

# Portraits d'anciens

## Michel Hanotte (ISEP 1963): L'ISEP m'a tout apporté

L'ISEP, pour le jeune étudiant arrivant tout droit d'une taube de province, c'est tout d'abord PARIS, la capitale, le foisonnement intellectuel du quartier Latin : étonnement, surprise, découverte d'une nouvelle vie!

L'ISEP dans les années soixante, c'est une jeune école, rien n'est gagné, il faut se battre, travailler constamment, se tenir à la pointe de cette nouvelle technologie l'électronique, pour prendre rang dans le concert des « Grandes Écoles ».

L'ISEP 63, c'est enfin une promo soudée, dynamique, un esprit d'équipe et qui le restera (70% de participation à notre 40° anniversaire l'an dernier !).

63 CSF : Premier contact avec l'industrie : C'est l'époque bénie pour nous, où on vous recrute et rémunère un an avant votre diplôme, bien nécessaire quand on prend la décision comme moi de fonder une famille. Parachuté dans un labo de recherche et développement, on s'aperçoit que l'acquis technique à l'ISEP est de bon niveau, pas de problème d'adaptation et bien vite on innove car il s'agit d'être au top mondial.

Mai 68 : découverte de la dimension sociale de l'entreprise, les idées bouillonnent, un monde s'écroule, une « Nouvelle Société » s'entrouvre et bien sûr, à moins de trente ans on est en première ligne.

70 CSF devient THOMSON-CSF. Pour moi changement de division, changement de décor, le marketing, le commercial et le management m'éloignent progressivement de la technique. Organisation des chantiers extérieurs, ouverture sur le monde, l'Amérique du Sud, le Moyen Orient, l'Afrique, le Pacifique...

80 Toujours le commercial et le management mais à l'autre bout de la chaîne : après « les grands systèmes », les « micros » composants électroniques : nouvelles technologies mais surtout « comment redresser une unité

à la dérive » ? Chasse aux centimes, stopper les pertes, innover, attaquer le marché mondial, travailler avec la Chine, se battre contre les japonais et les américains ; mais aussi délocalisations et hélas les premiers plans sociaux et les drames qu'ils génèrent.

86-90 Nationalisé : une nouvelle équipe se met en place ; révolution de palais, méthodes nouvelles, formation, me voici aux « Ressources Humaines » avec toutes leurs dimensions et pour 15000 personnes un nouveau métier !

91 - Le siège : la Direction Générale, « business development », direction de grands projets ; il faut courir le monde de l'Atlantique à la mer de Chine, des USA à la Russie nouvelle et bien sûr sans oublier le Moyen Orient, constituer les équipes, contrôler les dépenses, assurer les résultats, rendre compte, rendre compte... et motiver les hommes !

96 Privatisation : l'environnement change à nouveau, arrivée des actionnaires qui demandent des comptes eux aussi, changent les hommes mais comprennent qu'il faut aussi apprendre à écouter ; me voici au Saint des Saints : le Conseil d'Administration du Groupe ; les honneurs et bientôt le départ !

Et l'ISEP dans tout cela ? Mais il m'a tout apporté, mon premier métier bien sûr, mais aussi un esprit : le sérieux, le travail en équipe, l'ouverture, l'adaptabilité, le sens de la rigueur et la nécessité du travail approfondi, l'imagination, la joie de gagner, la fierté d'appartenir aux meilleures équipes mais aussi que « rien n'est jamais acquis ni définitif ».

2002 se reposer enfin, retrouver le temps de la famille, où l'on n'a pas assez vécu et qui a bien changé pendant ces trente neuf ans, mais il y a encore tellement de choses à faire et à découvrir ! Ailleurs !

## Georges Dedryver (ISEP 1962) : Une carrière dans les Télécommunications

Je suis sorti de l'ISEP en 1962 ; c'était l'époque où les ingénieurs trouvaient facilement du travail et je suis donc rentré à Sud Aviation que j'ai quitté un an plus tard pour faire mon service militaire car mon sursis avait expiré.

L'ISEP était connu des Services techniques de l'Armée de l'Air car un de nos professeurs appartenait à ce service ; j'ai pu faire mon service militaire dans cette organisation où je me suis intéressé à la fiabilité des radars embarqués sur les avions de chasse et j'ai pu montrer que l'habileté des pilotes à faire atterrir les appareils en douceur avait un rôle déterminant dans la fiabilité des radars. Cette expérience m'a permis d'être recruté par L'Électronique Marcel Dassault pour étudier la fiabilité prévisionnelle des premiers calculateurs à circuits intégrés

C'est en 1965 à 26 ans que je suis rentré à la CGCT (Compagnie Générale de Constructions Téléphoniques) qui appartenait au groupe ITT où je suis resté 35 ans jusqu'en 2000, date de mon départ à la retraite.

Dans cette Société qui a changé plusieurs fois de propriétaire, j'ai connu trois étapes : développement technique, direction de projet de développement, activités commerciales.

### 1. Activités techniques

De 1966 à 1973, je participe au développement de l'un des premiers calculateurs à circuits intégrés, destinés aux Télécommunications civiles et d'un système de commutation de messages, dont la principale application fut la réalisation d'un réseau pour la compagnie Aéroflot couvrant le territoire de L'Union Soviétique.

### 2. Direction de projet de développement

En 1974, le groupe ITT, auquel appartient la CGCT, transfère l'activité développement des commutateurs de messages dans sa filiale Espagnole à Madrid, et on me demande de prendre en charge ce projet. J'ai la responsabilité de recruter et d'animer une équipe comprenant des ingénieurs français, anglais et espagnols ; ce fut une expérience très intéressante sur le plan technique, mais surtout sur le plan humain qui s'acheva en 1976.

### 3. Activités commerciales

Le retour dans la société mère fut plutôt difficile car mes collègues français et moi avions été oubliés par la direction générale ; c'est à cette époque que j'ai été chargé de créer une équipe pour promouvoir les nouveaux produits de commutation.

En 1981, la Société est nationalisée ; nous sommes chargés de développer des réseaux de vidéocommunications à fibres optiques, j'ai la responsabilité de mettre en place le programme avec le client. Ce fut un projet très difficile et très coûteux pour la société : deux réseaux furent installés à Paris et à Montpellier.

En 1986, L'État décide de privatiser la Société, et d'introduire un deuxième système de commutation numérique dans le réseau français, et de faire un appel d'offres pour choisir le système et les nouveaux actionnaires. C'est le début d'une nouvelle période d'incertitude.

En 1987, la société est vendue à Matra et Ericsson (joint venture), je suis nommé directeur commercial et suis chargé de négocier les programmes de commandes de centraux téléphoniques, les marchés d'études d'adaptation et d'en suivre l'exécution. J'ai poursuivi cette mission jusqu'en 1999 et à cette date, plus de 5 millions de lignes avaient été installées et des contrats d'études représentant plus d'un million d'heures d'études avaient été obtenus. À cette activité se sont ajoutées des campagnes à l'exportation en Argentine, en Afrique et en Chine et de très nombreux voyages en Suède.

Durant cette période, une grande partie de mon temps a été consacrée à des négociations avec le client, à des discussions avec les représentants de l'actionnaire et à l'animation de l'équipe commerciale.

En conclusion, je souhaiterais insister sur les points suivants :

- ◇ en plus des connaissances techniques, le métier d'ingénieur a une dimension humaine importante : Il faut être à l'écoute de ses interlocuteurs, il faut savoir expliquer, convaincre et négocier ;
- ◇ il faut savoir le faire en anglais, ce qui est considérablement plus difficile que de savoir lire une notice ;
- ◇ pour s'informer sur les opportunités de carrières, il faut utiliser le réseau des anciens de l'ISEP, lequel doit être développé.

## Michel Pellet (ISEP 1968) : Un ISEP à la tête d'un laboratoire militaire !

A la sortie de l'école, je voulais « faire médecine ». Rêve un peu fou de jeune. Comme la faculté ne m'accordait aucune équivalence, même pas de MGP, passage obligé d'alors, je décidais d'être docteur mais pas en médecine.

C'est ainsi que je rentrais dans un laboratoire du CNRS à l'hôpital Broussais. Avec le soutien de Pierre Péronneau (ISEP 1963), j'y ai préparé un doctorat en électronique médicale, l'honneur était sauf. J'ai passé des années extraordinaires dans une équipe qui engrangeait les premières mondiales, comme la première cartographie de vélocité dans l'aorte au cours du cycle cardiaque.

Après mon doctorat obtenu sur les mesures ultrasonores de ventricule gauche, je suis parti à Toulon pour faire mon service militaire comme EOR-Marine. C'était avant la loi Debré ! Encore des moments fabuleux passés au laboratoire du Brusca dans une pinède surplombant la mer. J'y ai appris le sonar et suis devenu un familier de la sous-marine.

L'option que j'avais choisie à l'école était télécommunication, c'est sans doute pour cela que je suis alors rentré, comme ingénieur civil, dans le laboratoire de transmission de Pipady. Laboratoire de la DCAN qui deviendra DCN et qui travaillait exclusivement pour la Marine Nationale. Toujours passionné par la technique, j'ai eu la chance d'être affecté à des projets valorisants en radionavigation et transmission. J'ai utilisé là ce que j'avais appris à l'école, y compris les matières où mes notes en colle n'étaient guère brillantes ! J'ai embarqué sur toute sorte de navire, du sous-marin au porte-avions, et volé sur bien des types d'aéronefs, avec souvent des souvenirs marquants à la clé.

Alors qu'à l'école le sujet m'énervait plutôt, je me suis lancé dans l'analyse du comportement des ondes électromagnétiques à l'interface air eau de mer et suis devenu un familier des équations de Maxwell étant toujours surpris de découvrir des choses inédites. Depuis, l'étiquette de spécialiste des transmissions avec les sous-marins me colle à la peau !

En 1994, j'ai été nommé à la tête du laboratoire de Pipady. C'est ainsi qu'un ISEP commanda pendant trois ans un laboratoire militaire avec des ingénieurs militaires sous ses ordres issus de très prestigieuses écoles.

Depuis, de retour à Paris, dans une structure mixte d'ingénieurs et d'officiers, je collabore à l'orientation des travaux à mener pour conserver la cohérence et préparer l'avenir dans le domaine de la dissuasion. Il n'est pas rare que je sois le seul civil entouré d'officiers généraux aux réunions auxquelles je participe.

Voilà un parcours, varié à connotation majoritairement technique, pour lequel la formation reçue à l'école me fut primordiale.



**TRONICO** La performance de nos clients demeure notre priorité

TRONICO est un partenaire clé pour tous les acteurs majeurs de l'industrie aéronautique et pétrolière

PME en forte croissance, de 350 collaborateurs et 45M€ de CA, Tronico recherche des électroniciens pour ses structures BE, process, industrialisation, prototypes...

Pour mieux nous connaître, visitez notre site web : [www.tronico.com](http://www.tronico.com)