

Membres du Club Affaires

Coaching et Formation

Marc Poupinel, Promotion 90



Profil: ex-banquier d'entreprises de toutes tailles (dont 8 ans à Londres) jusqu'en 09/2007
Consultant free-lance en management de transition

professionnelle pour les RH

Contact: 28 av Gaugé 78220 Viroflay, Mob 0610989756 contact@marcpoupinel.com

Services proposés:

ENTREPRISES :

- Entreprises en croissance : formation/coaching du middle management en leadership et finance (Airbus France et UK)
- accompagnement/conseil de start-ups.
- Entreprises en restructuration : accompagnement à la création d'entreprises dans le cadre de plans

de départ volontaires ou de PSEs.

PARTICULIERS :

- Accompagnement/Conseil en orientation pour les 16-25 ans.
- Accompagnement/Conseil
 - Les cadres et techniciens de 30-50 ans en reconversion entrepreneuriale.
 - les 16-25 ans créateurs d'entreprises

Clients :

Grandes entreprises ex : Airbus (via C9 Consultants), Lagardère/ Cisco / Danone PSA / IBM (via Altedia).

Facturation: sur mesure

Développement d'Affaires

Miroslav Jelcic, Promotion 03

Profil: Représentant et développeur d'affaires Apporter les produits et services de ses sociétés partenaires (industrie du plastique, consortium de 6 sociétés allant de l'architecture à la construction) pour les placer auprès des donneurs d'ordres et des acheteurs.

En tant qu'ancien de la L.C.F.E de Rothschild à Paris et gérant de patrimoine, conserve une activité minimale dans le conseil, via un partenaire à Dubaï faisant du Wealth Management et du conseil aux entreprises (Haut de Bilan, fusac,...), ainsi que dans l'immobilier d'entreprise.

Contact: 0609725019, miroslav.jelcic@royal-invest.lu

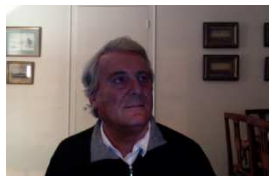
Services proposés : Plusieurs domaines :

La construction de bâtiments clef en main, Conception et construction de maisons à énergie passive, Représente une usine spécialiste du verre et de l'aluminium,

Cible : Cherche grands groupes pour

- des appels d'offres dans le secteur du Bâtiment et de la construction en général
- et des distributeurs (type Leroy Merlin, grossistes spécialisés) pour placer des produits du quotidien en plastique, du marbre, verres de fenêtres sous la norme française Cekal.

Facturation : Pourcentage



Pascal Monier, Promotion 70

Profil : Mise en relation par important réseau relationnel Développement commercial..

Apporteur d'affaires, membre du comité pédagogique du MBA luxe ESLSCA, administrateur AAE.

Retraité spécialiste bancaire de la fidélisation par le biais de cartes privatives ou universelles, Ancien directeur régional de Cetelem, Directeur commercial de Finalion "filiale crédit consommation du Crédit Lyonnais", Directeur du développement du groupe Cofinoga, conseiller chez Barclays produits tous supports).

Contact : 2 cité du Général Négrier, 75007 Paris, 0607675445, Dom 0147055858
Mail:dpmonier@free.fr

Services proposés: commercialise son réseau, ex. cabinets d'avocats pointus (fusions acquisitions supérieures à 50M d'euros)
Possibilités de trouver des stages ou jobs dans le domaine des marques prestigieuses du luxe

Cibles: Immobilier haut de gamme commercial et professionnel (carré d'or Parisien). Portefeuilles ou actifs à basculer de gestion de portefeuilles bancaires classiques. Multi-produits vers conseiller indépendant dédié. Ventes et achats de résidences secondaires dans le midi et vignobles toutes régions. Oeuvres d'art: sculpture et peinture.

Facturation : me contacter. Exigence: contact bi mensuel pour suivi des affaires en cours. Je m'engage à reverser une partie à déterminer des commissions à l'AAE en fonction des résultats. Je ne souhaite pas sauf incompétence dans certains domaines, diversifier les Anciens acceptant de travailler en toute confiance avec moi. Mon principe: transparence et honnêteté.

Edition

Jean François Vigier, Promotion 84

Profil : Gérant fondateur chez Auber Graphic, société spécialisée depuis 1993 dans l'édition à caractère publi-promotionnel. Activité : création graphique - PAO - Impression de tous types de

documents papier tels que : CV, têtes de lettre, chemises et autres documents administratifs, brochures, flyers, rapports d'activité, tarifs...

Cibles : tout le monde

Services aux Entrepreneurs

Sebastien Clèdes, Promotion 93

Profil : Consultant senior
Contact : SOCIETEX Corporate Finance - www.societex.com - 22 avenue de la Grande Armée 75017 Paris - 06 63 17 74 29, LD: 01 44 01 06 96 - sebastien.cledes@societex.com.

Services proposés : Conseil en transmission d'entreprises, évaluations d'entreprises
Cibles : Recherche des prescripteurs auprès des patrons de PME > 2M€ de valorisation (experts comptables, avocats, CGP, ...)
Facturation : fixe et variable au succès

Jean-Xtophe Ordonneau, Ingénierie Financière, Promotion 94

Profil : Depuis sa sortie de l'école, accompagne les entrepreneurs. Fonde en 1996 Melcion, Chassagne et Cie. Outre son 3ème cycle à L'ESLSCA, il a suivi des cours au CNAM, à Standford et à Sciences Po. Fondateur de Melcion, Chassagne & Cie, Trusted advisors to Entrepreneurs. Président de l'AAE.

Clients : Sociétés de toutes tailles (0 à 4500 salariés à ce jour), toutes industries et géographiquement en France, USA et Asie du Sud Est (Hong-Kong, Singapour et Philippines).

Contact : jxo@melcion.com
+33660995977

Services : Accompagnement de l'Entrepreneur tel un "sparing partner" ou un "virtual board member".

Cibles : Entrepreneurs, c'est à dire ceux qui veulent constamment être : en contrôle de leur destinée ET à la poursuite de nouveaux défis.

Facturation : A la libre appréciation du client (avec une obligation de nous rencontrer une fois par mois minimum).

Investissements Financiers, Immobiliers, Art

Françoise Benistand, Promotion 90

Profil : Présidente de 16 Investissement - Architecte d'intérieur - Chasseur immobilier - détention d'une carte d'agent immobilier - certification Lean six sigma de l'Ecole Centrale Paris - Françoise Bénistand a effectué l'essentiel de son parcours professionnel au sein du secteur financier, dans un environnement international avant de créer 16 INVESTISSEMENT pour revenir à ses passions : l'immobilier et l'architecture.

Contact: 16 INVESTISSEMENT - 65 rue des Vignes 75016 Paris - 0621142425, fr.benistand@icloud.com.

Services proposés : Accompagnement de vos projets immobiliers dans le cadre d'une démarche patrimoniale. 16 INVESTISSEMENT est le spécialiste de la mise en valeur de petites surfaces destinées à la mise en location meublée.

1- Chasseur immobilier,
2- Prestation d'architecte d'intérieur pour des rénovations de petites surfaces. La prestation comprend l'étude et la conception du projet, la gestion des appels d'offre des entreprises, la coordination du chantier, la présélection du mobilier voire la remise d'un book pour les agences ; soit une solution "clés en main" pour une mise en location dans les meilleurs délais. 16 INVESTISSEMENT repense l'espace existant dans l'objectif d'accroître le rendement du bien de l'ordre de +25 à +40%.

3- Prestation de "Home staging" pour des biens destinés à la vente ou à la location meublée,

Cibles: Professions libérales, chefs d'entreprises, cadres supérieurs souhaitant se constituer un patrimoine immobilier à forte rentabilité. Mise en place de partenariats avec des CGP, des experts-comptables et des agences immobilières.

Facturation : suivant la surface des biens rénovés, prix au m2 ou au forfait.

Gérard Commerot, Promotion 69



Profil :

Il a effectué sa carrière dans les grandes agences

de publicité américaines, Il a créé différentes agences revendues depuis, pour se consacrer à sa passion depuis l'âge de 25 ans: l'art contemporain.

Services proposés :

Conseiller les chefs d'entreprise ou les particuliers dans la constitution ou la diversification de leur patrimoine en investissant dans des œuvres d'art. Ticket mini pour avoir un artiste coté 10.000 euros.

En dessous de 5000€, c'est un investissement plaisir dont la récompense sera l'avènement de l'artiste. Rendement 9% / an.

Supports :

Toiles, photographies, sculptures

Portefeuille: 30% artistes en devenir, 70% artistes cotés

Cible 30-50 ans :

Jeunes collectionneurs : portefeuille de 30% de jeunes artistes en devenir à fort potentiel 70% d'artistes connus et cotés.

Cible au-delà de 45-50 ans:

Le Chef d'entreprises peut investir 5 pour mille de son CA en œuvres d'art s'il les expose dans son entreprise et récupérer le prix d'achat de l'œuvre.

Apporteurs d'affaires :

conseils en gestion de patrimoine, conseils en reprise d'entreprise, agents immobiliers, responsables Fusac.

Fiscalité :

1. Pas d'ISF.
2. Plus-value réduite en proportion du nombre d'années de détention
3. Pas de plus-value après 12 ans
4. Régime tva objets d'art réduit à 5.5%



Véronique Lasserre, Promotion 88

Profil : Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant, CARRARE FINANCE.

Contact:

vlasserre@carrarefinance.fr
www.carrarefinance.fr,
www.handipat.net.

Responsable Club Affaires

- Optimisation fiscale (impôt sur le revenu et ISF),
- Etudes patrimoniales (points de fragilité, régimes matrimoniaux, transmission de patrimoine, SCI...),
- Retraite, santé et prévoyance, individuelle ou collective,
- Gestion de trésorerie, épargne salariale.

Services proposés:

- Accompagnement et conseil patrimonial pluridisciplinaire. Statut CIF réglementé par l'AMF. Courtier en assurance, agent immobilier et Intermédiaire en opérations de banque et de services de paiement.
- Conseil en placements financiers et immobiliers de qualité,
- Sélection de partenaires sur le marché (+30 fournisseurs)

Encours moyen: 160 K€, entre 50-700 K€ et +, âge entre 13-85 ans.

Cibles: chef d'entreprises (TPE, PME), professions libérales, officines, cession d'entreprise, familles.

Facturation : Conseil : facturation d'honoraires ponctuels ou forfaits d'abonnement. Recommandations financières non facturées pour l'ESLSCA.

Gael Matte, Promotion 99



Profil : Courtier en Assurances et en prêt immobilier au sein du groupe Concorde Invest. Cabinet de courtage de financement pour l'immobilier chez Concorde Crédit, Courtier en assurance IARD pour l'entreprise, immeuble, santé et prévoyance chez ABCAST Assurances.

Contact : ABCAST ASSURANCES - CONCORDE CREDIT
11, rue de Milan 75009 Paris, 0650040000, LD 0175000486, gmatte@concorde-crédit.com, www.concorde-invest.com

Services proposés :

Conseil et placement contrat assurances Responsabilité Civile, Bureaux, Santé et prévoyance individuelle et collective - BtoB
Conseil et placement contrat assurances emprunteur - BtoC.
Conseil et recherche de Crédit immobilier + Rachat de crédit immobilier (Résidence Principale & Investissement locatif) - BtoC.

Cibles:

Assurances : PME - TPE – Travailleurs non salariés situés en France.
Particulier réalisant une acquisition immobilière en France.
Crédit immobilier : Particulier réalisant une acquisition immobilière en Ile de France.

Facturation :

Honoraires de 800 euros pour la recherche de prêt immobilier et de 350 euros pour le conseil, suivi et validation de finançabilité du dossier.
Pas d'honoraires pour le courtage d'assurance.

Philippe Perez, Promotion 95, Trading Promotion 03

Profil:CGP, ancien de l'asset management @ SGAM, BNP Paribas IP, Amundi

Contact: EIRL LABOUREURS
www.facebook.com/laboueurs
114 bis rue d'Epinay, 95100 Argenteuil,
0760155020, Bur 0139817060
perez.ph@neuf.fr

Services proposés:

- Spécialisé sur la gestion long terme, l'amélioration et la transmission d'un capital existant
- gestion de portefeuille actions conseillés ou comptes gérés
- placements immobiliers et financiers conseillés

pour créer des revenus complémentaires, optimiser la constitution de capital ou réduire la pression fiscale chez les clients.

Cible : particuliers, cadres, professions libérales, patrons de PME, cédant d'entreprises, héritiers

Encours moyen : 200k€ pour la gestion de patrimoine (entre 50k€-4M€), 300k€ pour les comptes actions gérés (entre 0,3-1M€)

Âge moyen : 45 ans (entre 25-80)

Facturation : sur la performance des comptes gérés, sur les produits placés, consultation gratuite

Services informatiques

Christophe Choux, Promotion 98



Profil: Consultant
Senior
PEOPLESOFT

Contact: C2
CONSULTING -

73 av de la République 92350 Le Plessis-
Robinson

christophe.choux@c2consulting.com.fr-
0621661268

Services proposés: AMOA entre comptables et
directeurs financiers et informaticiens

Cibles: DAF, grand comptes, banques
Assurances.

Mourad Chaari, Promotion 84



Profil : Président de
la SAS - Fondateur et
Directeur général

Contact : PROSPECTIVE LABS
44 rue Monge - 75005 Paris
Mourad Chaari - 07 81 25 09 84
desk@prospectivelabs.com
www.ProspectiveLabs.com

Services proposés : Conseil, Assistance
technique et Réalisation de projets innovants
en Web Marketing et E-commerce.
Activités annexes : Formation informatique et
site de vente en ligne.

Cibles : PME et départements spécialisées de
Grands comptes

Facturation : Au forfait ou en régie

Services Juridiques

Pierre Chicha, Promotion 94

Profil :

Avocat en droit du travail

Contact : 33 rue de la Tour, 75116 Paris Mob.
0643752646, Bureau 0145031312
pierre.chicha@cabinet-chicha.com

Services proposés : Contrat de travail,
licenciement

Clients : entreprise principalement et parfois
salariés

Services en Ressources Humaines

Arnaud de Thoré, Promotion 76

Profil : Directeur du Développement Commercial amont, directeur du développement et gestion des grands comptes chez Hudson.

Anciennement DRH chez Bouygues, Banque
Contact : HUDSON www.hudson.com - 176 av Charles de Gaulle 92522 Neuilly sur Seine Cedex, LD 0158565921, Standard 0158565856 - arnaud.dethore@hudson.com

Services proposés :

- Recrutement cadres et dirigeants
- Outplacement, aide à la mobilité, intermission, s'occupe des cadres de l'entrée à la sortie.

Cibles : Tous types de client, plutôt PME, PMI, ETI car en temps de crise, les grands groupes gèrent les recrutements.

Management de Transition

Jean-Luc Violeau, Promotion 78

Profil: Ancien Directeur Financier et Directeur Général de sociétés en France et à l'étranger
Actuellement : Manager de Transition chez « Managers en Mission »

Services Proposés : Le Manager de Transition apporte une solution opérationnelle à l'entreprise lors d'une situation imprévue ou complexe. Il vous permet de bénéficier de compétences de haut niveau afin de **renforcer ponctuellement** vos équipes de direction.

Nous apportons notre appui sur les fonctions :

- Direction Générale
- Direction Financière
- Direction des Ressources Humaines
- Direction Industrielle, Logistique, Supply chain

- Direction du développement
- Direction des achats
- Direction des systèmes d'information

Nous intervenons dans le cadre de processus normés : Analyser, Conduire le changement, Assurer la continuité.

Contact : « Managers en Mission », réseau de 80 Managers de Transition expérimentés et spécialisés, couvrant les principales fonctions et thèmes de l'entreprise.

Mob : 06 09 61 91 21

jeanlucvioleau@managersenmission.com
Facturation : honoraires 800 – 1200€ / jour