

La Lettre du Chémia

ASSOCIATION DES ANCIENS ÉLÈVES
DE L'ENSCM

Septembre 2007

L'année 2007 va nous permettre de fêter ensemble lors de la remise des diplômes en novembre le 100^e anniversaire de la création du diplôme d'ingénieur chimiste de Montpellier.

Depuis cette date de 1907 beaucoup de transformations sont intervenues ce qui fait que depuis quelques années l'ENSCM a pu se placer nationalement et internationalement comme un établissement intégrant au plus haut niveau une formation scientifique et technique en chimie et (depuis une douzaine d'années) en génie chimique, une recherche de premier plan et une priorité permanente pour favoriser les transferts de technologie (membranes, catalyseurs...).

La chimie conserve cette caractéristique unique qui est sa capacité à induire des évolutions et donc des progrès pour beaucoup d'industries. Mais comme le monde, la chimie doit évoluer en permanence afin de toujours mieux s'adapter aux priorités d'aujourd'hui. C'est le projet sur lequel le programme REACH met l'accent : développer une chimie qui doit encore plus s'inscrire dans les domaines de la protection de l'environnement et dans le respect du concept de développement durable.

C'est pour répondre à ces défis que l'école doit pouvoir fonctionner dans une structure d'enseignement adaptée. Or je ne suis pas certain que les locaux de la rue de l'école normale soient idéaux pour répondre à ces nouveaux besoins. Il y a quelques années j'avais amorcé le projet d'un nouveau campus à partir des locaux acquis rue de la galéra. Il n'aura pas de suite c'est évident. L'Université a un autre projet alors il est temps qu'il devienne prioritaire et qu'il s'inscrive dans cette volonté du nouveau gouvernement d'assurer la priorité à donner à l'enseignement supérieur. Des crédits seront disponibles... Il s'agit que Montpellier puisse en bénéficier. Créons un nouveau campus ou se regrouperaient avec l'ENSCM divers enseignements supérieurs technologiques ainsi que de nouveaux centres de transfert et établissons ainsi le grand pôle chimie, biologie, matériaux, nanosciences... Seul gage de maintien dans l'avenir de notre maîtrise dans le domaine de la formation d'ingénieurs.

Patrick Geneste

Un nouvel élan pour la lettre du Chémia, avec ce numéro 14. Il nous a paru nécessaire d'aborder un sujet important, surtout depuis quelques mois pour les industries chimiques, la mise en place du Règlement REACH. Deux approches sont mises en avant dans ce numéro, le point de vue du ministère du travail avec Céline Poujoulas qui a participé à l'élaboration de ce règlement, et la vision d'industriels avec Céline Teilla.

Et puis les réseaux professionnels internet, ils se développent et se multiplient à une vitesse fulgurante, mais sont-ils si efficaces pour les jeunes diplômés en recherche d'emploi ou encore pour les professionnels en prospection pour de nouveaux clients ? Petit tour de la question, par quelques anciens.

Enfin et toujours des nouvelles de ceux qui bougent, ainsi que des événements qui vont arriver en novembre...

La lettre renoue avec les anciens, n'oubliez pas qu'elle ne peut vivre sans votre collaboration. Alors si vous avez des envies d'écriture, des sujets intéressants, des nouveautés dans vos vies, n'hésitez pas à nous contacter (madelaulanie@aol.com).

La lettre est pour les anciens et ne peut fonctionner sans les anciens...

En attendant la prochaine, bonne lecture à tous.

Édito	1
REACH	2-3
Les réseaux internet	4-5
Entretiens	6-7
Informations	8

REACH : Registration, Evaluation, Authorisation and restriction of CHemicals

Le point de vue de deux acteurs : industriel et ministère...



Christèle TEILLA (98), Ingénieur chez EDF
christele.teilla@edfgdf.fr

Quels sont les changements effectués par la société afin de répondre aux exigences du règlement REACH ?

Depuis 2001, EDF et Gaz de France mènent une politique de maîtrise du risque chimique volontaire visant, comme l'exige déjà la réglementation actuelle, à substituer, dès que techniquement possible, des produits dangereux (notamment les CMR) par des produits moins dangereux. REACH s'inscrit dans le droit fil de ces exigences et ne devrait pas entraîner de changements majeurs au sein d'EDF et de Gaz de France.

Quels sont les principaux moyens mis en place, et pour quelles conséquences ?

La maîtrise du risque chimique à EDF et Gaz de France s'appuie aujourd'hui sur le trinôme « Directions Opérationnelles (critères techniques) / Pôle Toxicologie Industrielle (critères toxicologiques) / Direction des Achats (critères économiques) ». Dans le cadre de REACH, les acteurs resteront les mêmes, mais leurs rôles vont évoluer : dès les consultations, la Direction des Achats demandera aux fournisseurs de s'engager à enregistrer ou faire enregistrer les substances concernées par le Règlement ; le Pôle Toxicologie, dans le cadre de sa mission de délivrance d'un avis toxicologique (validation de la composition et de la FDS notamment), vérifiera que les substances ont bien été enregistrées ; les métiers enfin, feront remonter à nos fournisseurs les utilisations que nous faisons de leurs substances et les expositions qui en découlent.

Les dossiers d'enregistrement des substances chimiques vont-ils être faits en interne, si oui par qui (personne spécialisée) ou sous-traités ?

« Utilisateurs en aval » de substances, EDF et Gaz de France ne souhaitent pas avoir à déposer de dossiers d'enregistrement et s'assureront de ne contractualiser des marchés qu'avec des fabricants ou importateurs européens s'étant engagés à répondre aux exigences de REACH en prenant en compte les utilisations spécifiques à nos métiers.

Pour vous, REACH c'est un progrès, c'est nécessaire ou bien c'est une complication de plus qui n'a pas lieu d'être ? Pourquoi ?

REACH constitue un réel progrès pour la protection des travailleurs et de l'environnement. Toutefois, l'évaluation des substances sera longue et difficile et il est certain que de gros moyens seront nécessaires sur le long terme et à tous les niveaux (Agence, autorités compétentes, industries) pour mener à bien cette tâche. L'application de REACH sera donc probablement plus aisée pour les grandes entreprises.





Céline POUJOLAS (03), Ingénieur de prévention des risques chimiques à la direction générale du travail (Ministère du travail)
celine.poujoulas@dgt.travail.gouv.fr

À propos de REACH, quel est votre rôle ?

Au niveau du ministère du travail, je suis la personne en charge du dossier REACH. J'ai ainsi participé à l'élaboration et aux négociations communautaires de ce règlement. Actuellement, REACH étant entré en vigueur, je participe, en lien avec les autres ministères (écologie, santé et industrie) ainsi que la Commission européenne, à la mise en œuvre de ce règlement au niveau français. Cela se traduit notamment par l'organisation des autorités françaises et la définition du rôle de chaque entité dans REACH (organismes d'expertises, ministères, corps de contrôle). En terme d'appui aux industriels, je suis amenée à contribuer à l'élaboration des documents guides européens, ce que l'on appelle les RIPS (Reach implementation projects). Je suis également amenée à sensibiliser les industriels sur cette nouvelle réglementation lors d'interventions dans des colloques, par exemple.

Quels sont les fondements de REACH ?

Le règlement REACH instaure un système intégré et unique d'enregistrement, d'évaluation et d'autorisation des substances chimiques ainsi que de restrictions applicables à ces substances. Il crée une Agence européenne des produits chimiques basée à Helsinki qui est chargée des aspects techniques, scientifiques et administratifs du système. REACH est basé sur une plus grande implication des industriels dans l'évaluation des risques des substances chimiques. La charge de la preuve de la sécurité des produits chimiques commercialisés est renversée et passe des autorités publiques aux industriels. Ils doivent ainsi s'assurer que les substances qu'ils mettent sur le marché n'ont pas d'effets néfastes sur la santé humaine et l'environnement. Les autorités, quant à elles, se focalisent sur les substances les plus préoccupantes.

REACH est entré en vigueur le 1^{er} juin 2007, toutefois la plupart des procédures (enregistrement, évaluation, autorisation, mise en place de l'Agence européenne) sont applicables au 1^{er} juin 2008.

Quelles sont les substances chimiques concernées par l'enregistrement ?

L'enregistrement est le cœur du dispositif REACH. Il doit permettre sur 11 ans de recueillir des informations sur les dangers et les expositions des substances produites à plus d'1 tonne/an, soit plus de 30 000 substances. Une substance chimique ne peut être mise sur le marché si elle n'a pas été enregistrée au préalable auprès de l'Agence européenne des produits chimiques.

Quelles sont les échéances pour l'enregistrement ?

La phase d'enregistrement tout comme la plupart des procédures REACH est applicable 1 an après l'entrée en vigueur du règlement, soit en juin 2008. Après le 1^{er} juin 2008, pour une première mise sur le marché, l'enregistrement de la substance est un préalable à sa commercialisation. Par contre pour les substances « existantes » d'ores et déjà sur le marché et compte tenu de leur nombre important, un calendrier progressif d'enregistrement sur 11 ans est mis en place. Ces substances doivent être au préalable pré-enregistrées par le fabricant ou l'importateur s'il souhaite bénéficier de ce régime transitoire. La phase de pré-enregistrement dure 6 mois à compter de juin 2008. L'objectif de ce pré-enregistrement est de regrouper les déclarants potentiels et les utilisateurs en aval d'une même substance dans un « forum d'échange d'informations » afin de mutualiser les données nécessaires à l'enregistrement pour diminuer les coûts et les essais sur animaux.

Les délais d'enregistrement de ces substances sont déterminés suivant des critères de danger et les tonnages de mise sur le marché, soit :

- a) 3 ans et demi après l'entrée en vigueur du règlement (1^{er} décembre 2010) pour les substances :
 - classées comme CMR de catégorie 1 ou 2 produites ou importées à plus d'1 tonne/an ;
 - classées R50/531 produites ou importées à plus de 100 tonnes/an ;
 - produites ou importées à plus de 1 000 tonnes/an.
- b) 6 ans après l'entrée en vigueur du règlement (1^{er} juin 2013) pour les substances produites ou importées à plus de 100 tonnes/an.
- c) 11 ans après l'entrée en vigueur du règlement (1^{er} juin 2016) pour les substances produites ou importées à plus de 1 tonne/an.

Les enregistrements volontaires, avant ces délais, sont bien entendus possibles.

Pour vous, REACH c'est un progrès, c'est nécessaire ? Pourquoi ?

Compte tenu du manque de connaissance sur la plupart des substances chimiques mises sur le marché, soit près de 100 000 et des limites du système réglementaire actuel, un système tel que REACH était nécessaire au niveau européen pour mieux identifier les risques des substances chimiques. Ce nouveau règlement représente ainsi un enjeu considérable de développement durable (sécurité sanitaire et environnementale) et de politique industrielle. Il vise à garantir un niveau élevé de protection de la santé et de l'environnement, en améliorant la connaissance et l'information sur les produits chimiques et en accélérant les procédures de gestion de risque. Par la nouvelle procédure d'autorisation, les substances les plus préoccupantes (tels que les CMR) seront progressivement substituées par des substances plus sûres.

Les réseaux professionnels sur Internet. Réal intérêt ou effet de mode ?

Les réseaux internet se multiplient, séduisant de plus en plus de salariés et de patrons à la recherche de clients ou d'une reconnaissance professionnelle. Ces réseaux deviennent alors de nouveaux instruments de gestion de carrière et même de recrutement.

Un des avantages revendiqué par ces réseaux est l'égalité entre tous. En effet, chacun peut y exposer son profil professionnel et son projet professionnel avec les mêmes outils. Des relations se nouent permettant d'approcher des personnes que l'on pouvait penser inaccessible. Pour certains, l'apparition de ces réseaux est « une révolution comparable à l'arrivée de l'imprimerie ou du téléphone ».

Mais si ces réseaux comptent beaucoup d'inscrits, trop sont encore peu actifs, ne mettant pas en avant leurs contacts et hésitant à s'engager sur la voie du partage de connaissances.

Il reste également des questionnements sur le hola que pourraient mettre certaines entreprises vis-à-vis de leurs employés inscrits sur ces réseaux de peur de voir des informations confidentielles divulguées sur la toile ou encore de voir leurs meilleurs éléments appelés par des entreprises concurrentes...

Les témoignages recueillis parmi des Anciens de l'école résument les avis de jeunes actifs sur ce nouvel outil de communication professionnel.

Quelques chiffres...

- > 7,5 millions de personnes sont connectées à LinkedIn.
- > 1 million d'inscrits sont présents sur le site du leader français Viadeo.
- > Sur Viadeo, on compte 4 500 mises en relation directes effectuées chaque jour.
- > 2,5 millions de consultations ont lieu mensuellement sur Viadeo.
- > 75 % des membres de Viadeo sont des salariés, 13 % sont des chefs d'entreprise et 6 % des free-lances.

The LinkedIn logo, featuring the word "Linked" in a grey sans-serif font and "in" in a white sans-serif font inside a blue rounded square.The logo for 6nergies.net, with the number "6" in white and "nergies.net" in white on a blue rectangular background.The Viadeo logo, with the word "viadeo" in a blue sans-serif font and a small orange square above the "i".The Ziki logo, featuring a colorful cluster of dots in blue, pink, green, and yellow to the left of the word "ziki" in a blue sans-serif font.The XING logo, with the word "XING" in a teal sans-serif font and a stylized yellow and teal arrow-like symbol to the right.

Marion HEREM (05). mherem@yahoo.fr

Je suis inscrite sur les réseaux Viadeo et Apec. Même si je ne recherche pas activement un autre poste, j'aime rester en contact avec les offres proposées et que mon CV soit regardé spontanément par les recruteurs. Cela me sert également d'indicateur sur l'intérêt que suscite mon profil.

À cela s'ajoute aussi la possibilité de consulter les profils d'amis de promo et de suivre le parcours de chacun.

Les points forts des réseaux ? Un pied dans le marché de l'emploi, un œil sur les offres et les tendances. J'ai déjà été contactée par des agences de recrutement.

Leurs points faibles ? un format de CV standard où il est difficile de marquer sa différence. Certains réseaux demandent également une contrepartie financière à l'extension des services proposés.

Charline SIMON (00). charlinesimon@yahoo.fr

J'ai connu le réseau Viadeo par un de mes collègues à une époque où je me posais des questions sur l'orientation à donner à ma carrière. Viadeo était pour moi l'occasion d'entrer en contact avec des recruteurs potentiels. Viadeo est très utile pour prendre des renseignements sur une personne avant un premier rendez-vous (client, fournisseur ou recrue potentielle).

Par contre, il est moins aisé d'effectuer des recherches pour cibler une population particulière. L'outil de recherche proposé gratuitement est en effet très limité. En payant un abonnement mensuel il devient alors possible d'accéder à des critères de recherche plus élaborés.

Vincent BERTHÉ (05). vincentberthe@yahoo.fr

Je suis inscrit sur Viaduc depuis ma dernière année à l'ENSCM. Au début je ne savais pas pourquoi, si ce n'est que Guther nous en avait touché un mot, et puis finalement, lorsqu'il s'est agi de chercher du travail dans l'industrie (en parallèle d'une thèse hein !) il s'est avéré super intéressant de savoir qui travaillait/où/faisait quoi/comment... bref de pouvoir récupérer un maximum d'informations sur les gens d'une boîte.

Les points forts :

- > Très bien pour récupérer de l'info/exposer son projet professionnel à des vieux de la vielle.
- > Très bien aussi pour obtenir des réponses rapidement, jusqu'à présent j'ai toujours été surpris par le répondant des gens que j'ai sollicités.

Les points faibles :

- > Le prix. Sur Viaduc au début tout est gratuit et puis au bout d'un moment « bing », si on veut entrer en contact avec de nouvelles personnes il faut s'abonner, et je trouve que ça ne vaut pas le service rendu, mais bon je suis quand même inscrit alors...

Il y a quand même pleins de personnes qui ne sont pas visibles sur ces réseaux en ligne d'où l'intérêt de récupérer la liste des membres de l'AAE...

Adolphe CHOAY (01). adolphe.choay@free.fr

Je suis inscrit sur 2 réseaux pro, LinkedIn et Viadeo, ainsi que sur 2 réseaux persos, copainsdavant et facebook. Si ces derniers ne m'ont pas vraiment servi à grand-chose, les premiers ont en revanche plusieurs intérêts non négligeables.

Avant tout, s'y inscrire nécessite de réfléchir sur son poste, sa fonction, ses activités, son périmètre d'intervention, etc. bref une analyse qu'on ne prend pas toujours le temps de faire le nez dans le guidon.

On pourrait même avancer l'hypothèse que cet exercice permettrait à certains de se rendre compte que ce qu'ils font leur déplaît, voire les soûle.

Leur usage est assez simple et intuitif mais en pratique se limite à un seul objectif : prospecter, soit un (nouveau) boulot soit de nouveaux clients.

Ces outils sont bien évidemment très efficaces pour cette activité mais restent à l'état de simples outils, les mises en relation sont certes facilitées et le réseau structuré mais cela ne dispense pas de construire et de soigner son réseau professionnel.

Car faute d'un développement classique de son réseau, on ne trouve dans une telle communauté que des prospecteurs et peu de prospects, un peu comme en boîte de nuit...

**Laurent MATHIEU (03).
klbator2003@yahoo.fr**

Inscrit depuis un peu moins d'un an sur Viadeo, je l'utilisais au départ pour chercher des anciens de collège, lycée et autres prépas pour savoir ce qu'ils faisaient. Je me suis vite rendu compte que ce genre de sites pouvait être effectivement utile pour créer un vrai réseau professionnel et envisager plus facilement de changer de boulot, ce qui n'est pas encore mon cas.

Je pense que c'est moins adapté pour la recherche d'un premier emploi. De plus le visionnage possible des personnes ayant consulté le profil de l'utilisateur est plutôt intéressant : on peut ainsi voir des chasseurs de têtes passer de temps en temps, mais aussi des clients, des fournisseurs...

Un défaut toutefois à ce genre de sites, leur but est lucratif et l'abonnement annuel n'est pas donné. Toutefois une utilisation gratuite est toujours possible mais assez limitée. Ça peut être malgré tout une bonne occasion de créer un vrai réseau entre anciens élèves via le hub ENSCM créé sur Viadeo, alors venez tous vous y inscrire !



Entretien avec Sébastien PONCET (Promotion 99)
Business Account Executive chez Johnson Matthey (JM)
(sebastien.poncet@matthey.com)

Vous êtes en charge des ventes de catalyseurs sur la France et l'Allemagne. Quel fut votre parcours ?

À la suite de l'ENSCM, je souhaitais rester dans le monde de la chimie tout en rencontrant de nombreux interlocuteurs à l'international. Je me suis donc tout naturellement orienté vers un master spécialisé en marketing B to B (Business to Business) à l'EM Lyon. Après 2 années à la stratégie et au marketing chez Rhodia, j'ai rejoint Clariant afin de développer les ventes dans la chimie fine pharmaceutique. Ce poste fut passionnant, à l'interface de la production, de la R & D interne et de celle du client. La gestion de comptes clés m'a également permis d'appréhender la complexité des modes de décisions dans des multinationales qui travaillent de plus en plus en réseau d'équipes disséminées à travers le monde.

Pourquoi avoir choisi de rejoindre Johnson Matthey, un des leaders de la catalyse ?

L'innovation permanente en catalyse et les technologies de l'environnement assurent une croissance forte à Johnson Matthey depuis de nombreuses années. Des réglementations environnementales se mettent en place dans de nombreux pays, nécessitant souvent l'usage de catalyseurs (pots catalytiques, marché du CO₂). En outre, la fin programmée du pétrole conduit à la recherche d'alternatives énergétiques long terme, moins polluantes et issues de matières premières renouvelables : les biocarburants mais également les piles à combustibles requièrent l'utilisation de métaux précieux. Johnson Matthey est très impliqué dans ces programmes internationaux et vient d'ailleurs de gagner un prix d'innovation pour le projet Hydrosol (fabrication d'hydrogène en four solaire) en Espagne.

La Chaire de développement durable accordée à l'ENSCM et présidée par François Guinot prend donc tout son sens et assure une position forte pour les futurs diplômés dans ce secteur en plein boom.

Quelle valeur ajoutée vous a apporté l'ENSCM ?

Incontestablement des connaissances solides en chimie fine et en catalyse. En outre, de nombreux anciens sont en poste dans toute l'industrie, ce qui m'a permis de me créer rapidement un réseau autour des valeurs de l'école, et d'organiser quelques repas plutôt conviviaux entre anciens.



ILS CHERCHENT DU TRAVAIL

CÉLINE POUJOLAS (03)

Actuellement en poste au ministère du travail, je suis chargée de la réglementation sur les produits chimiques (mise sur le marché et prévention des risques professionnels). Je souhaite désormais mettre à profit mes compétences réglementaires dans l'industrie ou en cabinet de conseil. Pour plus de détails sur mon parcours professionnel, vous pouvez consulter mon profil sur viadeo ou bien me contacter directement.

Mail perso : poujoulasceline@yahoo.fr

Mail professionnel : celine.poujoulas@dgt.travail.gouv.fr



Entretien avec Philippe ROUVIÈRE (Promotion 90)
Directeur Achat chez Bluestar Silicones
(philippe.rouviere@bluestarsilicones.com)

Vous occupez aujourd'hui une fonction qui semble éloignée de votre formation initiale à l'ENSCM, comment en êtes-vous arrivé là ?

Malgré un cursus scientifique j'ai toujours été plus attiré par l'économie. J'ai passé 4 ans chez L'Oréal où je m'occupais des Achats et Méthodes. Cela m'a ensuite permis d'intégrer Valéo, où j'ai appris le métier d'acheteur. Entre 1994 et 2007 j'ai occupé différents postes (opérationnels, fonctionnels, stratégiques) : J'ai commencé en tant que coordinateur achat en matériaux plastiques, puis j'ai occupé des postes de directeur achat dans des divisions de plus en plus importantes, jusqu'à diriger les achats de l'activité thermiques et moteurs. Au début de cette année je suis revenu à mes premières amours. À l'heure actuelle j'organise le service achat au niveau mondial chez Bluestar Silicones (anciennement Rhodia Silicone), filiale du groupe chinois Bluestar.

Comment définiriez-vous votre métier ?

J'occupe une fonction stratégique au cœur de l'entreprise. Présent au comité opérationnel de la société je suis en contact avec tous les services : production, R & D, Qualité, Supply Chain, Business. Je me trouve également à l'interface entre la société et les fournisseurs externes. J'analyse les coûts, par exemple d'un changement de matière première : Quel avantage cela représente en tenant compte du coût de la matière première et des validations que cela nécessite ? Quel est l'impact qualité ? Que va engendrer la mise en œuvre de cette nouvelle matière ? J'essaie ainsi d'optimiser les coûts tout en préservant le niveau de qualité nécessaire.

Dans quelle mesure votre diplôme d'ingénieur est-il un atout au quotidien dans votre métier d'acheteur ?

Je gagne en crédibilité par rapport à des personnes ayant reçu une formation purement commerciale, car j'ai le bagage technique nécessaire pour comprendre les contraintes et les impacts d'un changement de matière ou de matériel. Je suis capable d'échanger avec les différents acteurs, services techniques et fournisseurs, ce qui me fait davantage apparaître comme un réducteur de coût que comme un chasseur de prix.

Qu'aimeriez-vous dire aux étudiants de l'ENSCM ?

Aujourd'hui un ingénieur qui ne veut pas faire de paillasse pense souvent à occuper des fonctions commerciales. Il y a pourtant un vrai déficit en acheteur issu du monde technique. Si vous avez la fibre économique, il y a de vraies opportunités. Désormais l'acheteur n'est plus bridé par la R & D comme à une certaine époque, c'est un vrai travail d'échange. Les grosses sociétés chimiques tendent aujourd'hui à professionnaliser la fonction d'acheteur, qui n'existait pas jusqu'alors, dans une optique de réduction des coûts. Pour ces fonctions les ingénieurs sont très appréciés. La double formation est un atout, mais si vous avez la chance de pouvoir vous former pendant vos stages comme je l'ai fait, de belles carrières s'ouvrent dans les achats, où les salaires sont aussi bons que ceux des meilleurs commerciaux.



NOUVELLES

Tous nos vœux de bonheur pour Simon Clavaguera (04) et Sonia Rullière qui se sont mariés le 18 août 2007.

Toutes nos félicitations à Julien Galy (04) et Emeline Pomier pour leur union qui s'est déroulée le 30 juin 2007.

Un congrès à annoncer,
une réunion d'anciens à
préparer ?

La lettre est là pour faire
passer le message.
Pensez-y !

Vous cherchez un
travail, vous en avez un
à proposer ?

Faites-le-nous savoir et
nous publierons votre
annonce dans la lettre.

ILS ONT BOUGÉ

Sonia BRUN (05), Doctorant, UNIVERSITÉ MONTPELLIER 1,
sonia.brun@univ-montp1.fr

Raphaëlle HERMITTE (01), Responsable de laboratoire,
LABORATOIRES CHAUVIN, *raphaelle.hermitte@tiscali.fr*

Fasséli COULIBALY (98), Post-doctorant, UNIVERSITY OF AUCKLAND
(NZ)

ILS ONT BOUGÉ AUSSI...

Valérie GRAND (97), Scientist, CAMBRIDGE DISPLAY TECHNOLOGY (UK),
vgrand@cdtltd.co.uk

François CARON (95), Directeur commercial, STOWE WOODWARD
FRANCE, *francois.caron@stowe-woodward.fr*

Pascal STERLE (89), Gérant, INDSYTEC SOLUTIONS,
psterle@club-internet.fr

Des idées pour la
lettre ?

N'hésitez pas et
faites-nous part de vos
suggestions :

madelaulanie@aol.com

Merci à tous ceux qui se
sont investis dans cette
lettre, notamment les
personnes interviewées
et Catherine Debras.

ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

Comme tous les ans en novembre, c'est la traditionnelle Remise des Diplômes. Cette année, les 23 et 24 novembre, la promo 07 a la chance de fêter en plus les 100 ans du diplôme ENSCMien.

C'est l'occasion pour tous les anciens de se retrouver pour faire la fête. Préinscrivez-vous donc dès maintenant sur www.aae.enscm.fr. Plus on sera nombreux, plus la fête sera belle... On vous attend !

Pensez à votre cotisation 2007 (pour une lettre en couleur !)

Membre en activité : 50€ (couple 80€)
Membre doctorant ou retraité : 25€
Membre sans emploi : 15€ (couple 25€)
Membre affilié : 10€

Règlement par chèque à l'ordre de AAE-ENSCM
8, rue de l'École Normale - 34 296 MONTPELLIER Cedex 5