

CPA, Executive MBA HEC : un Réseau de Réseaux

(Éditorial de l'annuaire 2006 du CPA, Executive MBA HEC)



Laurent RENARD (95/P)
Directeur Général

Au-delà de la centaine de conférences, petits déjeuners et autres événements organisés par nos 18 groupes professionnels, rappelons les événements phares et les « premières » qui ont marqué la période de juin 2005 à juin 2006.

Le 17 mai 2006 dernier s'est tenu notre traditionnel « Observatoire CPA du management », qui avait pour thème « La maîtrise des portefeuilles de projets apporte-t-elle un avantage concurrentiel », et accueillait encore cette année un plateau de qualité.

Le 27 mars 2006, le premier forum Carrières commun HEC-CPA a réuni, dans les locaux d'AXA, partenaire et sponsor de cet événement, 330 personnes qui, d'après l'enquête de satisfaction, ont particulièrement apprécié la qualité des ateliers et speed meetings.

Le 23 mars 2006, 100 CPA ont assisté à la conférence dégustation de grands crus au George V dans le cadre de l'inauguration de notre partenariat avec le Wine & Business Club et 20 CPA ont dégusté le repas gastronomique de Philippe Legendre (18/20 au Gault & Millau).

Le 14 mars 2006, c'était le premier événement du Club Cigare CPA-HEC, qui a réuni 70 personnes dans un restaurant gastronomique en présence de l'ambassadeur de Cuba, invité d'honneur de cette soirée.

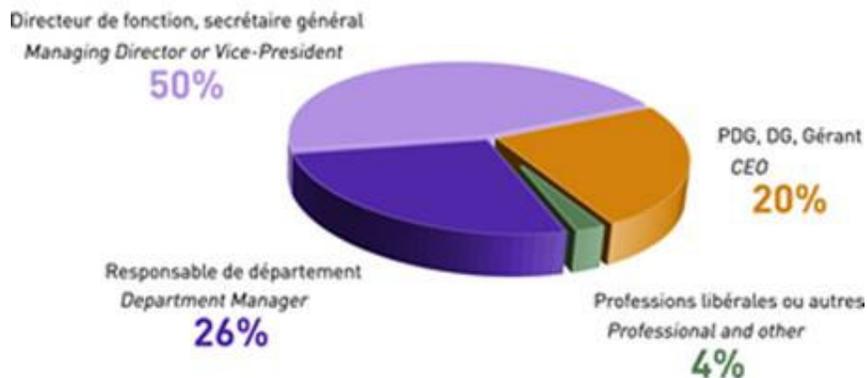
Après avoir accueilli successivement ces dernières années, Renaud Dutreil (secrétaire d'Etat aux PME, aux Professions libérales et à la Consommation), Louis Gallois (président de la SNCF) et Maurice Levy (président du directoire du groupe Publicis), nous avons eu le plaisir de recevoir, le 19 janvier 2006, pour notre Forum des groupes professionnels, Guy Dollé, CEO d'ARCELOR, le n°2 mondial de l'acier, au cœur de l'actualité dans sa tentative (réussie 5 jours après) de prendre le contrôle de DOFASCO. Dix jours après, Mittal lançait une OPA sur Arcelor, confirmant toute l'actualité de cette question...

Le premier groupe professionnel commun CPA-HEC « Administrateurs et mandataires sociaux » a remporté un beau succès en réunissant 120 personnes à la porte de Champerret pour sa première conférence le 2 juin 2005 et, depuis presque un an maintenant, des CPA participent largement aux activités du groupe régional « HEC Yvelines » ou encore à celles d'« HEC bénévolat ».

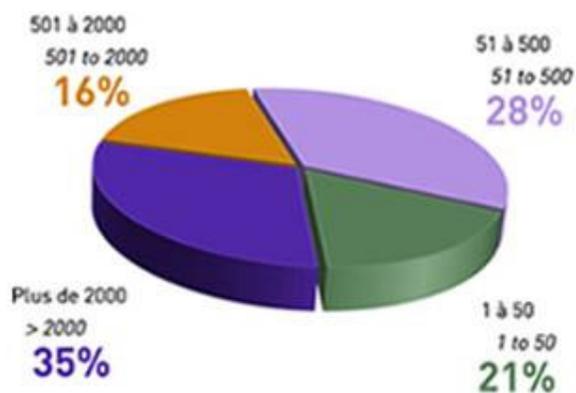
Enfin, lors de notre assemblée générale du 15 juin 2005, vous avez plébiscité notre rapprochement avec l'association HEC (95%).

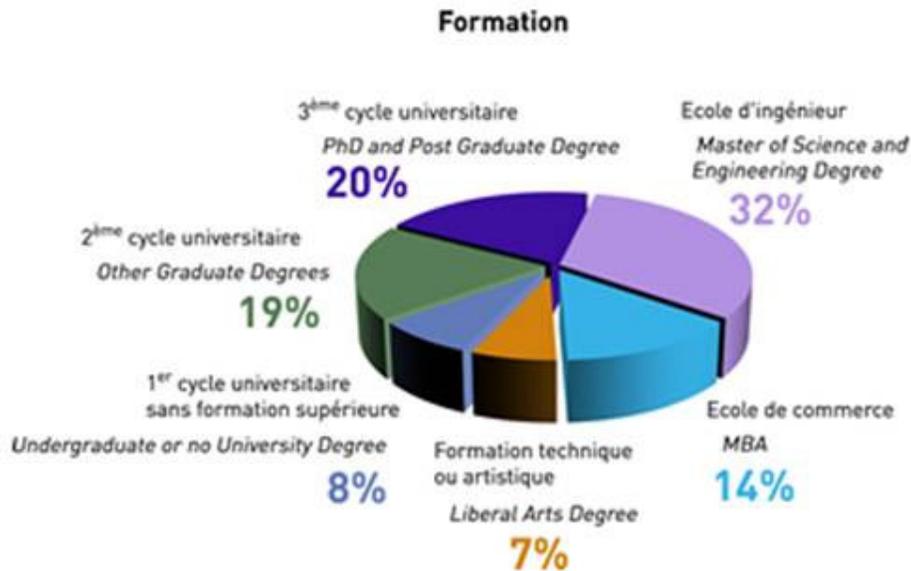
Portrait type du CPA, Executive MBA HEC, actuellement en formation :

Niveau de responsabilité Management Responsibilities



Taille de la société Company Size





Age : 39 ans en moyenne

Expérience professionnelle : 14 années en moyenne

Expérience internationale : 80 %

20 % de femmes, en progression constante (contre 10% seulement il y a 10 ans) mais à développer pour alimenter le flux des femmes dirigeantes.

L'éducation, outil de plus en plus stratégique des nations :

L'éducation est devenue depuis quelques années un marché mondial (où la taille critique devient majeure) tout aussi stratégique que la Défense. En effet, pour préserver/imposer sa culture, ses valeurs et... son pouvoir d'achat, vous pouvez, soit investir dans l'armée pour obtenir un résultat (très direct) en 5 ans, soit investir dans l'éducation pour obtenir un résultat (plus en douceur) en 25 ans. La manière « directe » étant de moins en moins acceptable (sauf exception) dans les pays développés, les enjeux se sont portés sur le terrain de l'éducation.

Les trois critères qui déterminent la valeur, et donc la reconnaissance, d'une école sont:

- les accréditations et classements: être parmi les meilleures écoles au monde à avoir les 3 accréditations (AMBA, EQUIS, AACSB) et être régulièrement classée comme meilleure école française, et souvent européenne, est très important. Pour entrer dans le top 20 mondial, il faut également avoir tous les « produits » (pour les « 20 ans » - Grande école Master, pour les « 30 ans » - MBA, pour les « 40 ans » - Executive MBA) de la gamme Business School, avec chacun d'eux bien classé; ce qui n'est pas le cas de nombreuses écoles, n'ayant qu'un ou deux « produits » significatifs.
- la Puissance du réseau : égal au produit de la qualité de la Relation par le Nombre des membres ($P=R \times N$). Avec environ 35 000 membres (HEC+CPA), nous constituons de loin le plus important réseau européen et « Cercles et réseaux d'influence » (paru en 2005 au Cherche Midi) nous

classe, parmi les réseaux écoles, respectivement HEC N°2 et CPA N°3, donc, ensemble...bien placés par rapport au N°1 (CPA classé 14^{ème} Réseau français, toutes catégories).

- le coût : il est nécessaire d'être compétitif par rapport aux écoles ayant des classements comparables, tant au niveau national, européen ou même mondial, ce qui est toujours le cas aujourd'hui.

Réseau : mythes et réalités

Le concept de réseau est porteur de beaucoup de fantasmes ou de critiques. Il convient, pour tenter d'y voir plus clair, de distinguer d'abord les réseaux à liens faibles des réseaux à liens forts. Ils sont souvent corrélés aux réseaux ouverts (liens faibles) et aux réseaux fermés (liens forts). Dans un réseau fermé, il existe un point commun entre tous, avec souvent une notion de sélection ou de vécu fort en commun, qui a développé le respect mutuel et/ou une forte complicité. Dans un réseau ouvert à tous, il n'existe aucun point commun, aucun vécu commun, aucune épreuve initiatique commune. Le seul point commun est l'envie de recevoir, sans vouloir forcément donner. Evidemment, cela ne marche pas ; accessible à tous, mais souvent, aussi, profitable à personne. Les réseaux fermés, à liens forts, sont de plusieurs types, dans le désordre : école, sportif, intellectuel, confessionnel, maçonnique, prestige, corporation professionnelle, etc.

Les meilleurs exemples de réseaux ouverts, à liens faibles, sont les réseaux sociaux informatiques. L'outil, la forme de ce genre de réseau, est intéressant et novateur (et est certainement à reprendre, comme un outil en marque blanche, au sein des réseaux fermés existants) mais le contenu, le fond, est souvent inexistant. Tout système où tous veulent prendre, sans rien apporter est, inéluctablement, condamné à s'asphyxier très vite. Et même si (suivant la théorie de Milgram, fondatrice de ces « réseaux »), nous sommes souvent à bien moins de 6 contacts des personnes les plus illustres de ce monde, il ne faut pas oublier que nous sommes tous bien souvent à encore beaucoup moins de 6 contacts de personnes en grande difficulté, souvent proches de nous.

Il n'y a pas un réseau, mais des réseaux, dont les membres retirent plus ou moins de bénéfices en fonction de ce qu'ils apportent eux-mêmes. Même si vous avez réussi à intégrer un des réseaux les plus sélectifs, que ce soit en termes d'épreuve, de conditions d'admission ou de parrainage, si vous ne participez pas aux événements, si vous ne prenez pas de responsabilités (pour développer votre propre « visibilité »), et si, en plus, vous n'êtes pas à jour de votre capitation, il est évident que votre retour sera infiniment moindre que celui d'un camarade participant régulièrement à des événements, n'hésitant pas à plancher devant des groupes, tout en étant à jour des obligations que sa qualité de membre lui confère. Deux membres d'un même réseau, deux investissements différents, deux retours incomparables.

Tous ceux qui ont reçu, ont commencé par donner. Le réseau, c'est comme la vie. Si on donne beaucoup, on peut espérer recevoir beaucoup, si on donne peu, il faut s'attendre à ne rien recevoir, ou très peu. Ce qui, somme toute, est assez moral. Le réseau n'est pas la panacée mais reste, tout comme la démocratie, le plus efficace des systèmes, lorsque l'on s'y implique un tant soit peu. Pour avoir des attentes réalistes par rapport à votre réseau, il convient de savoir si vous avez donné autant

par le passé que ce que vous espérez recevoir aujourd'hui. Combien de camarades avez-vous reçu en entretien, invité à déjeuner, aidé en apportant votre expertise sur un projet ou recommandé personnellement auprès de vos relations ? Après avoir répondu à ces questions, vous êtes à même d'évaluer ce qu'il est raisonnable d'attendre de votre réseau. Et si ce n'est pas assez pour vous, il n'est jamais trop tard pour commencer à s'impliquer...

A l'heure du tout prochain rapprochement avec l'association HEC, et donc de la fusion de nos 2 réseaux pour devenir le plus important réseau « Ecole » européen avec environ 35 000 membres, il est plus que jamais nécessaire de faire preuve d'ouverture et d'engagement. Ouverture pour profiter de nos complémentarités et s'enrichir de nos différences tout en nous rapprochant autour de nos nombreuses valeurs communes. Engagement, pour faire fructifier ce formidable potentiel qu'est ce grand réseau dont nous allons être partie intégrante avec nos camarades d'HEC, afin de profiter, ensemble, de cet effet de taille que beaucoup nous envient. Si vous attendiez un signal fort pour vous impliquer, vous l'avez, et il est temps de donner à votre réseau la dimension et la profondeur auxquelles vous pouvez prétendre.

Tous connectés au réseau Internet ?

Lorsque l'on a fait le CPA, Executive MBA d'HEC, et que l'on a consacré des centaines d'heures à travailler sur des cas, il est une chose qui prend bien peu de temps par rapport à tout celui que l'on a déjà investi dans sa formation et qui permet d'optimiser considérablement le retour attendu de cette démarche : prendre le temps de remplir complètement et précisément son profil dans la base afin d'être visible et repérable sur ses compétences et spécialités, et prendre le temps de parcourir le site Internet pour connaître tous les services offerts par le réseau CPA pour pouvoir participer aux événements qui permettront d'exploiter au mieux cet effet réseau. Ce temps, d'une heure au maximum, soit moins de 1% de celui de la formation, aura certainement le meilleur rapport retour sur investissement de tout celui investi dans la démarche CPA.

De même, entre un CPA cotisant et profitant de tous les services induits de l'association CPA pendant 20 ans et un CPA déconnecté de l'association pendant 20 ans, il n'y a qu'un écart d'environ 8 % du coût total investi (formation + 20 ans de cotisation). On évalue bien la différence, très nettement supérieure à 8 %, de retour sur investissement qui en résultera sur cette période de 20 ans. Aujourd'hui, faire le CPA sans se connecter au réseau, via son fournisseur d'accès qu'est l'association CPA, c'est comme acheter un ordinateur sans le relier à Internet.

Encore plus forts au sein d'HEC :

Notre prochaine assemblée générale du 8 juin devrait sceller définitivement notre rapprochement avec l'association HEC et nous réunir pour un cocktail commun en forme d'apothéose pour donner, à partir du 1^{er} janvier 2007, naissance au plus important réseau « Ecole » européen avec environ 35 000 membres. Le Réseau, proprement dit comprendra notamment 55 groupes professionnels (17 CPA + 38 HEC), 65 groupes internationaux (4 + 61), 30 groupes nationaux (6 + 24), 22 clubs de loisirs (3 + 19) et quelques centaines de promotions (Master-grande école, MBA, EMBA, Doctorats, Mastères), fédérées par les Décurions. Ce Réseau est une chance et nous y apporterons toutes nos particularités pour l'enrichir ensemble, au profit de tous. Nos sites Internet respectifs, nos revues respectives mais aussi nos annuaires

respectifs, fusionneront et donc, l'annuaire CPA 2006 est un « collector », unique par son format apprécié et reconnu parmi tous les autres annuaires « école » existants, et également un des plus complets quant aux renseignements fournis. Les échanges, les synergies et la complicité avec nos camarades d'HEC sont d'ores et déjà une réalité tangible qui ne cesse de grandir chaque jour. Unis, nous serons encore plus forts.