faire passer à nos alumni qui souhaitent se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat?

Lancez-vous! Je n'ai rien de mieux à leur dire. L'entrepreneuriat est une aventure exaltante qui offre d'incroyables opportunités d'épanouissement personnel, de prises de responsabilités tout en donnant une liberté et une motivation impossible à rencontrer dans les grands groupes. J'ai apprécié mon passage dans les grands groupes, j'y ai même été heureux, mais cela fait 7 ans que je suis entrepreneur sans un jour de perte de motivation : cela ne se produit probablement jamais dans le monde salarié.



### Can you talk about you and your company?

I am Franck Gayraud. I am 43-year old with 20 years of professional experience. I have 3 different backgrounds: music conservatory, ENAC and MBA. My career started in space and aeronautics within large groups which taught me a lot. In 2009, I started my entrepreneurship adventure with my associate. We created Arcure, an innovative industrial company specialized in industrial sensors and equipment for the prevention of pedestrian-vehicle collisions. Our company employs today 20 persons. It sales its products in 16 countries and realizes a financial turnover of about 3M€. Our annual increase has been near 65% since several fiscal years.

### How did you get the idea of your company?

The idea was born through discussions with different contacts within the industry (our first customers) and in research labs. It was needed to find an efficient solution to protect pedestrians around heavy plant machinery and the CEA had an image processing technology available to do this. We tried to develop our solution with our first customers in order to meet their requirements. There was an opportunity but it was hard to identify and many directions possible when we started.

### You are working today in a different sector than the one you learnt at the ENAC. Can you explain how Arcure benefits from your aeronautical experience?

My engineering background and my aeronautical experience were decisive in our ability to set up a strong industrial organization and a quality system to make a reliable product. It was at Arianespace company where I learnt these significant words: quality and system. This initial field training of the engineering jobs with experienced people never left me. We may not have the agility and creativity of Google's employees, but our products have gained a reputation of robustness and performance at the world's best level.

### What was the importance of your contact network during the creation of your business?

I am sorry to say this: my network has been quite useless so far. ENAC Alumni network is very oriented to a different industry from mine and it has a few entrepreneurs. With the INSEAD network, I received few advices about starting company. Only my professional network was used to get in contact with subcontractors or partners. It is certain that all business creators in France go through similar steps and an ENAC Alumni entrepreneur network would be very useful to provide advice to those who wish to get into it.

### How does ENAC Alumni can help you? And what could you bring to the association?

The purpose of ENAC Alumni is to federate networks and in particular an entrepreneur one to share experience and expertise. I participated during several years in animating and managing ENAC Alumni (I was secretary and treasurer). Also, I facilitated business training courses for alumni. I am always ready to help new entrepreneurs in starting their own projects.

### Do you have any message to our Alumni who wish to get into the entrepreneurship adventure?

Go for it! I have nothing better to tell them. Entrepreneurship is a great adventure which offers incredible opportunities for self-fulfillment, taking responsibilities while giving freedom and motivation difficult to meet in large groups. I have enjoyed working in large firms, but it has been 7 years since I am an entrepreneur without a day losing motivation: it would probably never happen if I stayed an employee.



## Marc CHIESA - IENAC94 Directeur Général CGX



Aero >>> D.S.C. <> Mountain <^>

Marc CHIESA, 43 ans, promotion 94 Ingénieur ENAC Spécialité S (Informatique et Trafic Aérien). J'ai complété mon cursus ENAC par un DU de spécialisation en Interactions Homme-Machine en Aéronautique en 2000, et une formation en gestion d'entreprise en 2004-2005 près de Capitolis ESC Toulouse.

Je suis depuis 2007 Directeur général de CGX AERO, une PME de 78 personnes pour un prévisionnel de 8 MEuros en 2016. Implantée dans le Tarn, CGX intervient mondialement depuis ses trois établissements de Castres, Labège et Grenoble. CGX traite, en s'appuyant sur les Systèmes d'Information géographique, l'intelligence/efficacité opérationnelles et la supervision au service des secteurs d'activité où la décision en temps réel est critique : Aéronautique, Aéroports, Opérateurs Aériens, Montagne, Secours, Urgence, Défense.

### Marc, comment est née l'idée de votre entreprise?

CGX AERO est née en 1996 de la valorisation digitale de la géographie via les SIG (Système d'Information Géographique) au service de certains domaines métier de niche.

Je ne suis pas à l'origine de sa création (CGX a été créée par Christian GENDRAULT, ancien de Général d'Infographie), mais de sa reprise en décembre 2003, uniquement pour la partie aéronautique à l'époque. La société qui avait connu une croissance forte comparable aux starts-up, a rencontré un trou d'air avec un redressement judiciaire et le besoin vital de retrouver des investisseurs à même de porter ses projets et ambitions qui étaient prometteurs. Deux entrepreneurs discrets mais remarquables (Pierre FABRE et Georges WAROUDE) ont été convaincus de ce que je leur ai proposé en se structurant sur une équipe (toujours dans l'entreprise) qui a progressivement développé la notion d'efficacité opérationnelle au service des métiers : l'information aéronautique, qui sous-tend tout le transport aérien, la Défense et la Sécurité civile (Services départementaux d'Incendie et de secours) et la gestion de la ressource Neige (naturelle ou de culture).

CGX est désormais parmi les quelques sociétés au monde positionnée sur son champ aéronautique, compte une quarantaine de SDIS clients et est leader français et européen du Système d'information de gestion de l'exploitation des stations de sport d'hiver.

Aujourd'hui, avec une diffusion et une utilisation mondiale du GPS et de Google Earth, la géographie digitale est présente dans le conscient et l'usage collectifs ; mais ses usages métiers, en mode connecté/déconnecté, le traitement du « Smart » et « Big » DATA avec des analyses multi critères et multi dimensionnelles, l'apport des capteurs et IoT offrent encore des foudritudes de champs de développement. C'est sur ces champs là que nous nous positionnons en faisant de la fusion de données et de l'analyse versus la géographie, de l'intelligence

artificielle, du cloud-computing et des architectures Web et SAAS, un outil au service des hommes et des métiers en les spécialisant sur nos niches d'expertise opérationnelle. Nous opérons ces solutions à partir de notre propre Datacenter basé à Castres, redondé et sécurisé par l'environnement unique développé sur le territoire autour de l'aéroport et de la fibre.

### Quelle a été l'importance de votre réseau au cours de la création de votre entreprise et par la suite?

Très importante, l'ENAC ayant joué un rôle de partenaire dès le début de l'aventure aéronautique au sein de la société, et cette proximité ne s'est jamais démentie avec des échanges forts et fréquents et des axes de développement communs.

Nous nous sommes positionnés ensemble sur des projets de R&D (Gaia, SCAII, SimCA et plus récemment Path4Flight®) mais aussi sur des réalisations tels que Sat4Flight®, service de prédiction RAIM pour la navigation PBN (Performance Based Navigation). CGX distribue également la solution GéoTITAN® de conception de trajectoires de vols aux instruments.

CGX est une des entreprises, en proportions gardées avec notre taille modeste de PME, au plus fort taux de présence d'alumni pour nos métiers du trafic aérien (trajectoire de vol aux instruments, cartographie aéronautique, ingénierie aéroportuaire, flight-ops pour les compagnies aériennes, systèmes et chaînes de production de l'information aéronautique). Mais nous savons et tenons aussi à hybrider avec les formations des écoles spécialisées dans les métiers de l'informatique et de la géographie, même si je défini souvent CGX, pour sa part aéronautique, comme PME d'application de l'ENAC.

Ce réseau a également permis, comme je le rappellerai après, de trouver les bons profils pour les ambitions d'innovation qui restent notre moteur de développement, notamment à l'international où nous intervenons dans plus de 45 pays.

### Comment l'association ENAC Alumni peut vous accompagner?

Notre enjeu numéro un reste la qualification et le recrutement de nos collaboratrices et collaborateurs. CGX est d'ailleurs assez unique de ce point de vue en concentrant outre des profils Ingénieurs et masters, des stagiaires 2ème ou 3ème Année, des cursus Ingénieur par Apprentissage et depuis peu notre premier thésard ! Une vraie satisfaction personnelle après cinq années d'effort pour positionner le bon candidat avec nos axes de recherche et développement et les laboratoires de l'ENAC. ►

Donc de ce point de vue, le réseau et la mise en perspective des offres que l'on propose sur un marché direct me semble être un accompagnement de premier choix.

### Qu'est-ce que vous pourriez apporter à l'association et notamment aux alumni?

Outre mon implication personnelle dans l'association depuis ma sortie de l'ENAC il y a 20 ans, je reste mobilisé pour la pérennité de l'association. A l'image de mes actionnaires qui ont su démultiplier leur propre parcours pour permettre à d'autres d'entreprendre, j'essaie de représenter activement les TPE et PME au sein de plusieurs instances et de favoriser la création d'entreprise ou de la mise en résonance d'écosystème de TPE/PME auxquels je crois énormément. J'interviens dans les deux pôles de Compétitivité Aerospace Valley et Safe (issu de la fusion de Pégase et de Risques), au sein du Réseau Tarn Entreprendre et à partir de 2017 en tant que délégué consulaire avec des enjeux locaux, régionaux et nationaux de développement économique. Enfin j'ai accepté de représenter ENAC Alumni au sein du Conseil de perfectionnement de la formation Ingénieur par Apprentissage.

### Un message à faire passer à nos alumni qui souhaitent entreprendre?

Il y en aurait plusieurs, mais le premier : allez y !

Le second et parmi les plus fondamentaux (moi-même à l'époque je ne contextualisais pas réellement) c'est être prêt à savoir gérer et donner de son énergie ! à doser et à entretenir !

Avoir une famille qui soutient et une passion à côté pour externaliser tout ce que l'on doit encaisser me semble de plus en plus vital. C'est clairement un choix de parcours qui vous monopolise tous les jours et comme le sportif de haut niveau, la performance sur la durée se doit d'être construite.

Mais créer un collectif qui va de l'avant et qui réalise les projets et les solutions qui au démarrage ne sont que concepts sont une récompense et un stimulant qui vous font sentir vivant et alimente positivement cette énergie !

### Can you introduce yourself and your company?

Marc CHIESA, 43 years old, graduated from ENAC in 1994 as an engineer specialized in computing & air traffic. I completed my curriculum by a university degree in human-computer interactions in aeronautics in 2000 and by a course in business administration from 2004 to 2005 at Capitolis ESC Toulouse.

Since 2007, I have been CGX AERO Chief Executive Officer. With 78 employees and 8MEuros forecast turnover, this SME is located in Tarn department and operates worldwide from its Castres, Labège and Grenoble premises.

Relying on Geographic Information Systems, CGX deals with operational intelligence/efficiency and supervision for business fields where real-time decision is critical: aerospace, airports, air operators, mountain, civil security and defense.

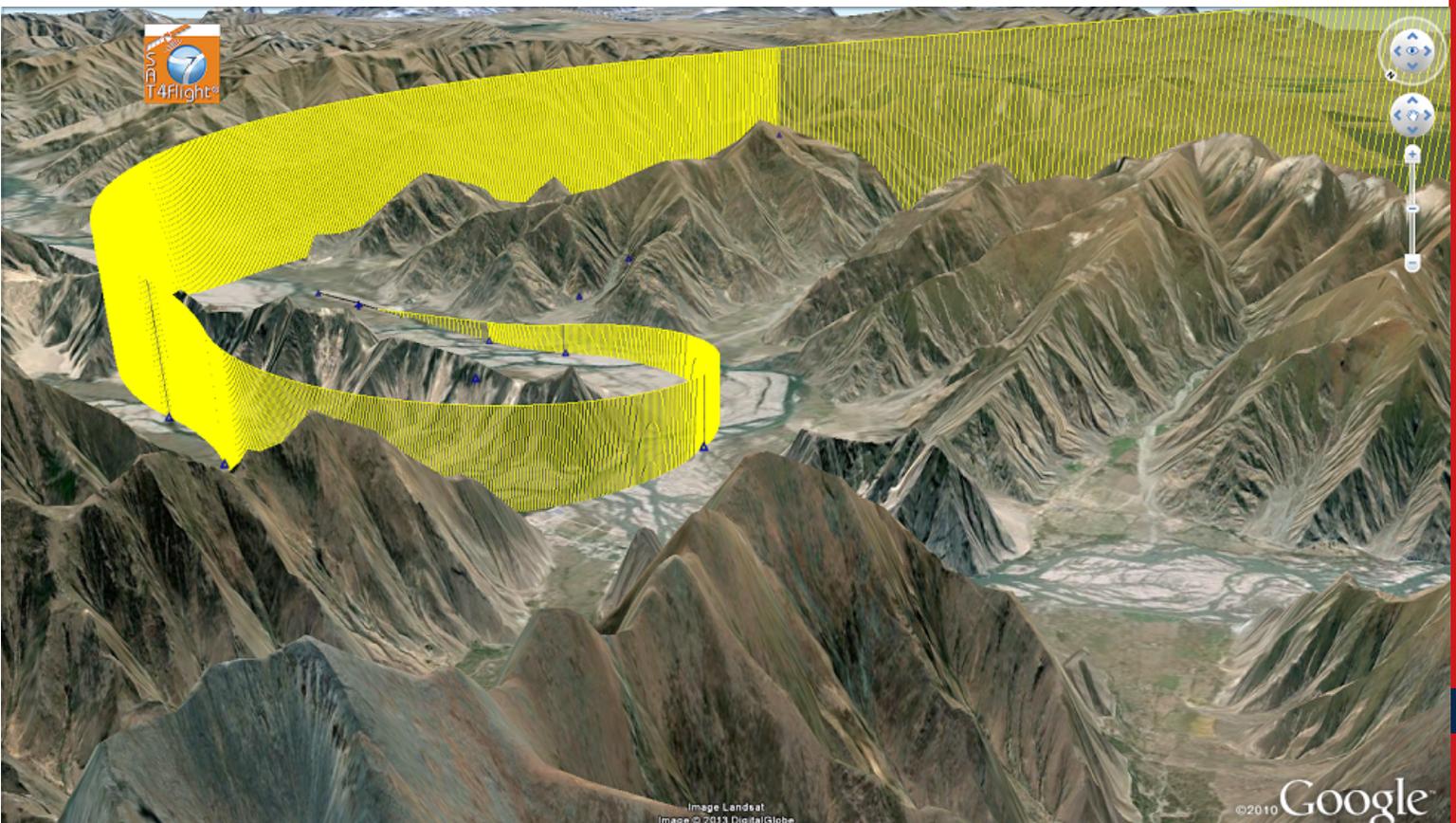
### How did the idea of your company come up?

CGX AERO was born in 1996 from the digital enhancement of geography via GIS (Geographic Information System) applied to some areas of niche business.

I did not initiate the founding of the company (CGX was created by Christian GENDRAULT, a former member of Général d'Infographie), but I took over the aeronautical branch in December 2003. The company, which had experienced a strong growth comparable to a start-up, encountered an air pocket leading to a receivership and faced a vital need to find investors able to support its promising projects and ambitions.

Two discreet though remarkable entrepreneurs (Pierre FABRE and Georges WAROUDE) believed in what I proposed: Base the structured on a team (still within the company) which progressively developed the notion of operational efficiency for service trades: aeronautical information, which underlays air transport, Defense and Civil Security (SDIS - departmental fire and emergency services), and the management of snow resources (natural and artificial).

Today, CGX is among the most recognized and well positioned companies in the aeronautical sector. Furthermore, the company is providing solutions to a forty SDIS and is the French and European leader of winter sports facilities operational management information ▶





system.

Nowadays with the worldwide spread and use of GPS as well as Google Earth, digital geography is present in collective consciousness and uses, but its business uses, in a connected/disconnected mode, “smart” and “big” data processing with multi-criteria and multi-dimensional analysis, the input of sensors and IoT, still offer a multitude of development fields. We are positioning ourselves in these fields by making data fusion, analysis versus geography, artificial intelligence, cloud computing, web & SAAS architecture, a tool serving men and businesses and specialized in its particular operational expertise. We operate these solutions from our own Datacenter based in Castres, redundant and secured by the unique environment that has been developed in the territory around the airport and fiber.

### What was the importance of your network during the creation of your business and subsequently?

It has been really important. ENAC has played a role as a partner from the very beginning of this aeronautical adventure and this close relationship has never ceased thanks to strong and frequent exchanges and common axes of development. We have been working together on R&D projects (Gaia, SCAII, SimCA and more recently Path4Flight®), on developments such as Sat4Flight®, RAIM prediction service for PBN navigation (Performance Based Navigation). CGX also distributes the instrument flight trajectories design solution GéoTITAN®.

CGX is one of the companies, relatively speaking in view of our modest SME size, with the highest rate of alumni presence for our air traffic businesses (instrument flight path, aeronautical charting, airport engineering, flight-ops for airlines, aeronautical information systems and production chains). But we also know and wish to merge with school training courses specialized in IT and geography professions, even though I often define CGX as an application of ENAC, for its aeronautical part.

This network has also made possible, as I will recall below, finding the right profiles for the innovation ambitions that remain our driving force for development, especially at international level where we operate in more than 45 countries.

### How can ENAC Alumni association support you?

Our top issue remains the qualification and the recruitment of our staff members. CGX is quite unique in this point of view since it gathers, besides Engineers and master degrees, 2nd or 3rd year trainees, Engineer courses by Apprenticeship and recently our first PhD student! This is a real personal satisfaction after five years of effort to position the right candidate with our research and development activities and

ENAC laboratories.

From this point of view, the network and the positions overview we offer on a direct market is according to me a prime support.

### What could you bring to the association and especially to the alumni?

Besides my personal involvement in the association since I left ENAC 20 years ago, I have remained fully committed to the continuation of the association.

Like my shareholders who have been able to multiply their own path to allow others to undertake, I try to actively represent the small and medium-sized enterprises (SMEs) in several bodies and to encourage the creation of companies or to the interaction within the TPE/SME ecosystem.

I am involved in the two Aerospace Valley and Safe Competitiveness clusters (resulting from the merger of Pegase and Risks), in the Tarn Entrepreneurs Network and from 2017 onwards I will be a consular delegate with local, regional and national economic development. Finally, I agreed to represent ENAC Alumni on the Training Improvement Council for Engineer by Apprenticeship.

### What would you say to the alumni who are wishing to undertake?

I would have several messages, but the first would be: Go for it!

The second and among the most essential (I did not contextualize it when I started) is to be ready to give one’s energy and to know how to handle it! To pace and maintain your energy!

Having a supportive family and a passion that helps to release from the blow seems more and more vital to me. It is clearly a career choice that monopolizes you every day and as for a high-level athlete, performance must be built over time.

Nevertheless, creating a collective that moves forward and realizes the projects and solutions, which at the start are only concepts, is a reward and a stimulant that make you feel alive and that positively feed this energy!





## Pascal RAVEL - IENAC94 Directeur Général Time To Fly

*Je suis Pascal RAVEL, IENAC T94. A la sortie de L'ENAC j'ai intégré directement le milieu des compagnies aériennes avec plusieurs expériences dans l'aviation d'affaires. Aujourd'hui je suis propriétaire à 100% de Time to Fly, dont je suis aussi le gérant, et je suis aussi très impliqué dans l'activité de la société en tant que consultant.*

### Pouvez-vous présenter Time to Fly?

Time to Fly a été créée le 5 Mai 2009, c'est une EURL au capital de 170 000 euros. Nous sommes une société de conseil en aviation. Le terme est volontairement large car aujourd'hui nous traitons des projets dans les domaines suivants de l'aviation d'affaires :

- Opérations Aériennes
- Navigabilité / Maintenance
- Aéroports

Nous sommes perpétuellement en recherche de nouveaux domaines, par exemple, le pôle aéroport est assez récent. Nous sommes maintenant sur la piste des Drones...

Pour traiter ces projets nous avons une équipe de 11 salariés, répartis dans les 3 pôles. Tous les salariés sont basés sur l'Aéroport du Bourget, où nous changeons depuis le début de l'année assez régulièrement de bureau. Les salariés alternent des projets back office dans les bureaux avec des missions chez les clients.

### Pascal, comment est née l'idée de votre entreprise?

Assez tôt lors de mon premier emploi chez Dassault Falcon Service j'ai eu l'opportunité d'aller 'conseiller' des clients sur divers dossiers. Et assez vite j'ai ressenti cette envie de créer une société de conseil. Par contre j'ai aussi réalisé que pour être crédible, il fallait que j'acquière plus d'expérience dans le management, la gestion de société mais aussi plus d'expertise dans les métiers des compagnies aériennes. C'est donc ce que j'ai fait en travaillant plus de 10 ans dans des postes de Direction Technique, Direction d'Exploitation ou Direction Générale. A l'issue de ma dernière expérience, à la direction générale d'une compagnie d'aviation d'affaires belge, je me suis dit qu'il était temps de me jeter à l'eau. Ce n'était pas réellement une opportunité, mais plutôt une sensation d'avoir fait le tour, d'avoir suffisamment donné 'pour d'autres' et l'envie d'en découdre.

### Quelle a été l'importance de votre réseau au cours de la création de votre entreprise et par la suite?

C'était aussi une des raisons pour lesquelles j'ai attendu avant de me lancer, c'était l'objectif d'avoir un réseau suffisamment solide pour pouvoir m'appuyer dessus lors de la création de la société. Le réseau est en effet très important pour se lancer, et cela impacte tous les domaines de la création d'entreprise. Au niveau des démarches administratives, les banques, on gagne beaucoup de temps et d'énergie si on peut se faire aider par quelqu'un qui est déjà passé par là. Et économiser l'énergie c'est important car le plus important dans la création de l'entreprise c'est finalement de trouver des clients, et pour ça le réseau est capital pour faire connaître l'entreprise, ce qu'elle offre, obtenir les premiers contacts. J'ai eu la chance d'avoir pu décrocher un gros contrat rapidement lors d'un déjeuner organisé par une personne de mon réseau. Et le réseau est aussi important quand il s'agit de recruter ses premiers collaborateurs, car c'est un exercice périlleux et qui peut avoir des conséquences graves si les recrutements ne sont pas performants. Au final, le réseau vous accompagne dans une majorité de vos démarches, même le nom de la société je l'ai décidé lors d'un déjeuner avec d'anciens collègues.

### Avez-vous rencontré des difficultés en amont du lancement de votre entreprise ?

L'avantage d'une structure de service, comme le conseil, c'est que l'investissement de départ n'est pas important et ne nécessite pas forcément d'aller voir une banque pour obtenir de l'argent. Le capital de départ de la société était de 10 000 euros, j'ai apporté 7500 euros personnellement et un associé a apporté le reste. Se lancer avec un associé est une aventure intéressante, car on n'est pas seul pour affronter les débuts de l'entreprise, mais selon comment chacun évolue personnellement et professionnellement, il faut savoir s'adapter et surtout ne pas hésiter à bien communiquer pour ne pas se retrouver dans une situation de blocage, c'est une des difficultés que j'ai rencontrées. J'ai récupéré 100% des parts de Time to Fly en 2013, mais je ne regrette ►

pas de m'être associé, car cela a été un grand plus pour le démarrage. Une autre difficulté vient du réseau, car ce réseau que vous avez créé en tant que directeur technique ou directeur général réagit plus ou moins bien à votre nouvelle situation. Il faut reprendre les contacts, le réactualiser avec votre nouvelle activité et on peut perdre des soutiens.

Finalement la difficulté majeure, ce sont les démarches administratives et surtout les contraintes fiscales, comptables qui évoluent sans arrêt, et finalement ce sentiment que le chef d'entreprise n'est vraiment pas aidé en France. Il faut systématiquement se défendre d'être un profiteur ou un tricheur, avant même de pouvoir discuter de façon un peu constructive avec l'administration.

### Comment l'association ENAC Alumni peut vous accompagner?

L'avantage d'une association comme l'ENAC Alumni c'est de regrouper des profils très variés avec des anciens qui ont chacun une expérience bien particulière, un réseau bien spécifique et cela permet de toucher tous les domaines de l'aviation, mais aussi beaucoup de domaines connexes. Le milieu de l'aviation est un domaine très spécifique, très fermé et avoir un tel vivier est un atout clé d'ENAC alumni. Avec toutes ces expériences mises bout à bout on peut fournir un support complet à un entrepreneur qui aurait des questions sur son business plan, des problèmes dans ses démarches, des soucis pour trouver un positionnement ou se faire connaître.

Ensuite, quand la société est en régime de croisière, l'association peut permettre de partager des idées, trouver des supports pour de nouveaux projets, des axes de développements nouveaux, une veille et un support sur les contraintes administratives qui n'arrêtent pas de s'empiler ici en France, des possibilités de mutualisation pour diminuer les charges de chacun. Encore une fois, la diversité des parcours des membres de l'association permet d'imaginer une infinité de moyens pour accompagner les entrepreneurs.

### Qu'est ce que vous pourriez apporter à l'association et notamment aux alumni?

Si j'ai appris quelque chose de ces 7 ans à vivre 24h/24, 7j/7 Time to Fly, c'est qu'il faut être très motivé et prêt à faire énormément de sacrifices pour se lancer et faire tourner une société. C'est d'abord et avant tout un vrai challenge personnel. Ensuite, que ce soit moi ou d'autres entrepreneurs de l'association, nous pourrions juste amener ce support que je décrivais tout à l'heure, faciliter telle ou telle démarche, mettre en relation avec la bonne personne de notre réseau, conseiller sur le positionnement d'un produit ou une proposition commerciale

et tout simplement échanger sur les idées ou projets. Ensuite, et bien évidemment car je suis chef d'entreprise avant tout, je suis prêt à aider un jeune (ou moins jeune) entrepreneur qui a des idées intéressantes en lui apportant un soutien financier ou en associant Time to Fly à son projet.

### Un message à faire passer à nos Alumni?

J'ai toujours pensé qu'une association comme ENAC Alumni était un élément clé pour tous les anciens élèves, et cependant je n'arrive pas à y consacrer du temps pour apporter ma pierre à l'édifice. Je pense que c'est le cas pour beaucoup d'entre nous, et le message que j'ai à faire passer c'est qu'il ne faut pas hésiter à contacter les anciens, pour un verre, un déjeuner, afin de dialoguer, échanger car c'est au final ça qui fera la richesse de l'association.

I am Pascal Ravel, IENAC T94. At the end of ENAC, I worked in airline companies with different experiences in business aviation. Today, I have my own company Time to Fly, I am the CEO but I am also an active consultant in my own business.

Can you talk about your company?

Time To Fly was created on May 2009, it is EURLs with a capital of 170000€. We are an aviation advice society. This term is voluntary large because we worked in different aviation project like: airline operation, airworthiness/maintenance, airports.

We are perpetually looking for new subject, for example, airport branch is latest. Recently we have been working with "Drones".

To work on these projects, we have 11 employees in the team, who are divided in 3 departments. The team members are located at the Bourget Airport. Employees work on both back office projects in offices and operational missions at clients'places.

How did the idea of your company come up?

Earlier in my first job in Dassault Falcon Service, I had the opportunity to advice customers on several subjects. And quickly I had the feeling I wanted to create





my own advice business. Also, I realized that if I wanted to be credible, it was necessary for me, to acquire more experience in management, business management and in airline company job. It's why, during 10 years I was a technical manager, operation department and CEO. At the end of my last job in Belgian airline business company, I decided to start the entrepreneurship experience. It was not an opportunity, but a feeling of having done the job and the desire to fight.

#### What was the importance of your network during the creation of your business and subsequently?

It is also a reason why I was waiting to start my business, I wanted to have a solid network to be able to rely on during the creation of the company. The network is very important to start his business, and it impacts all areas of the business creation. Regarding the administrative side, it's easier if you know someone who has already gone through there, this allows to save time and energy. Energy, you will need it to find new customers! Also, thanks to the network, it will be easier to present your business to other people. Fortunately, I have been able to win a big contract quickly at a lunch organized by someone in my network. The network is also important when you want to recruit your first collaborators, it's a difficult exercise and it can have serious consequences if the recruitments are not effective. At the end, the network supports you in most of steps, even the name of my company I decided at a lunch with former colleagues.

#### Have you find difficulties before you started your business?

The advantage of a service business is the investment, because the investment is not huge and it's not necessary to visit a bank to have money. The starting capital was 10 000€, I contributed 7500€ and my associate has brought the outstanding balance. Getting started with a partner is an interesting adventure because we are not alone to face the beginnings. It is necessary to look at how people change with the time and to know how to adapt his own behavior, not to forget to communicate, all this to avoid conflictual situations as I was confronted. I get the rest of share to Time To Fly in 2013, but I have no regrets to be associate, because it was a benefit when I started.

Another difficulty comes to the network, because this network to have initiated when you are technical manager, or CEO react more or less to this new situation. You need to start again this relationship with your

network and there are probability to lose some support.

Finally the main difficulty is about the administrative tasks and especially all the fiscal, accounting constraints which evolve every time. In my opinion, the French entrepreneurship is really not helped. We must systematically defend ourselves from being a profiteer, before we can discuss constructively with the administration.

#### How can ENAC Alumni association support you?

ENAC Alumni allows to meet different alumni with different experiences in aviation domain or adjacent areas. The aviation environment is a very specific, very closed area and having such a breeding ground is a key asset of ENAC Alumni. With all these experiences put together, we can offer different services to an entrepreneur who would have questions about his business plan, problems in his steps, worries to find a positioning or make himself known.

Then, when the firms are well, ENAC Alumni can make to share ideas, find support for new projects, development axes, monitoring and support on the administrative requirements that are stacking here in France. May be to mutualize some aspects to reduce the loads of each. Again, the diversity of Alumni allows us to imagine an infinite number of ways to support business men.

#### What could you bring to the association and especially to the alumni?

If I learnt something during these 7 years to live 24h/24, 7day on 7 Time To Fly, it's to be motivated and ready to make sacrifices to undertake and to manage his/her business. It is own challenge. Then, whether it is me or other entrepreneurship Alumni, we can just bring the support that I described earlier or just exchange projects or ideas. Next, because I am CEO, I am ready to help young or senior entrepreneurship who have interesting idea by providing financial support or by associating Time to Fly with its project.

#### What would you say to the alumni who are wishing to undertake?

I always think that ENAC Alumni was a key factor for all alumni, however I can't spend time there to bring my support. I think is the case for several alumni, but the message that I want to communicate is, don't hesitate to contact alumni for a drink or a lunch, to speak or share because, at the end it's that which make the wealth of the association.



## "ENTREPRENDRE DEMANDE D'ÉVOLUER SANS CESSER"

Claire BOUTEYRE - IENAC 96

**Directrice Cabinet RESSOURCES**

*Claire Bouteyre (IENAC T96) est à la tête de Ressources, cabinet spécialisé dans l'accompagnement des cadres dirigeants et de leurs équipes dans des contextes à forts enjeux de transformation pour l'organisation.*

"La création de Ressources en 2007 est l'aboutissement de tout un parcours d'étude et professionnel, au cours duquel le développement personnel a joué un rôle important. Ce qui m'a motivée à devenir entrepreneur est en grande partie l'envie de sortir des sentiers battus et de remettre en cause l'existant. Etre acteur de sa vie professionnelle a toujours été une évidence pour moi.

J'ai intégré l'ENAC avec un projet professionnel bien défini : vendre des avions. Pendant mes études à l'ENAC, je suis partie en stage chez Continental Airlines aux Etats-Unis. Une fois diplômée, j'ai débuté en bureau d'étude chez Dassault Falcon Services comme responsable certification, puis ai travaillé cinq ans dans les financements aéronautiques à la Société Générale. Ces expériences m'ont donné une vue d'ensemble sur les avions, de leur conception à leur exploitation en passant par leur financement. En parallèle, le développement personnel m'a toujours aidée à gérer les défis et le stress que ce soit pour des examens, des situations professionnelles à forts enjeux ou des compétitions aériennes (je pilote depuis l'âge de 16 ans).

En 2007, le moment était venu de concrétiser un nouveau projet mûri au cours de ces premières expériences : aider les entreprises industrielles avec une technicité pointue et leaders sur leur marché à se réinventer en permanence pour relever les défis environnementaux et sociétaux. Pour garder un temps d'avance, ces entreprises doivent se dépasser. Or aucune transformation ne peut réussir sans ressources humaines motivées par une vision claire et partagée. Après une formation en coaching de deux ans, Ressources a vu le jour pour aider les dirigeants et leurs équipes à progresser individuellement et réussir le projet d'entreprendre ensemble.

### "Entreprendre demande d'évoluer sans cesse"

Lancer une activité demande de savoir développer ses affaires et de vendre. Il faut construire une offre, consolider son expertise. Il faut aussi de la ténacité et une vision claire ! Les premières années de Ressources m'ont permis d'acquérir une reconnaissance territoriale

dans le Val d'Oise où je suis basée. J'ai aussi développé les expériences en diversifiant les projets en termes de secteurs, de profils d'entreprises et de missions. Aujourd'hui, l'offre est plus ciblée : avec l'avènement du numérique, de la fabrication additive, des aéroports connectés, de l'innovation ouverte, entre autres, il faut reconsidérer la façon de travailler et de collaborer. Ressources aide les dirigeants et leurs équipes à anticiper ces mutations, à construire les passerelles entre métiers dans des projets toujours plus interdisciplinaires.

Entreprendre implique aussi d'évoluer sans cesse. Ressources passe aujourd'hui un nouveau cap grâce à la formation à la méthodologie Vision auprès du réseau Hommes & Projets. Ce concept réconcilie différentes approches (top/down et bottom/up). Il permet de dupliquer dans les filiales et Business Units de grands groupes un accompagnement homogène des dirigeants et de leurs équipes autour de la "vision de rêve" de leur mission et des axes stratégiques à mettre en œuvre pour la réaliser. C'est un nouveau potentiel pour mon cabinet qui va me permettre d'intervenir davantage dans des entreprises internationales, tout en continuant à le déployer auprès de petites équipes en forte croissance. C'est aussi l'occasion de faire monter en force l'accompagnement de projets stratégiques que je souhaite développer.

### "Osez entreprendre !"

ENAC Alumni a fait partie de mon aventure entrepreneuriale. A sa création, j'ai eu l'opportunité d'intervenir comme coach pour aider à la transition professionnelle. Pendant un an, j'ai accompagné plusieurs membres dans leur repositionnement de carrière. J'ai également contribué au lancement du Club Entrepreneurs de l'association sur Paris. Aujourd'hui, on voit de nombreux entrepreneurs au sein d'ENAC Alumni, en particulier chez les étudiants qui bénéficient d'un écosystème très porteur pour se lancer. Je reste à l'écoute de cet axe entrepreneurial majeur pour échanger les expériences. De plus en plus, lancer son entreprise devient une évidence car le contexte actuel de forte mutation est propice à l'entrepreneuriat. Mon conseil à tous ceux qui veulent être acteur de leur carrière : osez entreprendre !"



*Claire Bouteyre (IENAC T96) is head of Ressources, a consulting firm specialized in supporting top management and their teams through the challenges of transforming organisations.*

"Creating Ressources in 2007 was the result of my academic and professional background, in which personal development played an important role. My motivation to become an entrepreneur came from a desire to think out of the box and to call into question what is existent. Being an actor of one's professional life has always been obvious to me. I entered ENAC with a well-defined professional project to sell aircraft. During my studies at ENAC, I carried out an internship at Continental Airlines in the United States. After I graduated, my first job was in a design office for Dassault Falcon Services as certification manager, then I worked for 5 years in aviation finance for the bank Société Générale. Through these experiences I gained an insight into the aircraft industry, from conception to operations, not forgetting financing. In parallel, personal development helped me manage challenges and stress, either for exams, through tough professional situations or aerial competitions (I've been a pilot since I was 16 years old).

In 2007, it was time to embark on a new project that had matured over time. I wanted to help industrial companies with state of the art technical expertise and leaders in their market to constantly reinvent themselves to be able to take up environmental and social challenges. In order to remain one step ahead, these companies have to surpass themselves. However, no transformation is successful unless the people involved are motivated by a clear and shared vision. After 2 years of training in coaching, Ressources emerged with the aim of helping managers and their teams to progress individually and to undertake business together.

#### **"Undertaking requires evolving constantly"**

Launching a business requires the know-how of developing business and selling. You must build an offer and consolidate your expertise. You also must have tenacity and a clear vision! The first few years enabled Ressources to become known in Val d'Oise where I am based. I have had many different projects in a variety of sectors, company profiles and types of mission. Today, my offer is focused on the new ways of working and collaborating which are emerging with the advent of digital, additive manufacturing, connected airports and open innovation. Ressources

helps managers and their teams to anticipate these evolutions, to build bridges between jobs in projects which are becoming more and more interdisciplinary.

Undertaking also implies constantly evolving. Ressources is taking a new step thanks to the discovery, thanks to the network 'Hommes & Projets', of Vision methodology. This concept reconciles two different approaches, 'top/down' and 'bottom/up'. It's based on the principle of providing support for managers and their teams around a « dream vision » of their mission and the strategic axes they should implement to achieve it. Vision methodology represents a new horizon for my consulting firm and will give me the opportunity of collaborating with international companies and at the same time, being able to work with the concept in small rapid growth teams. It will also add an extra dimension to the support I can provide in future missions of a strategic nature.

#### **"Dare undertake!"**

ENAC Alumni has been part of my entrepreneurship adventure. Since its creation, I have had the opportunity of intervening as a coach in several cases of professional transition. In the space of 1 year, I have assisted several members in redefining their careers. I have also contributed to the launching of the association Club Entrepreneurs in Paris. Today, many ENAC Alumni have become entrepreneurs, in particular students who have benefitted from the ecosystem in place that has boosted them to start a business. I'm always interested in fostering the exchange of entrepreneurial experiences. Society and business are in transition right now and there's a sign that setting up a company is becoming more and more accessible and desirable. My advice to all those who want to be actors of their own careers: "Take the leap, start a company!"



**Matthieu GABE - IENAC 97**  
**Gérant ANORTECH**

#### Pouvez-vous vous présenter ?

Diplômé de l'ENAC, je suis de la promotion IENAC L 97 oprion électronique. Mes premiers pas dans le milieu professionnel ont commencé dans une SSII, PME francilienne qui fut rachetée par la suite par le groupe ALTRAN. Durant ces 4 ans j'ai accompagné des équipementiers aéronautiques tels que Thales, Airbus et bien d'autres dans les métiers de l'électronique et de l'ingénierie système.

Entouré de professions libérales dans ma famille, j'ai toujours été attiré par cette autonomie et cette liberté que propose ce statut. Les changements qui ont vu le jour lors du rachat de l'entreprise où je travaillais, ont été pour moi un facteur d'accélération dans le processus de recherche d'accomplissement de soi. Durant mes premières années, me trottait dans la tête l'idée de créer mon entreprise et goûter à ce sentiment d'indépendance.

#### Comment est né ANORTECH ?

C'est la réponse à des mois de discussions avec mon ancien patron qui m'a encouragé à gagner en responsabilité mais aussi à l'envie qu'avions mon épouse et moi-même d'entreprendre. Nous avons choisi de rester dans ce que nous savions faire : de la prestation de service. Pour se lancer dans la création d'une entreprise, il est capital de connaître bien son métier.

J'ai eu la chance de développer d'autres compétences hors ingénierie telles que la formation, le coaching, l'aide aux supports techniques aux commerciaux et aussi la réponse aux appels d'offre qui m'ont été d'un grand intérêt dans le développement d'ARNOTECH.

Plus de 10 ans que vous avez créé ANORTECH, pouvez-vous nous expliquer ce qui à changer dans votre stratégie ?

Lors de la création de l'entreprise, nous avons fait le choix de nous positionner sur de la prestation de service, puis très rapidement nous avons pris en considération les demandes de nos clients, leurs volontés étaient de développer la partie recrutement de candidats. Ces deux métiers ne sont pas si éloignés puisqu'il s'agit de trouver des candidats, d'évaluer leurs niveaux techniques et relationnels pour ensuite les confier à nos clients.

Le deuxième point qui a évolué, c'est la taille que nous souhaitions à l'origine d'ANORTECH. Nous avions pour idée de nous développer en PME avec quelques dizaines de collaborateurs. Finalement, notre

volonté est de rester une entreprise à taille humaine avec au minimum deux personnes et plus suivant les périodes. Nous avons pour objectif de faire recruter nos consultants par nos clients.

Quelle a été l'importance du réseau dans la création ou le développement de votre entreprise ?

Je dirais que le réseau a été très présent lors du développement d'ANORTECH notamment, le réseau ENAC Alumni puisqu'il m'a permis de signer mon premier contrat avec l'entreprise Thales. Il m'a également permis d'avoir des points d'entrées dans les entreprises lors des démarches de prospection commerciale. On peut dire que le réseau est une solide béquille pour démarrer son activité !

Quel a été votre source de financement au départ ?

J'ai fait le choix de m'autofinancer et de partir avec pour seule ressource mon capital. J'ai eu la chance de pouvoir bénéficier de l'ACCRE (Aide aux chômeurs créateurs d'entreprise) pendant les 18 premiers mois du lancement de l'entreprise. Cette aide a été pour moi très importante puisqu'il est difficile de se rémunérer sur les premières années.

Une définition d'un bon entrepreneur ?

Être entrepreneur, c'est savoir déléguer aux bonnes personnes avec les bons moyens, pour pouvoir se concentrer sur les deux ou trois décisions importantes à prendre par mois mais c'est aussi avoir une bonne dose de courage et de foi.

Quels sont les trois conseils que vous auriez aimé avoir avant de vous lancer ?

J'ai eu la chance d'avoir un patron qui m'a épaulé dans cette démarche, et qui m'a apporté de nombreux conseils...

En voici quelques-uns ci-dessous :

- Se poser les bonnes questions dans la préparation de notre Business Model « Quels produits et/ou service ? Quels clients ? Est-ce que j'ai besoin de compétences supplémentaires ? »
- Bien connaître son métier, un client recherche et achète une compétence particulière.
- Raisonner en termes de résultats et non en chiffre d'affaires
- Se lancer et franchir le pas !



### Can you speak about yourself?

Graduated of the ENAC school, I was in the class IENAC L97, electronics option. I started my career in a consulting company -SSII, Paris Region SMEs which was bought by Altran group thereafter. Since those four years, I worked with aeronautical equipment manufacturers such as Thales, Airbus, and many others in the electronics and systems engineering trades.

Surrounded by liberal professions in my family, I have always been attracted by the autonomy and freedom that this job offers. The redemption of my previous company, was for me a factor of acceleration in the process of self-fulfillment pursuit.

During the first year, I had the idea to create my business and taste the independence feel.

### How was born ARNOTECH?

The answer came after months of discussions with my boss who encouraged me to gain responsibility but also the desire that my wife and I, have to become business men. We have to do the choice to develop what we know how to do: services. It is important to know your business well when you get started your own company.

I had the chance to develop other knowledge like training, coaching, technical support for sales people and also responses to calls for tenders which have been an active interest in the Anortech development.

### More than 10 years that you created ANORTECH, can you explain us what has changed in your strategy?

When the company was created, we made the choice to position

ourselves on service, then quickly, we listened to our customers, their wishes were to develop the recruitment of candidates. These two jobs are not so different, since it is to find candidates, to evaluate their technical and relational skills and then entrust them to our customers.

The second aspect is the size we originally wanted. We had the idea to develop ANORTECH in SMEs with a dozen collaborators. Finally, our desire is to stay a company on a human scale with at least two people and more according to the periods. Our goal is to have our consultants recruited by our customers.

### What was the importance of your contact network during the creation of your business?

The network was very active for ANORTECH development, in particular ENAC community that it allowed me to sign my first contract with Thales. It also allowed me to have business contacts in different companies. I think, ENAC community is a solid crutch to start its activity!

### What was your source of funding initially?

I made the choice to self-finance and to start with my own capital. I used ACCRE (Help for unemployed entrepreneurship) during the first 18 months at the start of ANORTECH. This aid has been very important to me because it's difficult to get paid in the first years.

### Do you have a definition of a good business man?

Being an business man means knowing how to delegate to the right people with real means to focus on two or three important decisions to be taken in the month. Being an business man is also be brave and have faith.

### Do you have any message to our Alumni?

I was fortunate to have a boss who supported me in this process, and who gave me many tips.

Here are a few of them:

- Ask the right questions during Business Model preparation "What products or service? Do I need extra skills?"...
- Know your job, client is looking for a particular skill
- Focus on results and not turnover
- Get started and go for it!





## « JESUI TOMBÉ DANS LA MARMITE QUAND J'ÉTAIS PETIT »

Méziane IDJEROUIDENE - MS MTA 2003  
Président du groupe WEAVING

Retour sur la création du groupe familial GoFast en 1983 par Arezki Idjerouidene.

Arrivé à Paris en 1977, un proche de Kabylie qui démarrait une agence de voyages, a proposé à Arezki Idjerouidene, de débiter sa carrière comme agent de comptoir. Indépendant et travailleur, Arezki créa GoFast Transport en 1983 à Montreuil, une entreprise spécialisée dans le transport des effets personnels notamment vers l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'ouest. Elle s'est ensuite diversifiée dans les déménagements internationaux et le transport de la presse.

La 1ère guerre du Golfe impacta fortement l'activité et la survie même de l'entreprise. Il fallait donc trouver de nouveaux créneaux, c'est alors qu'il fit le pari sur l'ouverture du secteur de l'énergie et sur tous les besoins en transport associé, de et à destination de l'Algérie.

En 1995, Arezki lança son premier affrètement et développa différentes filiales particulièrement dans le voyage, le transit et la logistique dessinant ainsi les premiers contours du Groupe GoFast en France et à l'étranger. Son essor s'est poursuivi par le rachat de la compagnie aérienne Aigle Azur et quelques années plus tard, par la création d'Helifirst et la diversification de ses activités dans d'autres secteurs.

GoFast Group devient aujourd'hui le groupe Weaving avec à sa tête Méziane Idjerouidene (MS MTS 2003), président du groupe et Idir Idjerouidene, directeur général.

Un parcours bien tracé ...

De vendeur de billets à bagagiste sur les vols du Bourget, Méziane s'est initié à plusieurs métiers pour accompagner son père. Sa mère dirigeant une agence de voyages et son père, chef d'entreprise, Méziane, depuis sa plus tendre enfance, a baigné dans l'univers de l'aérien. Lors de notre interview, il nous a confié « *Je suis tombé dans la marmite quand j'étais petit* »

Diplômé en économie du développement spécialisé en relations internationales et diplômé de l'ENAC, il intégrera l'entreprise familiale à la suite de ses études en 2003.

A la tête de l'entreprise familiale...

Très vite, Arezki délèguera à ses fils des missions au sein de l'entreprise afin d'apporter une présence humaine dans toutes les entités du groupe. Pour Méziane, la légitimité auprès de ses collaborateurs se fera naturellement, à force de travail et de proximité auprès de ses salariés. Comme il nous l'explique : « *c'est en travaillant et en mettant les mains dans le cambouis, sans prétention aucune, avec toutes ses équipes qui fait la légitimité d'un homme* ».

L'important est aussi d'être passionné et d'aimer ce que l'on fait. Méziane a su au fur et à mesure développer l'entreprise tout en gardant les bases qui ont fait de celle-ci une success story. Il est nécessaire lors de la reprise d'un établissement de respecter l'existant et le fonctionnement car c'est ce qui constitue l'ADN de l'entreprise.

Ses trois conseils :

- Etre disponible et proche de ses équipes.
- Respecter les femmes et les hommes.
- Mobiliser et impliquer. Quel que soit le niveau hiérarchique, les salariés doivent se sentir impliqués dans les projets de l'entreprise.

La parole d'un Alumni : L'important lorsque l'on entreprend est de croire en son projet, la recherche de financement ne doit pas prendre le dessus et faire oublier que le travail est la base d'une réussite. ....N'attendre aucune facilité et travailler, toujours travailler.... !

# WEAVING

## Back to the foundation of the family business GOFAST by Arezki Idjerouidene.

Arrived in Paris in 1977, a friend from Kabylia who was starting a travel agency proposed to help Arezki to start his professional career as booking agent. Independent and hard worker, Arezki created "GoFast Transport" in 1983 at Montreuil. Gofast was specialized in transportation of personal belongings, in particular to Northern Africa and Western Africa. The company then diversified in international moves and press transport.

The first Gulf war was critical for the company activities. It was necessary to find new growing niches. Arezki made a gamble on the energy sector and all transport's needs from and to Algeria.

In 1995, Arezki launched his first charter and developed different branches in travel, transit, and logistics in France and around the world. The fast growth continued, GoFast bought an air carrier, Aigle Azur, and created Helifirst few years later.

GoFast group is now becoming Weaving Group, led by Méziane Idjerouidene (MS MTS 2003), Chairman and Idir Idjerouidene, CEO.

## A well-marked track...

From ticket seller to baggage handler on the flights from Le Bourget airport, Méziane initiated himself in several jobs to be with his father. Thanks to his mother who managed a travel agency and his father who was CEO, Méziane grew in the aviation world. During our interview, he admitted: "I fell into it when I was a child".

Graduated in economics development specialized in international relations, and graduated from ENAC, he joined the family business after his studies.

## Leading the company...

Very quickly, Arezki delegated to his sons assignments within the company in order to bring a human presence in all the entities of the group. For Méziane, legitimacy with his employees will come naturally, with hard work and proximity! He explains: "it is working and putting your hands in the dirt without pretension with all your team that builds your legitimacy".

The most important is also to be passionate and enjoying what we do. Méziane knew how to develop the firm while keeping the foundations that made it success story. You have to respect the way of working when you are taking over a business. Because it is what constitutes the company's DNA.

His 3 advices:

- To be accessible and close to his team
- To respect women and men
- To mobilize and to involve. Whatever the hierarchical level, employees must feel involved in the company's projects.

Alumni words: The most important when you create a business is to believe in your project, the financing campaign must not overrule and make you forget that work is at the beginning of success. Don't wait after easement and work, always work.





## Sonia ANANE - MS MA 2004 COURTIER EN FINANCE

*Jeune femme entrepreneur, Sonia ANANE a depuis peu créé son entreprise spécialisée dans le financement des particuliers et des professionnels souhaitant investir dans l'immobilier ou désirants renégocier leurs prêts en cours.*

Sonia, pouvez-vous nous présenter « Finances et moi » ?

Après 10 années d'expérience passées dans les réseaux bancaires Français et étrangers en tant que Gestionnaire de Patrimoine et Directeur d'agence sur Paris, je propose aujourd'hui des services de courtage en crédits et assurances en tant que mandataire indépendant pour la Société Finances&Moi. Ma mission est d'informer, conseiller et accompagner les clients dans l'optimisation financière de leurs projets à travers le financement d'acquisition immobilière ou la renégociation de leurs crédits immobiliers en cours. De part mon expérience, je conseille également mes clients en matière d'orientation stratégique dans leur mode de Gestion Patrimoniale Privée en fonction de leurs motivations et besoins.

Quelle a été votre motivation à devenir entrepreneur ?

Je suis une femme ouverte d'esprit, curieuse avec un goût prononcé pour les défis et les challenges, créer mon Entreprise est pour moi un réel accomplissement personnel. Mon expertise me permet de défendre les intérêts de mes clients face aux banquiers et assureurs et de négocier pour eux les meilleures conditions tarifaires. Grâce à mon aisance relationnelle et mon regard tourné vers l'investisseur, il était pour moi naturel de me tourner vers un métier de conseil. Ma satisfaction réside dans la maîtrise, l'optimisation et l'aboutissement des projets confiés.

Pourquoi être sortie du domaine de l'aviation ?

Après mon parcours en école de commerce, j'ai réalisé le master en Après mon parcours en Ecole de Gestion, j'ai réalisé le Master spécialisé en Management Aéroportuaire de l'ENAC. Je souhaitais évoluer dans les directions financières et commerciales de plateformes Aéroportuaires.

A l'époque, le marché du travail dans ce secteur d'activité offrait très peu de postes et j'ai alors saisi l'opportunité de découvrir la Gestion de Patrimoine avec un grand acteur bancaire Français.

Comment organisez-vous votre quotidien pour trouver de nouveaux clients ?

J'accorde une grande importance à la satisfaction du client, cela est possible par la découverte des besoins, l'écoute, la réactivité et la disponibilité. Aujourd'hui, je travaille essentiellement grâce à la recommandation de mes clients. De plus j'ai développé des partenariats avec des acteurs du marché de l'immobilier (Agence immobilières, promoteurs et autres).

Comment pourriez-vous accompagner nos Alumni ?

Compte tenu de ma veille informationnelle, j'offre aux Alumni un accompagnement dans le conseil sur l'optimisation de leur Gestion Patrimoniale (Immobilier, SCPI, Assurances vie, Actifs...) et le Financement de leurs projets.

Ce service s'adresse aux personnes désirant construire, optimiser ou transmettre leurs patrimoines.

Compte tenu de mon attachement à l'ENAC, défendre les intérêts des Alumni me tient particulièrement à cœur, de plus je m'engage à verser une contribution de mon fruit de travail à l'association pour chaque dossier concrétisé.

Depuis votre retour sur Toulouse, vous êtes très impliquée dans l'association ENAC Alumni, pouvez-vous nous expliquer le bénéfice que vous apporte l'association ?

Mon implication au sein d'ENAC Alumni me permet de garder avant tout un lien avec ma passion du Transport Aérien et Aéroportuaire. Mon cabinet est situé au 31, boulevard Carnot au centre de Toulouse, cela me permet d'avoir une réelle proximité avec le tissu local de l'ENAC et de participer activement aux différentes manifestations.

Au cours des prochains mois, je vais conduire le projet de créer un programme de fidélité pour les adhérents de notre association

## Finances & MOI

Young business women, Sonia Anane has recently created her company specialized in the financing of individuals and professionals wishing to invest in real estate or wishing to renegotiate their loans in progress.

### **Sonia, can you speak about your business?**

After ten years in French and foreign banking networks as a wealth manager and agency manager in Paris, I now offer credit and insurance brokerage services as an independent agent for "Finances & Moi".

My goal is to inform, to advise and to support my clients in the financial optimization of loan set-up and the renegotiation of their loans in progress. Thanks to my experience, I offer my advice in private wealth management according to their motivations and needs.

### **What have been your personal motivation to become entrepreneurship?**

I am an open-minded women, curious, I like challenge, and create my company is for me a real personal accomplishment. With my experience in wealth manager and my operational knowledge of network banks, I am able to advise and guide my clients according to their needs. Brokerage allows me to defend the interests of my clients against bankers and negotiate for them the best conditions. Thanks to my abilities for relations and my investor-oriented approach, it was natural for me to turn to a consulting business.

### **Why leave the field of aviation?**

After my studies in business school, I completed the Master in Airport Management in ENAC. I wanted to evolve in the financial and commercial departments of airport platforms. At the time, the job market in this sector was poor, it's why I seized the opportunity to discover the wealth management in French banking actor.

### **How do you organize your work to find new customers?**

I give a lot of importance to the customer satisfaction and this is possible with the discovery of the needs, the listening, the reactivity and the availability.

Today, I work thanks to my client's recommendation. Also, I developed sponsorship with estate agency, land developer....

### **How can you help our Alumni?**

I can offer my advice in wealth management (Real estate, SCPI, Life insurance, assets...) and your financing project. This service is for people who want to build, optimize and transmit their assets.

I am really attached to ENAC, it's why I am keen to defend the Alumni interests. Then, I plan to make a contribution to the association for each file concretized with an Alumni.

### **Since your return in Toulouse, you are invested in the ENAC Alumni association, can you explain us what benefits you found?**

My involvement in ENAC Alumni, allows me to maintain a link with my passion for Airport Transport. My office is located in "31, boulevard Carnot" in Toulouse downtown, this location allows me to have a real proximity with ENAC Alumni and to be in various events.

In the next months, I will manage a project to promote a loyalty program for Alumni members.



## Damien DOMINGUEZ - MS MTA 2006 PDG IXO AVIATION



### En quelques lignes, qu'est ce IXO Aviation SA ?

**IXO Aviation SA est une société Suisse établie à Genève depuis 2010.**

**Notre business principal est la conception et réalisation de modules de formations dédiés et adaptés à nos clients (généralement des compagnies aériennes). Nous produisons entre autres des modules en ligne « E-Learning » permettant aux opérateurs de proposer des formations à distance. Nous offrons également des formations présentielles et sur simulateurs de vol via l'ATO FLEXSIM basé à Orly. L'objectif d'IXO Aviation est d'accompagner l'activité « training » des opérateurs aériens afin que ces derniers puissent s'assurer d'un niveau de sécurité des vols et satisfaire aux exigences réglementaires de leur aviation civile. Notre activité « training » représente environ 80% de nos revenus, 15% « consulting » et 5% « auditing ».**

### Comment est née IXO Aviation ?

L'idée est née de l'écoute des personnels de management des airlines, qui, fin des années 2000 étaient en pénurie de réponse face à des besoins « ad-hoc » de personnels expérimentés dans le domaine du conseil réglementaire (sans doute en raison du passage EASA). Cette écoute du marché faisait également comprendre quels étaient les enjeux de l'activité training au sein d'une opération aérienne (enjeux financiers, réglementaires et sécuritaires), avec une récurrence annuelle et des besoins futurs grandissants.

### Quelles ont été les évolutions de votre business plan depuis sa création en octobre 2010 ? et quels sont vos objectifs à court et à moyen terme ?

L'évolution du BP a glissé d'environ deux années civiles. La charge de travail initialement des années #1 et #2 ont été sensiblement surestimées. Cependant, le soutien financier de nos investisseurs et la persévérance de notre travail, nous ont permis d'atteindre une croissance à deux chiffres durant les six premières années. Cela positionne aujourd'hui IXO Aviation comme un acteur fiable et établi dans le secteur de la formation, du conseil et de l'audit aéronautique. Nos objectifs futurs prévoient un développement accéléré de notre activité et de notre présence au Moyen Orient et en Asie. Nous étudions actuellement la faisabilité d'exploiter des simulateurs de vol dans ces régions.

### Pouvez-vous nous parler de la place du réseau dans la création de votre entreprise?

L'importance du réseau a permis « l'ignition », mais le réseau peut s'essouffler rapidement et l'importance de vos produits gagne sur celle de votre réseau professionnel. Son utilisation est pertinente au début afin de faire rapidement connaître votre jeune entreprise, ses services et ses produits. Puis, il peut de nouveau être utile de façon sporadique lorsque vous démarchez un client qui engage un collaborateur de votre réseau, ce dernier peut alors devenir un point d'entrée potentielle.

### Comment l'association ENAC Alumni peut vous accompagner?

L'association ENAC Alumni pourrait jouer un rôle important dans la mise en relation. Par exemple, l'organisation de « speed dating » présentant les services de jeunes sociétés « innovatrices » pouvant intéresser des majeures ou également des investisseurs du secteur.

### Et vous, qu'est ce que vous pourriez apporter à l'association et aux alumni?

En deux mots : conseil et réseau

### Un message à faire passer à nos alumni qui souhaitent se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat?

La tendance actuelle est celle de créer son « business ». Par essence, l'industrie aéronautique n'est pas un secteur qui accueille aisément une start up ne présentant pas des ressources (humaines, matérielles, financières) solides et sérieuses. Le point de départ est évidemment le business case, il est suivi par la consolidation de l'ensemble des ressources nécessaires à votre entreprise. Notons que le manque d'expérience professionnelle pourrait également être un handicap pour les jeunes diplômés désireux de se lancer dans une création d'entreprise sans le background d'une expérience professionnelle solide. L'accompagnement « d'anciens » serait alors un point à intégrer notamment lors de l'établissement des besoins en ressources humaines.



### Can you talk about you and your company?

IXO Aviation is Swiss firm located in Genève since 2010.

Our principal business is the design and the achievement of training modules appropriate for our customers (generally Airline Companies). We produce online modules in "e-learning" allowing operators to offer distance learning modules. We offer also training sessions and on flight simulators with ATO FLEXSIM in Orly. IXO Aviation aims at supporting air operators training to maintain a high security level and respond to the regulatory requirements of their civil aviation. Training activity is around 80% of our turnover, 15% for consulting and 5% auditing.

### How did you get the idea of your company?

My idea was born in response to the "ad-hoc" needs of experienced staff in the field of regulatory advice, when I listened to the airlines employees, in the late 2000s (probably because of the EASA). The market demand also made clear what were the training activity issues within air operations (financial, regulatory and security issues). These future needs will be growing and recurring.

### Can you tell us the evolution of your business plan since IXO Aviation has been created in October 2010? And what are your long-term goals?

The Business plan evolution has slipped around two calendars years. The workload during the first years has been overestimated. However, investor's financial aid and our hard work let us to achieve double-digit growth in the first six years. Thanks to this growth, IXO Aviation is seen as a reliable professional company in training, consulting and aeronautical auditing sector. Our next goals are to have in Middle East and Asia. We are currently studying the feasibility of operating flight simulators in these areas.

### What was the importance of your network during the creation of your business?

The network allowed the start-up but, be careful, the network can run out of steam quickly and the importance of your products wins over your professional network. At the beginning of the project, the network is very useful because it allows to show our products and services. Also, it can be useful, when you try to introduce your product in company where an alumni works.

### How does ENAC Alumni can help you?

I think ENAC Alumni can be important in relationship between Alumni. For example: the association can organize a "speed dating" presenting young start up services that may interest senior Alumni or investors.

### What could you bring to the association?

Two words: Advice and Network

### Do you have any message to our Alumni who wishes to get into the entrepreneurship adventure?

Actually, the trend is to create his/her business. Conceptually, the aeronautical industry is not a sector that easily welcomes a start-up that does not have solid and serious resources (human, material, financial). The starting point is the business care, and then the consolidation of all the resources necessary for your firm. Also, we can notice that the experience missing can be an obstacle for the young entrepreneurship. Alumni support will be a point to integrate especially when establishing human resources needs.



Damien DOMINGUEZ (au centre) lors de la cérémonie de remise des diplômes des Mastères en 2015

# LA MINEURE ENTREPRENEURIAT AU SERVICE DE NOS ÉTUDIANTS



## Anne GINEST – BOOSTER COMMERCIAL

Antoine SACQUIN, est le premier étudiant de l'ENAC à avoir été retenu pour suivre la Mineure ENTREPRENEURIAT, projet de 120 h sur le semestre 9.

*"Étudiant ingénieur à l'ENAC, l'envie de découvrir le milieu de l'entrepreneuriat m'est venue au cours de ma formation. J'ai choisi la mineure entrepreneuriat pour bénéficier d'un accompagnement de qualité et personnalisé : étant le seul élève à suivre cette mineure, je bénéficie donc d'une attention toute particulière. Au travers de cet enseignement et de la méthode qui m'est dispensée, je construis mon projet en adoptant les bons réflexes et en prenant du recul sur des notions que je découvre (a fortiori les notions commerciales). Cet accompagnement est pour moi une occasion en or afin de mettre toutes les chances de mon côté pour mener à bien mon projet professionnel !"*

Toutefois, l'état d'avancement actuel de son projet n'est pas suffisamment abouti pour en révéler davantage. Rendez-vous fin janvier 2017...

L'accompagnement dont il bénéficie est effectué par BOOSTER Commercial, et consiste en plusieurs rendez-vous périodiques complétés par un suivi téléphonique hebdomadaire. Il devra aboutir à la présentation de différents livrables lors du jury de fin de mineure, dont une ébauche de Business Model Canvas.

La méthode d'Anne GINESTE, qui a été retenue par l'équipe pédagogique de l'ENAC est basée sur les principes de l'Effectuation (S.Sarasvathy) et le "Disciplined Entrepreneurship" de Bill AULET du MIT (Massachusetts Institute of Technology).

Elle utilise les principaux outils des accélérateurs de startup, les méthodes collaboratives et visuelles, à la pointe des nouveaux modes de création d'entreprise, ainsi que sa propre expérience d'entrepreneure dans l'industrie.

La spécificité de son accompagnement tient essentiellement en 3 choses:

1 / La vision globale définitivement orientée client et valeur des nombreux aspects de la création d'entreprise

2 / Les multiples influences internationales qui alimentent sa veille méthodologique et ses pratiques

3 / La diversité des moyens mis en oeuvre pour révéler les talents

Prenant en compte la personnalité du ou des créateurs comme fondement, c'est ensuite son expérience de la formation professionnelle qui lui permet d'adapter:

- le rythme des séances,
- la vitesse de progression,
- les moyens d'action,
- les outils d'analyse ou de travail
- les media d'information
- les supports de formation

Approches traditionnelles et académiques sont associées aux réseaux sociaux, quiz, séries télévisées internationales, MOOCs (Massive Open Online Courses), pour avancer selon un vrai parcours avec des étapes balisées et progressives.

C'est ainsi qu'elle assure une focalisation nécessaire, et évite la perte d'énergie et de ressources.

Le travail collaboratif, (ici quelque peu mis à mal, car le co-équipier d'Antoine est en Hollande ce semestre, et il est seul à avoir été sélectionné pour cette mineure), permet généralement une dynamique de groupe salutaire lors des fréquents doutes qui jalonnent le chemin vers le succès d'un projet.

Initier au Business version 4.0 en complément des formidables compétences méthodologiques, scientifiques et techniques des ingénieurs ENAC, c'est tout l'intérêt de cette mineure Entrepreneuriat! Rendez-vous pour le "pitch" en fin de mineure...

Antoine Sacquin is the first student from ENAC to be selected for the ENTREPRENEURSHIP "mineure" attendance, a 120 hours project during the 9th semester.

*"I found quite an interest in entrepreneurship while studying engineering at the ENAC. I chose the entrepreneurship specification in order to enjoy a first-class and personal tutoring. Being the only student taking this specification, I benefit from a particular care. I've been taught the good reflexes to have when facing so crucial steps, as well as being able to take a step back and have a critical analysis of the worked achieved. This tutoring is the best tool I've ever encountered to better my odds at achieving my goal !"*

However, it's still going on, and it's too early to talk more about the field and content of his project. More information at the end of January 2017...

His tutoring is performed by BOOSTER Commercial. It does consist in several workshops supplemented by a weekly phone follow-up. In addition to method understanding and ownership, it must aim at specific deliveries, as Business Model Canvas (first release) before the end of the period.

The methodology of Anne GINESTE, which has been selected by ENAC educational team is based on Effectuation principles (S.Sarasvathy) and "Disciplined Entrepreneurship" by Bill AULET from the MIT (Massachusetts Institute of Technology).

She uses startup accelerators tools, collaborative and visual methods, at the leading edge of new business startup. And she has also her own entrepreneurship experience in industry field.

What is specific in her approach:

1 / Global entrepreneurship vision, customer and value oriented

2 / International influence in her behaviour and methodology

3 / Diversity in the numerous means to reveal the talents

Personality of the founders is the first basis, and then, she can adapt, thanks to her teaching experience:

- workshop rythm,
- progression speed,
- most effective means of action,
- analysis or working tools
- news media
- educational supports

Traditional and academic methods are associated to social networks, quiz, international TV series, MOOCs (Massive Open Online Courses), in order to progress, following a true path, with identified progressive steps.

That's her way to ensure necessary focus, and to avoid resource and energy lost.

Collaborative spirit, (missing here, just because Antoine's co-founder is in The Netherlands for this semester, and the only one to be selected for this mineure), usually increase the results, giving a group dynamic. Which is usefull regarding the frequence of doubt periods on the way to success.

Introduce ENAC students to Business 4.0, in completion to the great engineering competencies they already have, that's the point of this Entrepreneurship Mineure !

Join us to see the results, at the end of January...

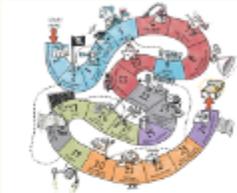
## ENAC Entrepreneuriat

Méthode originale et innovante, inspirée principalement de:

**"Disciplined Entrepreneurship"**  
par Bill AULET du MIT (Massachusetts Institute of Technology)

Et de l'**EFFECTUATION** de Sara SARASVATHY

[Voir Plus](#)



[Glimpse the methodology](#)

**What is Market segmentation**



**How to do Market segmentation**



**Quiz 2 Entrepreneuriat**

[Ressource ici](#)

**To do before next meeting**

[To do list](#)

[www.boostercommercial.com](http://www.boostercommercial.com)



# CRÉATIVITÉ ET INNOVATION DANS LA FORMATION INGÉNIEUR ENAC

Hélène Gaspard-Boulinc – Enseignant Chercheur à l'ENAC

Les systèmes homme-machine du transport aérien posent des défis particuliers aux ingénieurs : prise en compte des « facteurs humains », collaboration avec des métiers utilisant d'autres cadres de référence qu'eux. Pour pallier ces difficultés qui ont mis de nombreux projets en danger, des méthodes de conception adaptées ont été proposées dans les dernières décennies : conception centrée sur l'utilisateur, processus itératif et agile, conception participative par exemple. Ces méthodes sont validées par des succès industriels, tels qu'Apple, et sont enseignées depuis 15 ans en master IHM.

Ces méthodes ne répondent pas encore à tous les défis. Ainsi, les diplômés des écoles d'ingénieurs aéronautiques sont destinés à concevoir et réaliser des systèmes complexes : avions, systèmes de contrôle aérien, ou systèmes de gestion d'aéroport. Parmi ces ingénieurs, ceux concernés par l'interaction homme-machine sont une minorité et doivent composer avec des processus d'ingénierie système bien établis, qui constituent le cœur de métier de leur employeur. Par exemple, un avion est constitué de centaines de milliers de composants, conçus et assemblés au cours de milliers de processus gérés de manière systématique. Il est difficile pour les concepteurs d'IHM d'exiger que la mécanique bien huilée des industriels s'adapte à de nouvelles méthodes, si cela doit mettre en danger les autres processus de conception et de production.

Néanmoins il est possible d'agir à court terme sans attendre que les méthodes d'ingénierie de systèmes homme-machine soient assez mûres pour être systématisées par les grands industriels. En effet, si l'on parvient à former des ingénieurs qui maîtrisent les différentes méthodes, comprennent leurs relations, voire disposent de techniques pour les combiner, alors ces ingénieurs devraient trouver plus facilement leur place dans les processus industriels et être capables de proposer de meilleurs compromis. L'intégration des différentes approches relève alors de la responsabilité de nos jeunes ingénieurs lorsqu'ils arrivent en entreprise, en l'absence de méthode « intégratrice » commune à tous les employeurs.

L'enjeu associé est double : aider les grands systèmes aéronautiques à absorber dans les prochaines années les nécessaires innovations en matière d'interaction homme-machine, et progresser vers la prise en compte des humains comme des composants à part entière de ces systèmes complexes.

Dans le cadre de la refonte du cursus Ingénieur ENAC, nous avons mis

en place les dispositifs suivants pour répondre à ces enjeux :

- **en première année, l'enseignement en Ingénierie des Besoins et des Exigences, en pédagogie active** : il permet aux élèves de combiner différentes techniques telles que les interviews utilisateurs, les scénarios, le prototypage et l'analyse fonctionnelle pour l'élicitation et la formalisation des besoins ;

Exemples de projets : le système de choix de parcours Calimero , l'hélicoptère électrique Volta, une application Bibliothèque, l'avion électrique e-fan 2.0.

- **En deuxième année, la possibilité de participer à la manifestation « 48h pour faire vivre des idées »**, organisée annuellement par l'INSA : ce défi collaboratif associe tous les établissements membres Toulouse Tech et a pour objectif d'inciter les étudiants à travailler ensemble pour faire émerger de nouveaux concepts créatifs, en réponse à des problématiques d'innovation et de développement de nouveaux produits pour les entreprises participantes.

Exemples de défis : Quels nouveaux objets connectés et services pour l'entreprise ? (2013) La fonction assistance pour les personnes âgées dans les bâtiments de demain (2013) L'impression 3D en agro-alimentaire (2015) La voiture sera-t-elle en masse connectée avant d'être électrique ? (2015)

- **En deuxième année dans la majeure SITA** : des projets informatiques permettant de mettre en œuvre une démarche agile sur des problématiques du transport aérien.

Exemples de projet : une application mobile pour le respect de la réglementation des espaces aériens par les pilotes de drones, une application d'aide à l'observation des comportements des passagers pour les postes d'inspection filtrage, un système de visualisation de masse avion en 3D (du prototype au logiciel).

- **En troisième année, en master IHM, une unité d'enseignement Créativité et Design** : l'objectif est l'apprentissage de différentes techniques d'idéation : brainstorming classique, SCAMPER, reverse brainstorming, ou analogie.

L'implication des enseignants-chercheurs dans le cursus Ingénieur ENAC permet d'avoir des projets d'actualité et sans cesse renouvelés. Elle doit être encouragée par la direction des Etudes et de la Recherche pour une synergie enseignement-recherche effective et productive.



# CHALLENGE ENACAVICO



Concours de création d'entreprise dans l'aéronautique.

INNOVER. CRÉER. DÉCOLLER



# LE CONCOURS DE CREATION D'ENTREPRISE AERONAUTIQUE EST LANCÉ



*Michaël BENHAMED*  
Chef de projet du Challenge pour ENAC Alumni

L'ENAC, la référence aéronautique, ENAC Alumni, l'association des diplômés, et AVICO, premier courtier aérien français, unissent leurs forces pour élaborer ensemble et avec le soutien de leurs partenaires la troisième édition du concours de création d'entreprise dans le domaine aéronautique, dont la finale se déroulera en juin 2017 à Paris dans le grand amphithéâtre de la DGAC.

Ce challenge a pour objectif d'accompagner les porteurs de projets et d'encourager la création d'entreprise. Il est ouvert à tout entrepreneur ayant une idée novatrice dans le secteur aéronautique: nouvelle technologie, nouveau service, tant pour la construction que pour le transport aérien.

Lors de la dernière édition, le projet HOLIS, porté par Philippe BARDON a remporté le premier prix de 10 000€ remis par Avico. « Je suis ravi d'avoir participé à ce challenge qui m'a permis de m'exprimer devant un parterre de gens de l'industrie et des investisseurs et je suis extraordinairement ravi d'avoir gagné ce premier prix » confiait-il devant les caméras d'Aérostair TV. « Tout ça, va me donner des opportunités de créer des emplois et puis d'asseoir mes développements sur des compagnies aériennes françaises parce que je suis très fier de faire partie du transport aérien français. »

Les Challengers peuvent postuler depuis septembre 2016 sur le site internet [www.challengeenacavico.com](http://www.challengeenacavico.com). Les candidats admis à concourir par le comité d'organisation prépareront alors un Business Plan qu'ils devront soumettre et défendre face à un Jury lors d'une cérémonie qui se déroulera dans le grand amphithéâtre de la DGAC. Un tuteur leur est proposé pour les aider à affiner leur projet. Alumni, vous êtes les bienvenus pour rejoindre les rangs des tuteurs !

Le Jury du Challenge est composé d'une douzaine de personnalités de l'aéronautique, du monde des affaires et des organisateurs. Ils auront à cœur de sélectionner et d'accompagner le projet le plus créatif et le plus pertinent aujourd'hui, pour faire mieux voler les avions de demain.

La remise des prix aura lieu en juin 2017 lors du prochain Paris Air Forum. Nos partenaires seront heureux d'offrir la somme de 10 000 € à l'équipe gagnante, ainsi que d'autres récompenses pour la deuxième et la troisième équipe afin les aider à concrétiser leur projet. Retrouvez toutes les informations et les dates clés sur [www.challengeenacavico.com](http://www.challengeenacavico.com)

ENAC, offering a wide panel of aeronautics-oriented training programs, serving the air transport industry, ENAC Alumni, the association of ENAC graduates, and AVICO, the leading aircraft broker in France, have decided to join their forces to support this third edition of the Challenge.

This competition for innovative start-up companies is possible thanks to the engagement and passion of motivated partners.

This Challenge aims at supporting and encouraging innovative start-up companies or individuals. Feel free to participate if you have an innovative idea, technology, new service, in the fields of aircraft manufacturing, engineering or air transport.

The second edition awarded the project HOLIS, led by Philippe BARDON. He received the first award of 10 000€, presented and sponsored by Avico. « I was grateful to participate to this competition. I had the opportunity to present my project in front of a panel of air transport industry figures and investors. I was so glad to win this first prize » said Philippe BARDON in front of the cameras of Aérostair TV. « This success should give me the opportunity to create new jobs and better develop the business with French airlines. »

Alone or in a team, specialist in a specific field or not, Challengers have been invited to apply since September 2016, on the web site [www.challengeenacavico.com](http://www.challengeenacavico.com). Candidates who fulfill all requirements will be allowed to participate. They will prepare a Business Plan. The Jury



## CHALLENGE ENAC AVICO

will analyze them and will evaluate them during an oral defense which will take place in Paris (amphitheater of the French CAA - DGAC). The organizers propose to support the candidates providing them a tutor. This will help them to fine-tune their business plan. Dear Alumni, please feel free to join us as a tutor !

The Jury is composed of a dozen of figures coming from air transport figures, business and the challenge organizers. They will be eager to select and accompany the project showing a relevant approach while innovative, contributing to the outstanding reputation of the French aeronautic industry.

The final award ceremony will take place in June 2017 in Paris during the next Paris Air Forum. Our partners will be glad to offer 10 000€ to the winner, and other awards for the second and third team, supporting them to carry out their project.

Find all useful information and important dates on the site [www.challengeenacavico.com](http://www.challengeenacavico.com)

Consultez dès maintenant les actualités du Challenge sur les réseaux sociaux



[www.linkedin.com/groups/8102104](http://www.linkedin.com/groups/8102104)



[www.facebook.com/challengeenacavico/](http://www.facebook.com/challengeenacavico/)

## LANCEMENT DU PRIX ENAC ALUMNI

Ils sont étudiants, jeunes entrepreneurs, seniors aguerris... tous participent au challenge ENAC AVICO. Soyez les premiers à les soutenir et participez à l'innovation de demain !

**Comment les soutenir ? C'est simple... faites un don de 5€, 10€, 20€ ou même 50€ à l'association ENAC Alumni. Un Prix ENAC Alumni sera remis au candidat ou à l'équipe que vous aurez choisi.**

A partir de Février 2017, votez pour votre ou vos candidats favoris sur notre site et offrez-lui (leur) la chance de l' (les) aider financièrement à créer son (leur) entreprise.

[Allez directement sur le site ENAC Alumni pour participer au Prix ENAC Alumni !](#)

There are students, young entrepreneurship, businessman... all participated at Challenge ENAC AVICO. Be the first to support them and participate in future's innovation.

How you can support? It's easy... Make a donation of 5€, 10€, 20€ or 50€ to ENAC Alumni association. A prize ENAC Alumni will be awarded to the candidate or team you have chosen.

In February 2017, vote for your favorite candidate on our website and give him (or them) a chance to help him (or them) financially to start his (their) own business.

[Go directly on ENAC Alumni website to participe !](#)





## ENVOL OU L'ENTREPRISE FONDÉE PAR LES ÉTUDIANTS

L'ENAC, au travers de son cursus de formation ingénieur, prépare les étudiants à faire leur entrée dans le monde actif. Depuis plus de 20 ans, ENVOL (la Junior Entreprise de l'ENAC) recrute les élèves désireux d'entreprendre, afin de participer à un projet de découverte du monde professionnel.

En effet, cette association offre l'opportunité à chacun de ses membres d'acquérir des compétences et de s'investir dans des domaines tels que la gestion, le développement commercial ou encore la trésorerie, des notions indispensables aux futurs entrepreneurs. Afin d'instaurer un climat de confiance avec les entreprises qui nous sollicitent, les étudiants doivent faire preuve de maturité et de réactivité dans leurs prises de décision.

"Nous avons la chance de pouvoir travailler avec de grands groupes tels qu'Airbus, ce qui nous oblige à faire preuve de rigueur, à rendre des livrables de qualité et à être réactifs, bien que nous ne soyons que des étudiants. Ce sont des responsabilités qui nous tirent vers le haut : elles nous aident à grandir plus vite, à mettre un pied dans le milieu professionnel avant la sortie de l'école" dit Sébastien, l'actuel président de l'association. "J'aimerais sincèrement parvenir à montrer aux entreprises que le travail que nous sommes capable d'effectuer est de qualité et qu'elles peuvent nous faire confiance. C'est grâce à elles que l'association existe, que l'on a la possibilité d'élargir la structure afin de proposer à d'autres étudiants de découvrir le milieu de l'entrepreneuriat".

En cette rentrée 2016, l'association est fière de compter dans ses rangs 25 nouveaux junior-entrepreneurs, toujours plus ambitieux.

Dans un souci de progression continue, ENVOL souhaiterait prendre contact avec les anciens de la J.E. (anciennement I.D.E ENAC) afin de solliciter divers avis et conseils. Si cet article a pu raviver certains souvenirs, n'hésitez pas à prendre contact avec le président à l'adresse suivante : [sebastien.vincent@envoljunioetudes.org](mailto:sebastien.vincent@envoljunioetudes.org).

The ENAC, thanks to its formation in engineering, prepares students to make their first step in the professional world. For more than 20 years now, ENVOL (the « Junior Enterprise » of the ENAC) recruits students eager to develop their career, in order to take part in a professional world's discovery project.

In fact, this association provide all of its members with the opportunity to acquire new skills and to invest themselves in several fields such as management, commercial development or accounting, essential concepts for future entrepreneurs. In order to create a trusting environment with the firms which request our services, students must demonstrate maturity and reactivity in the way they take decisions.

"We are lucky to work with great firms like Airbus. This chance requires us to be thorough, to give back good-quality deliverables on time, although we are just students. Those responsibilities help us bring the best in each other: they represent a way of growing up faster, a possibility to get a toehold in the professional community before the end of school" according to Sébastien, the current president of the association. "I would like, truly, manage to show enterprises that the job we are able to make is a really good one and that they can trust our team. Thanks to those firms the association exists and develop its structure in order to beneficiate to new students each year".

As the school year gets under way, ENVOL is proud to have among its staff 25 new and ambitious junior-entrepreneurs.

Seeking for a continuous growth, ENVOL would appreciate receiving some commentaries from formers Junior-Entrepreneurs in order to know their opinion and advices. If this article may have brought back some memories, feel free to contact the president at the following address:

[sebastien.vincent@envoljunioetudes.org](mailto:sebastien.vincent@envoljunioetudes.org).

# 2017... L'ANNÉE DES CONFÉRENCES THÉMATIQUES ORGANISÉES PAR ENAC ALUMNI

2017... Year of ENAC ALUMNI conferences



## 1ère conférence suivi d'une dégustation PVF À Toulouse:

**Mardi 17 Janvier 2017 à 18h30** à l'Amphithéâtre Costes ENAC de Toulouse

### ENTREPRENDRE: UNE DÉMARCHE PERSONNELLE

LA PLACE DE L'INDIVIDU DANS L'ENTREPRENEURIAT ET L'INTRAPRENEURIAT

#### LES INTERVENANTS

MARC CHIESA, IENAC 94 - Directeur Général CGX  
Anne GINEST, Coach professionnel - BOOSTER COMMERCIAL  
Arnaud THERSIQUEL, CEO et Co-fondateur At Home

## À Paris :

**Le Jeudi 2 Février 2017** - Les informations vous seront communiquées par mail et sur le site ENAC Alumni rapidement.

En présence de Gilles Gompertz, Co-organisateurs du Challenge ENAC AVICO et d'autres personnalités de ce magazine.

## 2ème conférence

Mars 2017 \_ Date, horaires et lieu à venir

### INNOVER AVEC L'ESPRIT START UP

## 3ème conférence

Mai 2017 \_ Date, horaires et lieu à venir

### LES ÉTAPES POUR ENTREPRENDRE

Inscription obligatoire sur [www.alumni.enac.fr](http://www.alumni.enac.fr)

Vous souhaitez intervenir lors d'une prochaine conférence... Vous aimeriez traiter d'une thématique en particulier lors d'une future conférence...

Que se soit à Toulouse, à Paris ou dans une autre ville, contactez l'équipe d'ENAC Alumni : [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr)

You wish become speaker at one of the next conferences... You would like suggest a topic at a future conference...

Whether in Toulouse, Paris or another city, please contact the ENAC Alumni team : [contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr)

# REMISE DES DIPLÔMES



**TS13A**



**MCTA13**



**EPL13**

Inspecteurs d'études  
TS13A: JL DALMAU  
MCTA13 : B. Foucher  
EPL13 : L.. Morin, D. Labyt,  
M. Mézière

# MASTÈRES SPÉCIALISÉS ET MASTERS OF SCIENCE PROMO 2016 À L'ISAE



10 remises de diplôme de Mastères et Masters:

IATOM14, GNSS14, MSAATM15, MSAGCSE15, MSAM15, MSAPM15, MSASAA15, MSCNS15, MSMTA15, MSSMA15



Les inspecteurs d'études: IATOM15 Joël Laitselart, GNSS14 Antoine Blais, MSAATM15 Laurent Fournier, MSAGCSE15 Christian Leroux, MSAM15 Sylvie Paniagua, MSAPM15 Nicolas Peteilh, MSASAA15 : Claude Haillet (mutation) / Muriel Gizardin (intérim) / Pascale Puel, MSCNS15 Anne-Christine Escher, MSMTA15 Pascal Duval, MSSMA15 Anne-Marie Schaal



# REMISE DES DIPLÔMES

## IENAC13 & IENAC13 APPRENTISSAGE



Mme R. LAVENAC: Chef de programme pédagogique IENAC, Mr A. BLAS: Inspecteur des études IENAC 13L, Mr M. BENHAMED: Inspecteur des études ENAC 13T, Mr F. HUCHET: Inspecteur des études IENAC 13S, Mme M. MÉROU : Inspectrice des études IENAC 13Appr



Eric François, Parrain de la cérémonie de remise des diplômes IENAC13 et membre du jury du Challenge ENAC AVICO



Remise du Prix URISMIP récompensant la meilleure scolarité à Rouigui DIALLO IENAC 13T



Remise du Prix Fonds de Dotation récompensant un étudiant pour son séjour à l'étranger à Chloé ASSAYAG IENAC 13T TUDelft



Remise du Prix AAAF récompensant le meilleur travail innovant à Alexandre DUCHEVET IENAC 13S IHM



Remise du Prix Pascal BRISSET récompensant la qualité du travail de recherche à Fabien NUSBAUM IENAC 13L



Remise du Prix Robert Aladenyse récompensant le meilleur stage PFE à Nathanaël DEMIHUEL IENAC APPR

**Robert Aladenyse** aura consacré toute sa carrière professionnelle à l'ENAC et à ses étudiants. Fondateur d'INGENAC en 1988 avant de devenir ENAC Alumni en 2012, il a été aussi le grand promoteur des stages en entreprise pour les promotions d'Ingénieurs. Le prix qui porte son nom est remis au Lauréat du meilleur stage de fin d'études et perpétue ainsi la mémoire de ce Grand Monsieur



Remise du Prix Thierry ASBROUCQ, décerné par les élèves au titre de la vie associative à Matthieu DOUCET IENAC 13T



De gauche à droite: Mathy Gonon, Directeur des Etudes et de la Recherche; Eric François, Parrain de la cérémonie de remise des diplômes IENAC13; Marc Houalla, Directeur de l'ENAC; Réjane Lavenac, Chef de programme pédagogique IENAC; Alain Peytavin, Responsable du pôle des programmes pédagogiques.

# ÇA SE PASSE À L'ENAC

## JOURNÉE SURETÉ À L'ENAC

Le 10 octobre dernier, l'ENAC accueillait à Toulouse une journée consacrée à la sûreté du transport aérien et à ses nouveaux enjeux.

Près de 400 personnes sont venues s'informer et comprendre l'évolution de la malveillance portée à l'encontre des aéronefs mais plus généralement de l'ensemble des infrastructures aéronautiques. Conférences et tables rondes thématiques de haut niveau, mais aussi démonstrations de projets de recherche étaient au programme de cette journée.

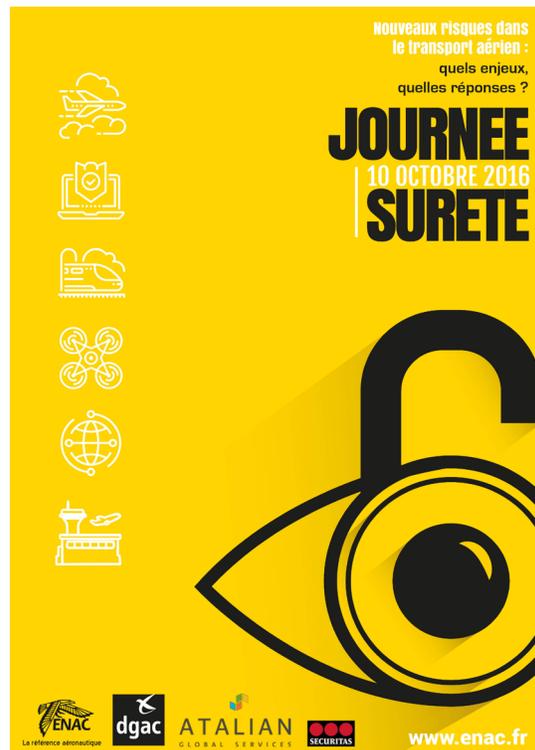
Les interventions de cette journée se sont articulées autour de la question : « Nouveaux risques dans le transport aérien : quels enjeux, quelles réponses ? ».

### Safety Day Meeting

This last October 10th, ENAC organized one-day meeting dealing with air transport safety and news aspects.

Near 400 people came to inform and to understand the aircraft malice evolution and all aeronautics infrastructure. Gathering people and high-level research demonstration was in program.

The whole day was around the question: "New risks in air transport: What's the issues? What answers?"



## JPO DE LA RECHERCHE



Curiosité, partage et convivialité étaient les maître-mots de la journée portes ouvertes de l'ENAC, organisée le 15 octobre 2016.

Avec plus de 1000 visiteurs, elle fut un succès tant pour les visiteurs que pour les personnels et élèves.

Elles étaient organisées dans le cadre de la journée de la Recherche du campus de Rangueil.

### ENAC Opening Day

Curiosity, share and friendliness was keywords during ENAC open day, organized October 15th .

More than 1000 visitors, this day has been a success for students, ENAC personal and visitors.

Those days were organized in the context of search day in Rangueil campus



## INAUGURATION DE LA BIBLIOTHÈQUE

Le 18 Novembre dernier, en présence de Monsieur Marc Houalla, directeur de l'ENAC, Monsieur Jean-Louis Reuland, représentant de la Mairie de Toulouse, du Cabinet Munvez Morel Architectes, maître d'œuvre, a eu lieu la cérémonie d'inauguration de la nouvelle bibliothèque de l'ENAC. Placée au cœur de l'ENAC, elle surplombe la cours d'honneur et dispose d'une terrasse de lecture extérieure en toiture du bâtiment DAURAT.

This last November, 18th in attendance of M. Marc Houalla, ENAC director, M. Jean-Louis Reuland, representative of the city council of Toulouse, Cabinet Munvez Morel Architect, the library was inaugurated. At the heart of ENAC, it overlooks court of honor and has an outdoor reading deck on the roof of DAURAT building.



## POSE DE LA 1ÈRE PIERRE DE LA VOLIÈRE DRONES

C'est un outil unique en France, aussi bien dédié aux entreprises qu'au monde de la recherche. L'ENAC a organisé le 18 Novembre dernier, la pose de la 1ère pierre de la volière drone. Pour Marc Houalla, directeur de l'ENAC, "ce projet a été conçu dans l'esprit d'un fablab régional sur les drones".

À noter que l'ENAC accueillera dans sa future volière l'imav (International Micro Air Vehicles, Conferences and Competitions), la plus grande compétition internationale de drones. Retrouvez un dossier spécial sur les drones dans le magazine #15.

It's a unique tool in France, dedicated to businesses and research activities. ENAC organized the last November 18th, the foundation stone ceremony for drone aviary. Marc Houalla, ENAC director, explained that "this project was created in fablab regional spirit".

It should be noted that ENAC will receive the IMAV (International Micro Air Vehicles, Conferences and Competitions), it's the greatest international competition of drone. Let's find in the magazine #15 a special subject about drone.



## PASSEPORT IMMÉDIAT POUR LES ÉTOILES : GALA'XIE 2016 !

Revivez en images le Gala ENAC du 18 Novembre dernier. Relive with picture, the ENAC Gala on November 18.



SUIVEZ ENAC ALUMNI SUR [WWW.ALUMNI.ENAC.FR](http://WWW.ALUMNI.ENAC.FR) ET SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX  
Follow us on [www.alumni.enac.fr](http://www.alumni.enac.fr) and on social networks



[www.alumni.enac.fr](http://www.alumni.enac.fr)



[Google+/EnacAlumni](https://plus.google.com/EnacAlumni)



[LinkedIn/EnacAlumni](https://www.linkedin.com/company/EnacAlumni)



[Facebook/EnacAlumni](https://www.facebook.com/EnacAlumni)

#### MERCI !

A l'ensemble des contributeurs!

N'oubliez pas que vous pouvez vous aussi participer à votre magazine : proposez des sujets, écrivez des articles, prenez des photos, faites des interviews...

#### THANK YOU !

To all the participants!



Do not forget: you too, you can be part of this magazine: send us ideas for new topics, write articles, take pictures, propose interviews etc.



CONTENU RÉDACTIONNEL : ENAC Alumni  
PHOTOS : ENAC Alumni, Christian Teulé,

ENAC ALUMNI,  
7 AVENUE EDOUARD BELIN  
CS 34005 TOULOUSE CEDEX



05 62 17 43 39  
[contact@alumni.enac.fr](mailto:contact@alumni.enac.fr)  
[www.alumni.enac.fr](http://www.alumni.enac.fr)