

ÉDITO

CHRISTOPHE ÉTIENNE

PRÉSIDENT DU RÉSEAU OUDINOT &
DIRECTEUR DE BUSINESS UNIT - ZOETIS



Le **Réseau Oudinot** rassemble depuis près de 15 ans des Cadres expérimentés qui échangent, s'enrichissent mutuellement, développent leur curiosité...

Qu'y a-t-il en commun pour faire avancer cette communauté composée pourtant de fonctions et profils divers, de parcours et d'univers différents ? En plus des valeurs d'engagement, de bienveillance, et d'entraide qui nous animent, il existe un sentiment encore plus fort qui nous lie les uns les autres : la **CONFIANCE** !

La confiance qui nous fait grandir, la confiance entre nous qui permet de dépasser nos différences et d'échanger librement. Confiance aussi en nous-mêmes, qui nous permet de développer assertivité et humilité, force et souplesse, détermination et attention à l'autre...

Ce thème de la CONFIANCE, nous vous proposons de l'ouvrir avec un Intervenant « *hors pair* », ce **16 avril 2019**, à l'occasion d'une rencontre événementielle organisée par le **Réseau Oudinot** : **Denis MERCIER** qui a dirigé les Forces de l'OTAN et aujourd'hui à la Direction Générale de l'un des plus grands groupes industriels - le groupe **FIVES** - sera notre Intervenant, dans le bel **auditorium du MEDEF**, à 19h30 précises, 55 avenue Bosquet, Paris 7^{ème}.

Nous vous attendons nombreux et vous invitons à vous inscrire sans tarder en ligne:

<https://www.reseau-oudinot.com/fr/evenements/detail/-la-confiance-facteur-cle-de-la-transformation-des-entreprises/10230>

Sommaire

VIE MA VIE

- 2 Une cohérence humaniste : « Soyez vous-même, tous les autres sont déjà pris... » (Oscar Wilde)
- 3 Il se passe toujours quelque chose au Réseau Oudinot...
- 4 « EcolodgeBabSma ». La Porte du Ciel
- 5 Témoignage

VU POUR VOUS

- 6 J'ai été Sparring Partner. J'y reviendrai.
- 7 Commission Numérique : conférence sur le « Social Selling »
- 8 Retour sur la Conférence « Ubérisation » au Medef
- 9 Atelier « AFFIRMER MON PLUS »
- 10 Retour sur un projet Alter'Actions : La Fédération Nationale des Sapeurs-Pompiers de France
- 11 « On ne naît pas leader, on le devient »
- 12 Le speed networking du réseau oudinot fête sa 70^{ème} édition et ses 15 ans !
- 13 Industrie 4.0 : quoi de neuf ?
- 14 L'art et le plaisir de négocier

AUTOUR DE NOUS

- 15 Quelle méthode de recrutement choisir pour sélectionner vos candidats ?
- 16 Un plan protéines végétales en Europe
- 17 Expérience client et transport : le déplacement au cœur d'une stratégie « phygitale »
- 18 Une meilleure protection du secret des affaires
- 19 La loi États Généraux de l'alimentation
- 20 Des chiffres et des lettres
- 21 Les nouvelles générations au travail

ACTIVITÉ DES COMMISSIONS

- 22 Le Club des Prestataires est né !
- 23 La Commission Santé
- 24 Chambres de Commerce Internationales : un partenariat d'excellence

- 25 **CONFÉRENCE : LA CONFIANCE À VOS AGENDAS**



VIS MA VIE

UNE COHÉRENCE HUMANISTE : « SOYEZ VOUS-MÊME, TOUS LES AUTRES SONT DÉJÀ PRIS... » (OSCAR WILDE)

PAR JEAN-ROCH SERGENT, DIRECTEUR DES PARTENARIATS - DU DÉVELOPPEMENT



Sécialiste du *business development* – dont export – et accompagnateur de transformations – dont digitale – je fais partie de ces « connecteurs », co-constructeurs catalyseurs d'énergies.

J'ai toujours aimé servir et relever les défis, contribuer au développement durable des organisations – quels qu'en soient la nature ou le secteur d'activité – réconcilier performance collective et épanouissement personnel.

En fait, c'est par l'engagement politique à 17 ans que j'ai découvert les valeurs humanistes démocrates sociales, les règles du jeu politique et le management, en prenant la tête d'un mouvement de jeunes dans mon Loiret natal.

Pendant près de 30 ans, jusqu'en septembre 2017 où j'ai cessé tout engagement partisan, j'ai développé une double expérience, managériale

et politique ; un point commun : l'Homme, la personne humaine. C'est par un coaching collectif d'un Codir en 2009, que j'ai été initié au développement personnel, dont les différentes approches me permettent depuis bientôt 10 ans de cheminer vers le lâcher prise, la juste place de l'ego et l'accomplissement existentiel, ce Daïmon selon Christophe Vanderotte.

Depuis 2018 je renoue avec l'engagement sociétal au sein de deux associations :

- **Eklöre**, mouvement culturel d'humanité au travail pour faire fleurir les talents et donner du sens à nos vies actives, Solenn Thomas en est l'extraordinaire fondatrice et animatrice,
- **Question de Cœur**, cofondée à son initiative par mon amie réalisatrice Anne Dorr, visant à valoriser, financer, promouvoir toutes les

œuvres, manifestations et conférences humanistes à caractère culturel et philosophique. Nous soutenons le cycle de conférences au Sénat du sénateur Stéphane Artano sur le **bien-être au travail**. ●



Samy Kallel, membre tout comme Solenn du CA de notre association, a été intervenant au Sénat le 01/10/18. Une occasion de tisser des liens avec le réseau Oudinot. Très inspirant, Samy est intervenu dans le réseau le 26/11/18. Découvrez son livre : « Le Leadership du cœur ».



VIS MA VIE

IL SE PASSE TOUJOURS QUELQUE CHOSE AU RÉSEAU OUDINOT...

PAR CATHERINE WADDINGTON, DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL DU RÉSEAU OUDINOT ET CONSULTANTE, FORMATRICE ET COACH CERTIFIÉE



...ET POUR CHACUN DE SES MEMBRES !

Ce qui m'a animé depuis mon entrée, en janvier 2009 ? **Garder l'esprit pétillant !**

Fraîchement certifiée au coaching, je souhaitais mettre mes compétences gracieusement au service des membres. Le Réseau Oudinot a été conçu comme un réseau de solidarité entre les membres.

Merci à Xavier M. d'avoir accepté d'être mon « cobaye » du Bilan Inter-Qualia et à tous les autres pour leur confiance. Ce fut une grande joie.

Puis, j'ai contribué à différentes commissions : « Commission Accompagnement » avec Claude B., « Commission Recrutement & Parrains », « Commission Événement Pro » avec un certain Christophe Étienne (CQFD), « Commission Déve-

loppement Durable » avec Bruno L. et Élisabeth L., enfin, plusieurs années, la « Commission THÉMATIQUES » avec Marie-Noëlle D., Catherine P., Véronique B-L et enfin seule avec quelques fidèles, Emmanuel dSM. et Christophe S. Ils ont pris la relève avec succès, comme vous le savez, et Jacques B., maintenant membre du CA.

En septembre 2018, après 15 ans de conseil, formation et coaching de personnes et de groupes, j'avais envie d'accompagner un projet et son équipe. Le goût de l'action et du développement me reprenait, quand, en décembre dernier, le poste de Délégué Général est créé. Une nouvelle vie avec le RO s'annonce : « professionnaliser l'administrative & logistique, développer les relations

avec les partenaires existants et en convaincre de nouveaux ».

Merci aux membres du Conseil d'Administration qui m'ont choisie. Je suis heureuse d'assurer cette fonction et espère être pleinement une ressource et, si nécessaire un soutien, pour les animateurs des Commissions qui font la vie de l'association.

Mon engagement est donc « en même temps » ancien et nouveau, expérimenté et tout frais, axé sur les valeurs du réseau, et tourné vers les actions en préparation et à venir.

Chers(ères) toutes et tous, en poste ou transition professionnelle, n'hésitez pas à vous engager, à exprimer vos aspirations et inspirations. Elles sont précieuses pour le RO et pour vous-même... pour donner ensemble du sens à vos savoir-faire ! ●



VIS MA VIE

« ECOLOGEBABSMA » LA PORTE DU CIEL

PAR CLAUDE MAÏKA DEGRESE, PSYCHO-ETHNOLOGUE, COACH PROFESSIONNEL



Mon mari, Patrick architecte, et moi avons initié **un projet d'éco-lodge „ Bab Sma “ (La Porte du Ciel)**, sur un site splendide face aux Cascades d'Ouzoud dans le cadre du développement durable. Afin de promouvoir un tourisme responsable, des traditions, tout en faisant vivre toute une communauté locale... Passionnant ! Haut Atlas marocain à 2 h de Marrakech.

VISITEZ LE LIEU DÉJÀ
CONSTRUIT SUR

<https://youtu.be/t4-WjWHejgw>

Les habitations sont réalisées en matériaux traditionnels : murs en pisés, murs en pierres, portes anciennes, grilles, plafonds en bois et tadelakt.

La Porte du Ciel est une véritable **ferme agro écologique** grâce à la perma-culture. Nos visiteurs et clients vont venir pour une remise en forme totale : cuisine bio, trekking, découverte des singes magot, visite du grand lac, yoga, hammam, massages... et aussi des ateliers de permaculture, de décors tadelakt, de soins...

Reste à alimenter en électricité à l'aide de panneaux photovoltaïques, afin de recevoir nos clients dans les 5 suites actuelles.

Nous avons lancé un projet de financement participatif, ainsi que la possibilité pour nos premiers invités de pré-réserver leurs places pour 2020 et plus, à demi tarif.

Vivons ce dernier effort ensemble, vos conseils et appuis seront les bienvenus. ●



VIS MA VIE

TÉMOIGNAGE

PAR SIBYLLE BLUMENFELD, DGA FINANCES ET ADMINISTRATION - TRANOÏ



En charge des Finances et des ERH dans des structures à taille humaine, j'ai toujours porté haut les couleurs des entreprises que j'ai rejointes, et j'ai avec pragmatisme, conjugué savoir-faire financier et gestion fine des « richesses humaines », tout en restant à l'écoute de mes homologues business.

Guidée par la curiosité, j'ai exercé mon métier dans des contextes très variés, de la classique société informatique, au groupe international, en passant par des start-ups et un musée Mémorial.

Enfant unique, j'ai nourri depuis mon plus jeune âge sur les bancs de l'école mon goût pour les rencontres avec les autres. J'ai naturellement été souvent

déléguée de classe, puis membre du BDE à l'ESSEC, et enfin engagée pour mon quartier, j'ai rejoint l'association Monts 14 qui se bat pour préserver l'âme parisienne, puis l'équipe de campagne d'NKM où j'ai rencontré JR Sergent qui m'a amenée au Réseau Oudinot.

J'étais déjà depuis 1996 membre d'une autre association professionnelle, la DFCG, (Directeurs Financiers Contrôleurs de Gestion), dont certains de nos membres font partie. Je suis notamment dans le Comité Scientifique avec C. Delpuech, et j'ai été élue Administratrice en décembre dernier. La DFCG me permet d'échanger avec mes homologues, et de réfléchir aux enjeux de nos

métiers, ce qui est complété de façon plus généraliste dans le RO. Enfin, le contexte politique actuel et la montée des violences m'ont conduite à rejoindre Langage de Femmes. L'association présidée par la professeure Samia Essaba a pour objet d'améliorer la compréhension mutuelle entre les femmes de cultures et d'horizons différents pour lutter contre le racisme et l'antisémitisme. Attachée aux valeurs de la République et au principe de laïcité, elle s'appuie sur les femmes qui représentent la moitié de l'humanité et éduquent l'autre moitié, pour faire progresser les valeurs de tolérance. C'est, comme le dirait si bien C. Degrese, un travail de colibri, une petite contribution à la réparation du monde... ●

VU POUR VOUS



J'AI ÉTÉ SPARRING PARTNER. J'Y REVIENDRAI.

PAR PHILIPPE TURA, DIRECTEUR DES ACHATS

La plupart d'entre nous connaissent maintenant le **Speed Networking organisé par Élisabeth Pasteur**. Le succès n'est plus à démontrer et les demandes pour être candidat sont toujours plus nombreuses. En effet, l'intérêt pour ces candidats est évident : méthodologie, mise en situation, coaching par l'équipe... un superbe entraînement qui se termine par la rencontre en « live » de cabinets de recrutements, avec à la clef – peut-être – des opportunités !

Moins connaissent un autre maillon essentiel de cette mécanique de précision : le Sparring Partner. C'est le recruteur face au candidat. J'ai décidé de me lancer pour la 69^e Promotion du Speed Networking de

notre réseau et d'y participer comme Sparring Partner.

J'en tire une expérience exceptionnelle. J'ai d'abord rencontré des candidats aux personnalités, aux expériences variées. Sans aucun doute, j'aurais avec certains d'entre eux d'autres échanges. C'est la richesse de notre réseau de nous permettre de vivre ces rencontres et ces aventures humaines aussi riches, nombreuses et diverses.

J'ai découvert des secteurs que je connaissais mal : retail, luxe... Les candidats experts de ces secteurs m'en ont expliqué les enjeux à travers leurs expériences et leur fonction. J'ai pu comprendre comment leurs projets – construits avec lucidité – étaient passionnants.

De manière plus égoïste, j'ai testé ma capacité d'écoute, mon empathie vis à vis des candidats. J'ai testé les impacts de ma posture sur leurs réactions : quel effet miroir, qui m'a rappelé quelques entretiens réussis ou ratés ! Bref, j'ai appris par ce miroir à mieux me connaître et même à progresser en tant que futur candidat potentiel.

Enfin, j'espère que j'ai pu aider ces candidats à avancer et que j'aurais ainsi contribué à la concrétisation de leur projet. Mais une chose est certaine, j'ai progressé aussi.

Merci encore à notre réseau et Élisabeth pour la richesse de cette expérience. N'ayez plus d'hésitation, soyez un des prochains Sparring Partner. Quant à moi, j'ai été Sparring Partner. J'y reviendrai ! ●

VU POUR VOUS



COMMISSION NUMÉRIQUE : CONFÉRENCE SUR LE « SOCIAL SELLING »

PAR PASCAL GRÉMAUD, DIRECTEUR MARKETING

Après avoir envahi la sphère privée, les média-sociaux se diffusent également dans le monde professionnel. Ainsi, l'utilisation des réseaux, tels que LinkedIn, Facebook et Twitter, pour atteindre et développer de nouveaux clients en Business to Business (B2B) est un phénomène relativement nouveau.

Le parcours d'achat des clients en B2B se voit ainsi transformé et complexifié. Le client prend l'ascendant sur le vendeur. Plus d'intervenants dans le processus de décision d'achat avec des acheteurs beaucoup plus informés et qui veulent être le moins possible influencés par les vendeurs dans leurs réflexions. Pour

rééquilibrer le rapport de force Acheteur-Vendeur, les commerciaux se lancent à leur tour sur les réseaux sociaux. C'est le *Social Selling* !

Il désigne l'ensemble des pratiques qui consistent à utiliser les réseaux sociaux professionnels pour développer les ventes. Il intègre les différentes étapes du processus de vente depuis l'identification des prospects, la diffusion d'informations qualifiées, la recommandation par des tiers, la mise en relation, mais également la veille concurrentielle, l'intelligence économique, etc...

Le *Social Selling* va bien au-delà de l'utilisation de LinkedIn et du *Personal branding* ou de l'*Employee advocacy*.

Dans la stratégie digitale et multi-canal de la *Demand Generation*, la *social Selling* devient une composante de l'*Outbound Marketing*. Son efficacité est renforcée par l'utilisation des plateformes de *Marketing Automation*, comme Marketo ou Hubspot et Pardot (SalesForce). Il présuppose dorénavant un alignement interne parfait des fonctions Marketing et Vente pour la création de contenu pertinent et le ciblage de l'audience.

On parle de nouveaux métiers... après le *Chief Digital Officer*... surgit le *Chief of Revenue*... ●

VU POUR VOUS



RETOUR SUR LA CONFÉRENCE « UBÉRISATION » AU MEDEF

PAR CHRISTOPHE CHAMBON, DIRECTEUR DES ACHATS

66 membres du réseau ont pu assister à une conférence sur l'Ubérisation organisée le 19 décembre dernier dans la prestigieuse salle du conseil du Medef. Conférencier hors pair, Denis Jacquet, est également **dirigeant « d'EduFactory »** (cours en ligne), **Organisateur de « Day One »** (premier forum sur les impacts de la transformation digitale) et **co-fondateur de « parrainer la croissance »**. C'est aussi un des spécialistes du sujet, puisqu'il a créé en 2016 **« l'observatoire de l'ubérisation »**.

Son diagnostic est sans équivoque : l'Ubérisation est mondiale et ne s'arrêtera pas. La digitalisation a favorisé le développement de ce phénomène, et l'intelligence artificielle va continuer de casser les codes du marché du travail que nous connaissons encore aujourd'hui. Il est prévisible que notre environnement

sociétal en soit modifié durablement. Dans dix ans, une bonne part des emplois actuels aura disparu. Précarisation accrue, retour à une certaine forme d'esclavage, et dérégulation destructrice sont évidemment les menaces pesant sur notre modèle social et économique actuel. Mais liberté d'entreprendre et possibilités d'accroître la richesse et le bonheur sont autant de possibilités offertes à ceux armés pour affronter ce changement.

L'histoire regorge d'exemples où les grands changements de société ont pris place en dépit d'une opposition farouche. Il ne sert donc à rien de lutter. Il nous appartient en revanche de nous adapter en maîtrisant les aspects les moins souhaitables et en nous préparant car l'Ubérisation se fera, avec ou sans nous. La capacité des hommes politiques à anticiper ce phénomène sera déterminante.



DENIS JACQUET

En conclusion, Denis Jacquet a invité chacun des participants à s'interroger sur son comportement quotidien : acheter sur internet avec livraisons multiples à prix forfaitaire (Amazon), rechercher systématiquement les prix les plus bas et commander des repas via Deliveroo ou des taxis via Uber a forcément des impacts socio-économiques. Évitions donc d'être complices. ●

POUR EN SAVOIR PLUS

www.uberisation.org

www.linkedin.com/in/denjack/

VU POUR VOUS



ATELIER « AFFIRMER MON PLUS »

PAR CLAUDE MAÏKA DEGRESE, PSYCHO-ETHNOLOGUE, COACH PROFESSIONNEL

Pourquoi me choisir moi ? En embauche, en conseil, en négociation ?

Qu'ai-je de plus que les autres ? Dans un contexte très concurrentiel, chacun doit se démarquer et mettre en avant ses « Plus ».

Bien sûr, les performances de référence comptent : formations, expériences, notoriétés, mais les qualités personnelles, les talents, soit les « *soft skills* » comptent beaucoup. Un atelier pour se mettre en forme, en avant, et pour passer un message clair et différenciant, une clarification de son positionnement. Une phrase clé à apposer au dos de ma carte de visite, à imprimer dans mon CV, à glisser dans mon pitch. C'est le but de cet atelier.

Pas si simple de mixer compétences et soft skills, cerveau gauche et cerveau droit, en une phrase simple et compréhensible par tous.

Cette simplicité se travaille en équipes pour associer les idées, et croiser les regards.

Grâce à des techniques de brainstorming, portrait-robot, jeux de rôles, tris sélectifs, remise en formes... l'atelier « *Affirmer mon plus* » se veut plus pratique et immédiat : quelles phrases sont utilisables pour se démarquer dans l'instant. **La réponse à « Pourquoi moi ? »**

Petit compte-rendu de l'atelier du 22 janvier 2019 :

Déjà, une volonté de venir sous la neige ! Un retour des participants a

souligné le plaisir de se connaître en profondeur. Et qu'en ont-ils pensé ? « *Il a fallu ramer pour constituer un corpus de mots émotionnels.*

Dépasser ses propres freins de modestie ! Un bon exercice de confiance en soi. « *Il a fallu dépasser le langage formaté qui ne différencie personne. Heureusement, à trois c'est plus facile.* » « *Il a fallu repartir avec ses phrases plus ou moins finalisées. La nuit porte conseil et les évocations vont continuer. Deux d'entre eux souhaitent les finir avec moi. Tous vont tester ces phrases en réel, vérifier leur intérêt et les affiner.*

Surveillez les CV des copains ! ». ●

claudemaika@gmail.com

VU POUR VOUS



RETOUR SUR UN PROJET ALTER' ACTIONS : LA FÉDÉRATION NATIONALE DES SAPEURS-POMPIERS DE FRANCE

PAR ISABELLE VITALIS, CONSEIL ENTREPRISE - RELATION CLIENT - VITALITY CONSEIL

AVEC LE PARTENARIAT ALTER' ACTIONS-RÉSEAU OUDINOT, VIVEZ UNE BELLE AVENTURE

Au moment de se porter volontaire pour une mission, on sait que ce sera pour une organisation issue de l'ESS et que l'on s'associera à des étudiants de différentes écoles. Il va falloir apprendre très vite à travailler avec une équipe inexpérimentée mais bourrée de talent, dont les membres ne se connaissent pas, mais plein d'entrain, sur un sujet que l'on ne maîtrise pas forcément et qu'on ne connaît pas à l'avance. Le tout en satisfaisant un client qui attend beaucoup de la prestation. Challenge intéressant s'il en est.

La mission tombe : c'est parti pour 4 mois hors normes et très enrichissants !

La Fédération Nationale des Sapeurs-Pompiers de France veut mettre en place un dispositif de reconnaissance et de valorisation de l'engagement de ses sapeurs-pompiers volontaires (SPV) soit **80% de son effectif**. Qui dit volontariat, dit activité professionnelle à côté. Ces SPV ont donc un défi ambitieux : combiner leurs 2 activités. La Fédération veut donc les soutenir et les mettre en visibilité au travers du projet « *Terroirs Engagés* ». Mais elle n'a aucune base de données pour le faire. Charge à nous de lui permettre de recenser les SPV et de les faire entrer dans le dispositif.

Avec Vera Neven Scharnigg - HEC Paris, Valentin Cocco - Agroparistech

et Ludovic Quily - Ponts et Chaussées, nous avons mis en place la campagne de recensement et créé une base de données permettant à la Fédération de déployer son programme. Après 4 mois de réunions Skype avec friture, de découverte de logiciels, de manipulation de tableaux de données sous toutes les coutures, nous avons brillamment mené la mission. Les réponses déjà collectées sont un début pour « *Terroirs Engagés* » dont la campagne continue.

Au-delà des résultats, cette expérience a été une formidable aventure humaine. Et ce n'était ni associatif, ni professionnel... c'était hors norme ! ●

VU POUR VOUS



« ON NE NAÎT PAS LEADER, ON LE DEVIENT »

PAR CHRISTOPHE CHAMBON, DIRECTEUR DES ACHATS

La commission RH, animée par Dominique Mondoloni, a une nouvelle fois marqué les esprits : Vincent Avanzi, « *Chief Poetic Officer* », conférencier international et coach en leadership, est intervenu le 24 janvier dernier sur le thème du Leader Éclairé Authentique de Demain (L.E.A.D.).

Les 45 membres du Réseau ont été invités à un surprenant voyage vers un leadership permettant de développer le capital humain les talents et la créativité, de donner confiance et ainsi passer de l'idée à l'action grâce à des équipes engagées. Sur ce thème, point de méthodologie savante ni de discours rébarbatif. Le voyage a débuté par une envolée lyrique inspirée de subtiles

associations d'idées et de messages subliminaux.

Notons quelques acronymes revisités par notre intervenant - **IP = intelligence poétique / RH = rendre heureux / PG = Point Génial / LEAD = Leadership Eclairé et Aligné de Demain / OUI : Orateur Unique Inspirant** - qui ont illustré ses propos. Les « 4H » permettent de s'approprier un leadership différent et inspirant, car basé sur un Horizon, l'Humain, l'Harmonie et le Haut-parleur. Il s'agit en fait, dans notre rôle de leader, d'identifier notre raison d'être, ce qui nous procure de la joie et d'établir notre feuille de route. Le fameux point Génial est en fait notre mission de vie, et les valeurs que nous voulons incarner et partager au sein de notre équipe.

Le voyage s'est conclu par un atterrissage en douceur, durant lequel chaque membre a rédigé un discours de leader éclairé destiné à inspirer et engager son équipe lors d'une prise de fonction imaginaire.

Quelques personnes se sont ensuite prêtées au jeu en le prononçant devant l'assemblée.

Cette conférence pourrait ainsi se résumer par la célèbre citation de Pablo Picasso, qui prend ici tout son sens dans une conception du leadership rénovée : « *le but de la vie est de trouver ses dons. Le sens de la vie est de les donner aux autres* ». ●

POUR EN SAVOIR PLUS

www.vincentavanzi.com

VU POUR VOUS



LE SPEED NETWORKING DU RÉSEAU OUDINOT FÊTE SA 70^{ème} ÉDITION ET SES 15 ANS !

PAR LILIAN ETIENNE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RÉSEAU, D'ENSEIGNE, PHILIPPE TETTAMENTI, DIRECTEUR DE BU DANS LE SECTEUR DE LA GRANDE CONSOMMATION, PATRICK PUISSANT, CHARGÉ DE MISSION SERVICES PUBLICS

C'est en 2004 qu'un petit nombre de cadres sous la houlette d'Alain et Marie Noelle Desouches se sont retrouvés pour créer le Réseau Oudinot autour d'un élément fondateur et encore aujourd'hui pilier du réseau : le **Speed NetWorking**.

Cette année 2019 nous fêtons un double événement ! La **70^e édition**, qui a eu lieu le 14 février dernier, ainsi que les 15 ans du Speed NetWorking du Réseau Oudinot.

C'est presque **cinq fois par an** que les membres du réseau ont la possibilité de présenter leur projet professionnel aux cabinets de recrutement d'Ile de France, après une préparation efficace sur 5 semaines et un accompagnement de pairs du réseau en qualité de « parrains », de « Sparring Partners » et « d'équipe d'organisation » sur chaque session. Cette année aura lieu également, le 15 mai, le 9^e SpeedNetWorking Franco Allemand, réalisé en partenariat avec

la chambre de commerce Franco-Allemande.

UNE DEMARCHE UNIQUE :

- . + DE 760 CANDIDATS AVEC 500 CABINETS DE RECRUTEMENTS et 600 Recruteurs
- . + DE 7 000 ENTRETIENS REALISES
- . + DE 2 000 RDV PRIS EN CABINET POUR ALLER PLUS LOIN
- . + de 38 000 entretiens d'entraînement réalisés par les sparrings
- . 100 % des candidats satisfaits dont les ¾ très satisfaits
- . 100 % des candidats jugent le process du SNW efficace

LE SPEED NETWORKING du Réseau Oudinot, c'est une opportunité de rencontrer des candidats cadres dirigeants de valeur, entraînés et disponibles. C'est également, des profils riches et diversifiés. Florilège des cabinets de recrutement ayant participé : « Rencontres enrichissantes pour candidats et chasseurs. Très

efficace et agréable », « Candidats de très bon niveau », « Excellente organisation avec respect du timing », « Très professionnel ! », « Organisation qui permet en peu de temps d'accéder à 1 panel intéressant de profils », « Candidats de qualités, intéressants et intéressés, à refaire ! », « Idéal pour une première prise de contact », « Permet de rencontrer de bons profils rapidement », « Les candidats sont bien préparés et donnent envie de les revoir », « Efficace, bien réglé, échange constructif et structuré de la part des candidats », « Exercice intéressant, tant pour le recruteur que pour le recruté ! » ●

VOUS RECHERCHEZ DES TALENTS ?

N'hésitez-pas à partager vos offres auprès de nos 500 membres actifs et leurs réseaux, via SpeedNetWorking-RO@gmail.com

VU POUR VOUS



INDUSTRIE 4.0 : QUOI DE NEUF ?

PAR THIERRY BATTEFORT, DIRECTEUR BUSINESS UNIT ENGINEERING

Retour sur l'atelier organisé par la **Commission numérique**.

L'**Industrie 4.0** signifie la 4^e révolution industrielle. Nous la vivons aujourd'hui et elle s'accélère. Elle arrive après la mécanisation (révolution de l'hydraulique et de la vapeur), la production de masse et l'électricité et enfin la révolution de l'automatisation. Il s'agit de créer de la «valeur à l'ère du digital».

Dans cette approche, on ne parle plus d'IoT, mais de **l'IoT (Industrial Internet of Things)**. C'est-à-dire que l'on ne s'intéresse plus directement à l'objet connecté, mais aux machines connectées pour le produire.

La société TRUMPF, en Allemagne, fabrique des poinçons et des matrices pour l'automobile. L'utilisation de l'Industrie 4.0 a permis de réaliser les poinçons en 4h au lieu de 3 jours,

et ce de manière personnalisée grâce à l'utilisation de QR codes. Si la commande a lieu avant 14h, l'objet est expédié avant 18h. L'entreprise traite jusque 1 500 commandes différentes/jour. La productivité a augmenté de 70 % et le taux de réclamations a diminué d'autant. La vérification finale a toujours lieu manuellement pour un taux de qualité proche de 100 %. Mais cette société a commencé sa mutation en **2009 !**

Nous sommes à un moment charnière de ce mouvement.

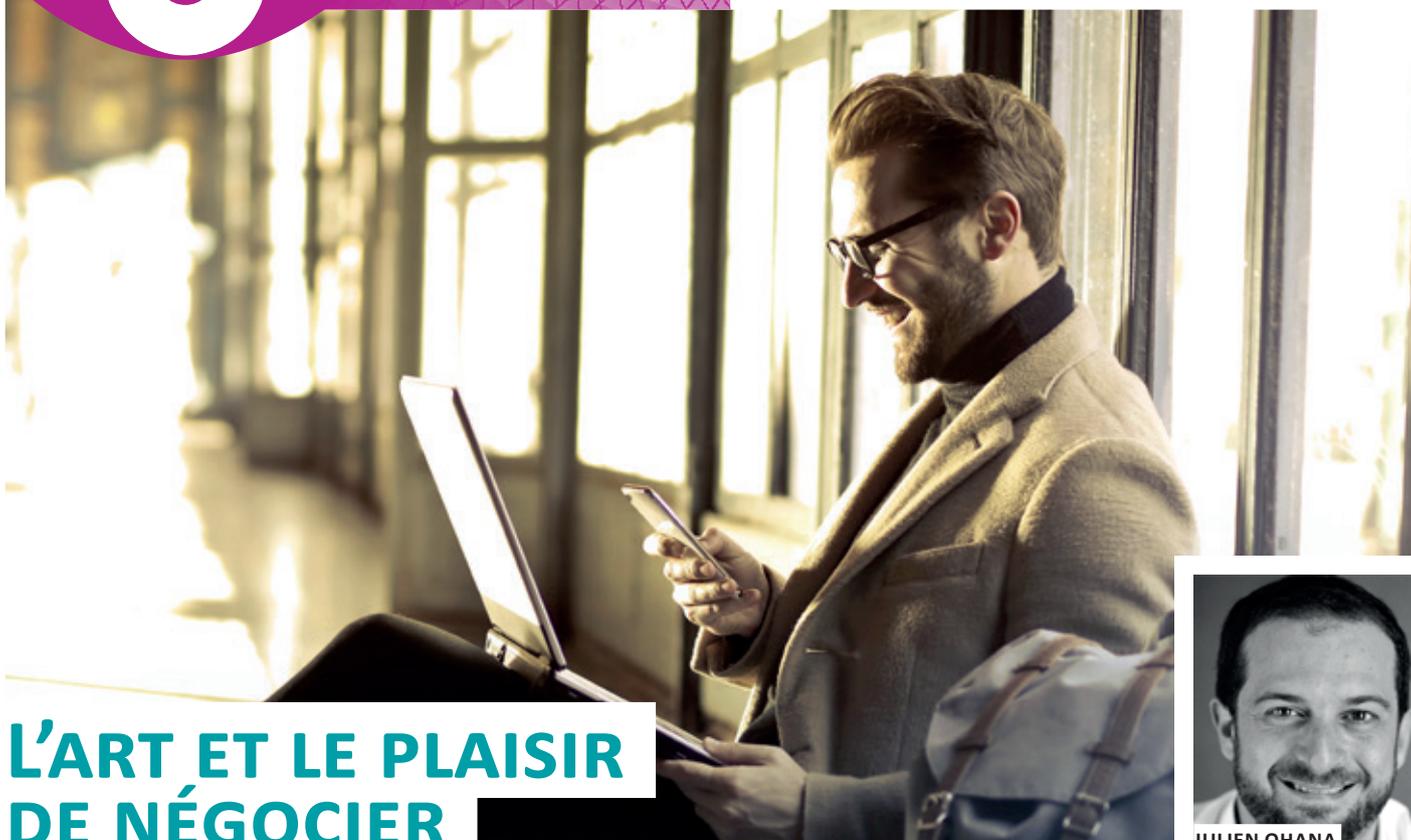
À ce jour, la situation est critique en France : si 84 % des dirigeants prévoient un changement dû à l'IoT dans les 5 ans, seuls 7 % ont mis en place une stratégie globale et 73 % n'ont rien fait.

Les conseils pour y arriver :

- Faire des petits pas plutôt que des pas de géants.
- Les faire partout dans l'entreprise.
- Avoir une feuille de route suffisamment souple pour changer d'orientation si nécessaire.
- Faire partie d'un écosystème, dans lequel chaque société se concentre sur ses compétences clés, et travailler ensemble pour s'adapter plus vite aux évolutions du marché.

En conclusion, la France, en retard sur ses concurrents, doit mettre en place ces évolutions de rupture dès maintenant si elle ne veut pas rater le train de la 4^e révolution industrielle, comme elle l'a fait pour la 3^e. ●

VU POUR VOUS



JULIEN OHANA

L'ART ET LE PLAISIR DE NÉGOCIER

PAR CHRISTOPHE CHAMBON, DIRECTEUR DES ACHATS

Dans la continuité des conférences passionnantes proposées par la commission RH que pilote Dominique Mondoloni, **Julien Ohana** est intervenu le 20 février sur le thème « **l'art et le plaisir de négocier** ». Julien Ohana, co-fondateur du cabinet AlterNego, est formateur, et expert dans les domaines de la négociation multipartites et du travail en équipe.

Naît-on bon négociateur ou le devient-on à force d'expériences ? Comment conduire et mener à bien une négociation et éviter une guerre de positions ? Peut-on prendre du plaisir à négocier ?

La plupart des ouvrages publiés dans ce domaine insistent sur la préparation, les concessions éventuelles à prévoir.

Mais peu d'auteurs abordent le sujet sous l'angle du savoir être, de l'état d'esprit, du respect, de la confiance et du partage des concessions.

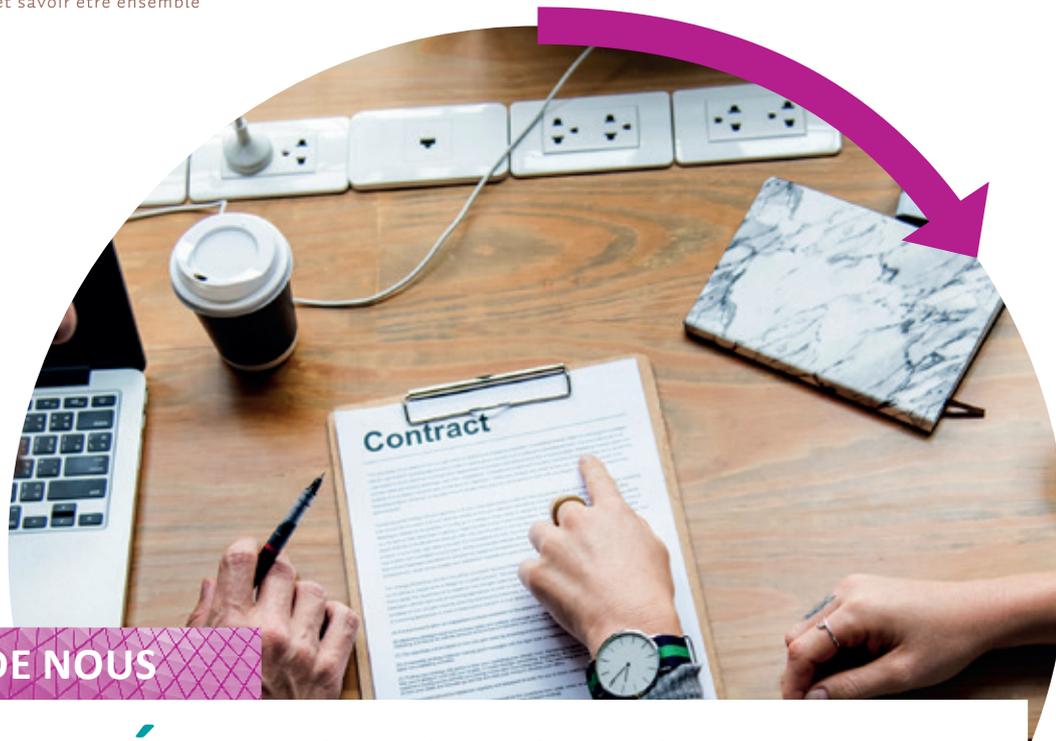
L'animateur a développé avec entrain et humour quelques idées simples illustrées par des exemples concrets. L'état d'esprit influence directement le plaisir que nous pouvons retirer d'une négociation. Le rapport de force, la relation à l'autre, l'envie, le contexte, sont autant de facteurs qui impactent sur son déroulement et son issue, et in fine, sur le plaisir ressenti.

Réussir une négociation, c'est sortir de la confrontation, donner confiance à l'autre, lâcher prise et prendre un risque. C'est d'abord réaliser qu'il s'agit d'un échange, d'une relation humaine.

Au-delà du résultat, la négociation sera meilleure si la relation est équilibrée (partage du pouvoir), s'il y a volonté réciproque de se comprendre, et si l'intérêt à l'autre (écoute et ouverture d'esprit) est authentique.

Différents types de négociateurs sont identifiés : doux, dur, dans le compromis, évitant, ou orienté solution.

Avant même de préparer techniquement votre future négociation, posez vous la question du **type de négociateur que vous voulez être**. Ce qui influencera sans nul doute sa préparation, son déroulement et son résultat. **Parions même que vous y prendrez du plaisir ! ●**



AUTOUR DE NOUS

QUELLE MÉTHODE DE RECRUTEMENT CHOISIR POUR SÉLECTIONNER VOS CANDIDATS ?

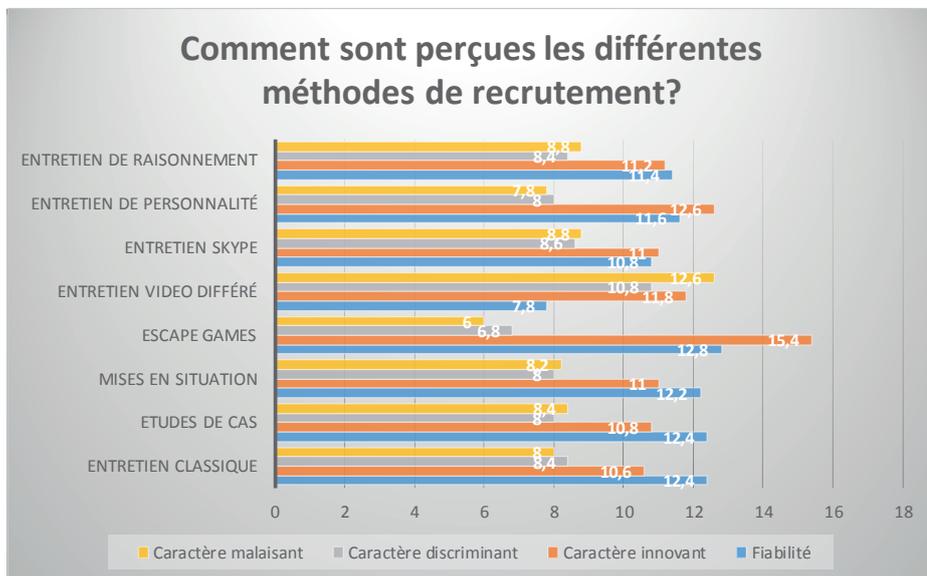
PAR OLIVIA MIKOL, DRH

- En terme de fiabilité, les entretiens classiques, études de cas, mises en situation sont les plus plébiscités (note moyenne de 12,4/ 20). Les escape games remportent un franc succès avec une fiabilité moyenne à 12,8/ 20.

- Côté innovation, les escape games sont encore en tête avec un score de 15,4/ 20.
- La méthode par laquelle les candidats se sentiraient les plus discriminés est l'entretien de vidéo différé (10,8/ 20).

- L'entretien vidéo différé est également la méthode avec laquelle les candidats se sentent le moins à l'aise (12,6/ 20).

Le conseil RH : choisissez l'outil de recrutement le plus adapté à votre culture d'entreprise, à vos valeurs, au poste, et au profil recruté. N'oubliez pas que l'entretien de recrutement véhicule votre image employeur, et une mauvaise « expérience candidat » peut aujourd'hui être fatale : la communication circule très vite, et l'e-réputation de votre entreprise est gravée pour longtemps sur le web. ●



Source : Assessfirst septembre 2018 – enquête menée en septembre 2018 sur la perception de 1237 personnes issues des réseaux sociaux



AUTOUR DE NOUS

UN PLAN PROTÉINES VÉGÉTALES EN EUROPE

PAR ANNE-MARIE BERTHIER,
RESPONSABLE DES AFFAIRES RÉGLEMENTAIRES

Avec l'apparition de nouveaux modes de consommation comme le végétarisme, ou encore le flexitarisme, **la demande en protéines végétales, au détriment de la production animale, devrait croître en Europe**. Actuellement, 17 millions de tonnes de protéines végétales sont importées chaque année, dont 13 millions provenant du soja, issu principalement du Brésil, de l'Argentine et des Etats-Unis. Sur le seul sujet du soja, l'Europe n'est autosuffisante qu'à hauteur de 5%.

Pour faire face à cette demande, et éviter les nombreuses difficultés liées à ce type d'approvisionnement, concernant notamment la sécurisation en soja non OGM, la déforestation, la pollution environnementale, ou encore les conflits ruraux en Amérique du

Sud, la Commission européenne a annoncé de nouvelles politiques visant à promouvoir la production et la consommation de soja, de pois chiches, de lentilles et de colza, en Europe. Depuis 2013, la production de légumineuses a presque triplé et représente 6 millions de tonnes en 2018. Ce marché bénéficie d'innovation en matière de procédés de pré-cuisson, du développement de nouvelles variétés comme l'edamame, ou leur inclusion dans des plats cuisinés préparés. Le taux annuel de croissance pour les substituts de viande et de produits laitiers est respectivement de 14 % et de 11 %.

Manger autrement à l'avenir

La Commission européenne s'était déjà engagée à examiner l'offre et de la demande en légumineuses

dans l'UE et à explorer les possibilités de développer leur production en matière d'économie, d'environnement, et de santé. En outre, le Parlement européen a adopté un rapport en avril 2018 appelant à une stratégie européenne visant à promouvoir les protéagineux européens.

Et vous, êtes-vous prêts à les adopter ? Pour en savoir plus, consultez l'analyse faite par la Commission dans son rapport « *the development of plant proteins in the European Union* », publié en novembre 2018. ●

https://ec.europa.eu/agriculture/cereals/development-of-plant-proteins-in-europe_en



AUTOUR DE NOUS

EXPÉRIENCE CLIENT ET TRANSPORT : LE DÉPLACEMENT AU CŒUR D'UNE STRATÉGIE « PHYGITALE »

PAR JEAN-MICHEL HUA,
DIRECTEUR EXPÉRIENCE CLIENT

L'expérience client, un **buzz-word** que l'on peut définir comme l'ensemble de ce que vit le client dans ses interactions avec une marque, avant, pendant et après la consommation d'un produit ou service. L'amélioration de cette expérience est donc un enjeu clef pour toutes les entreprises pour séduire et fidéliser leurs clients.

Comment est-elle au cœur de la stratégie des entreprises de transport ? En (re)pensant le déplacement tel que le vit réellement le voyageur, c'est-à-dire dans sa globalité.

Ainsi, les transporteurs misent désormais sur un véritable accompagnement des voyageurs pour un trajet « porte à porte ». L'expérience client globale se dote désormais de services

complémentaires à toutes les étapes de ce trajet. Transport de bagages, réservation de parking, voiturier, vélos, covoiturage, l'expérience client s'enrichit pour apporter, au bon moment, des solutions personnalisées « sans coutures » à tous les besoins du voyageur dans son déplacement de bout en bout.

Ce qui est nouveau dans cette approche, c'est sa systématisation, son application aux transports du quotidien (c'est le concept de MaaS Transit – Mobility as a Service) et sa vision très multimodale.

Surtout, les technologies digitales sont un formidable tremplin qui permet aux transporteurs de créer une expérience qui accompagne le voyageur plutôt que de simplement

transporter des volumes anonymes. Deux illustrations toutes récentes : Les transports genevois testent un abonnement omnimodal pour se déplacer selon son besoin sans subir la contrainte de l'offre, Gares&Connexions annonce l'utilisation du big data de gestion des flux en temps réel pour piloter le service en gare.

Mais ne nous y trompons pas : les acteurs qui feront la différence sont ceux qui sauront AUSSI travailler la qualité de la relation humaine (le Chef de Bord du TGV ou la Relation Attentionnée d'Air France) pour offrir aux voyageurs une expérience « *phygitale* » (physique + digitale) cohérente et sereine de bout en bout. ●



AUTOUR DE NOUS

UNE MEILLEURE PROTECTION DU SECRET DES AFFAIRES

PAR CYRILLE PRUGNAUD,
DIRECTEUR JURIDIQUE

La loi du 30 juillet 2018 (la « Loi ») transpose en droit français les dispositions de la directive européenne du 8 juin 2019 relative à la **protection des savoir-faire et des informations commerciales non divulgués**. La Loi renforce la protection du secret des affaires des entreprises.

Une information est désormais protégée si (i) elle n'est pas généralement connue ou aisément accessible pour les personnes familières de ce type d'informations en raison de leur secteur d'activité, (ii) elle revêt une valeur commerciale effective ou potentielle, et (iii) elle fait l'objet de mesures de protection raisonnables pour en conserver le secret.

La protection du secret des affaires connaît plusieurs exceptions (ex. : en cas d'exercice de la liberté de la presse).

Parmi les actions civiles instaurées, le juge pourra prescrire, y compris sous astreinte, toute mesure proportionnée de nature à empêcher ou faire cesser une atteinte au secret des affaires.

Toute personne qui obtient, utilise et/ou divulgue un secret des affaires est susceptible d'être condamnée à payer des dommages intérêts : le juge prendra en compte les conséquences économiques, le préjudice moral et les bénéfices tirés par l'auteur de l'atteinte. À titre d'alternative, la victime peut demander le paiement d'une somme forfaitaire tenant notamment compte

des droits qui auraient été dus si l'auteur de l'atteinte avait demandé l'autorisation d'utiliser le secret.

Les atteintes au secret des affaires se prescrivent 5 ans après la réalisation des faits.

Il est recommandé d'identifier les informations sensibles de l'entreprise (ex. : études, fichiers clients/fournisseurs etc.), de classer les données par degré d'importance et de mettre en place des outils pour s'assurer de la traçabilité de ses secrets et de conserver des preuves en cas d'action judiciaire (ex. : clauses de confidentialité).

La CCI de Paris a publié un guide pratique intéressant sur le sujet. ●



AUTOUR DE NOUS

LA LOI ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ALIMENTATION

PAR SANDRINE LEBLOND ROBIN,
DIRECTRICE MARKETING & COMMUNICATION

La loi issue des États Généraux de l'alimentation promulguée le 01/11/18 a pour objectifs de payer le juste prix aux producteurs, de renforcer la qualité des produits, et de favoriser une alimentation saine et durable.

Le Gouvernement peut légiférer par ordonnances sur le seuil de revente à perte (SRP) et l'encadrement des promotions afin de restaurer des marges chez les agriculteurs et les PME.

Depuis le 1^{er} janvier, sur les denrées alimentaires, le SRP a été relevé de 10 %, les promotions sont limitées à 34 %, et l'utilisation du terme « gratuit » est interdite.

Alors, opportunité de changement ou catastrophe annoncée ?

Nielsen a quantifié l'impact de cette loi : à défaut d'idées nouvelles

pour fidéliser les consommateurs et générer du trafic, le maintien de promotions importantes se traduirait par des pertes de 500 millions d'Euros dans l'ensemble de la filière d'ici un an.

Il y a donc urgence à se réinventer, tant sur le mécanisme promotionnel que sur la collaboration entre fabricants et distributeurs.

Les distributeurs vont probablement basculer une partie des promotions sur le non alimentaire (non couvert par la loi), renforcer leurs marques propres et améliorer leurs programmes de fidélisation clients. Les fabricants de marques nationales vont en revanche diminuer leur budget promotionnel (trade marketing) et augmenter leurs dépenses en marketing classique (publicité par exemple).

Peu rentables, les promotions ne recrutent pas de nouveaux consommateurs sur le long terme et contribuent également à brouiller l'image de la marque, puisqu'au final, le consommateur n'a plus de référentiel de coût. Elles sont par ailleurs moins efficaces que la publicité, puisqu'elles n'agissent que sur le levier prix.

En définitive, on constate une perte de repères vis-à-vis du juste prix des produits agricoles et un gaspillage dépassant souvent l'économie réalisée.

Notons pour conclure qu'en regard de cette nouvelle loi, 20% des promotions actuelles seraient d'ores et déjà illégales. ●



AUTOUR DE NOUS

DES CHIFFRES ET DES LETTRES

PAR PIERRE BRUNEEL, BUSINESS CONTROLLER EUROPE DE L'OUEST

Lorsque l'on pense **business plan**, on pense **financier**. En la matière, le rôle du financier est bien de fournir des éléments rationnels de décision en ajoutant des résultats financiers prévisionnels à une « histoire » pour valider une ambition. Un business plan comprend donc des **chiffres** mais aussi des **lettres**.

Il s'agit d'un document stratégique à usage interne, qui contribue dans ce cas aux tâches de management et de prévision qu'il oriente, ou à usage externe pour les futurs partenaires de l'entreprise. Différents contextes peuvent nécessiter la construction d'un business plan :

- la **création** d'entreprise, pour faire appel à des investisseurs,
- l'**acquisition** d'entreprise, pour valider la rentabilité de l'opération

par le rapport entre un prix et un retour sur investissement,

- L'**ambition de croissance** d'une entreprise existante, pour situer le budget de l'année en cours dans une perspective à long terme, valider le lancement d'un nouveau produit ou la conquête d'un nouveau marché.

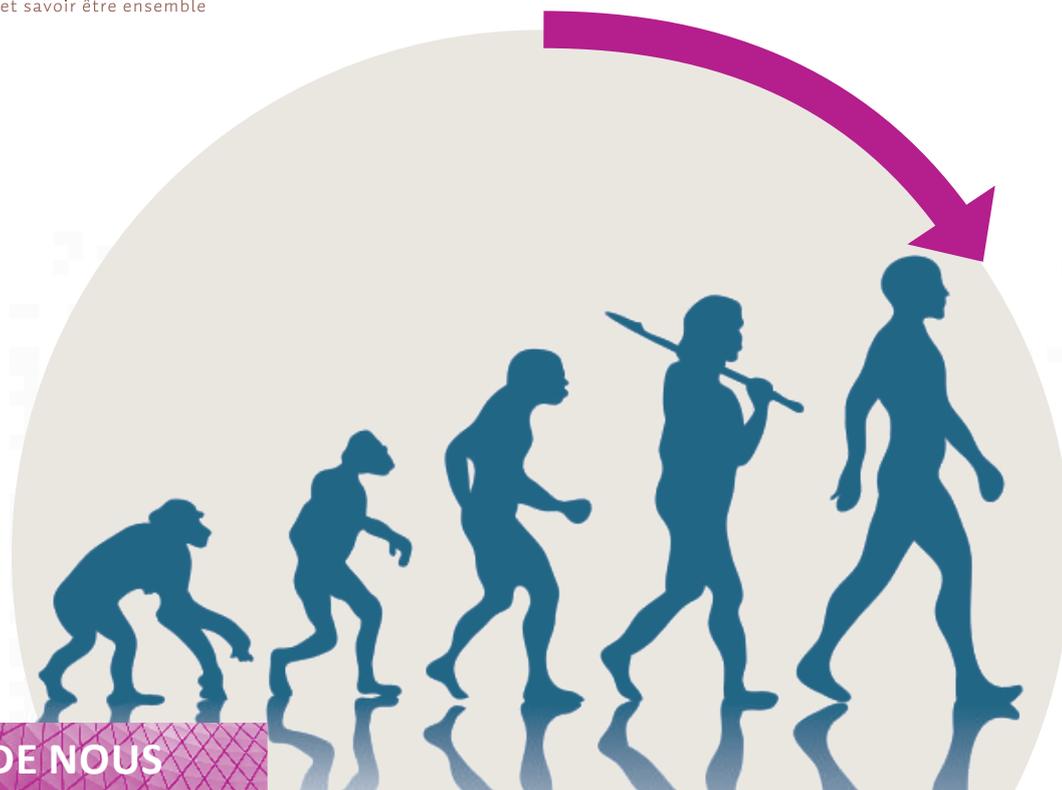
Dans le cadre d'une jeune pousse ou d'une activité très innovante, il sera accepté des marges de manœuvre. Sinon, un business plan n'est pas un « exercice de style », engage son auteur et doit être réalisé. À défaut, la sanction peut être la dégradation des analyses et la fuite des investisseurs. Il s'articule en quatre parties : la situation de départ (l'état d'un marché), l'ambition poursuivie (par exemple devenir leader), les moyens mis en œuvre (quelle est l'USP ou

Unique Selling Proposition de son produit par exemple ?) et une trajectoire pour atteindre son ambition.

Enfin, il doit environner et chiffrer les risques et peut aussi présenter un ou deux scénarii alternatifs.

Dans la forme, il doit exprimer le plus simplement possible une histoire. Se perdre dans les détails d'un projet forcément beaucoup plus complexe est le principal danger. ●

POUR ALLER PLUS LOIN
Construire son business plan
 par Catherine Léger-Jarniou
 et Georges Kalousis
 chez Dunod.



AUTOUR DE NOUS

LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS AU TRAVAIL

PAR PHILIPPE GRAMOND, DIRECTEUR ASSOCIÉ DÉVELOPPEMENT & PARTENARIATS CYCONIA

QUELQUES REPÈRES HISTORIQUES :

Le passé

La préhistoire : la société de loisirs n'a pas été encore inventée... donc la notion de travail non plus !

Le moyen-âge

Les seigneurs font travailler les serfs qui courbent le dos. Société parfaite à condition d'être né du bon côté des remparts du château. Peste et cathédrales.

Puis les générations S, BB, X, Y,

L'avenir

Z (1995 - ?) - le dieu Facebook et son ministre du culte (Internet) règnent sur un monde digitalisé attaqué par de méchants dragons (terrorisme, réchauffement climatique, crise, chômage...). Le monde virtuel est réel.

Internet est une partie intégrante de leur monde depuis toujours, comme la crise, le chômage ou le réchauffement climatique mais Sida, connaît pas !

Que fait le « djeun » au travail ?

Dans ce monde nouveau, l'« e-homo-avenirus » est hyper connecté, ne comprend pas la communication verticale et préfère « slacker ». Mobile, il installe son mini cactus dans un espace non collaboratif ! Il n'abat pas des heures de travail, il accomplit des missions. Il ne respecte pas son chef mais fait allégeance au détenteur de la meilleure idée. Il ne se cache pas pour écouter de la musique non-stop, il ignore que Facebook est interdit au travail. Son graal ce n'est pas tant de réussir dans la vie que de réussir SA vie ! Parmi ceux qui vont faire comme

papa (ou maman) en prenant un CDI, 25 % rechercheront une entreprise fun, 23 % innovante, 22 % éthique et 20 % internationale !

Face à cela, il y a les vieux (désolé, les seniors de 45 ans) qui deviennent auto-entrepreneur par défaut ... faute d'un statut de salarié (et d'être jeune) et en même temps redevenus jeunes (corvéables et précaires donc!) ? Face à cela, les djeuns créent leur boîte, comme les seniors (50 à 72 % des jeunes comptent se lancer en affaires) ... Et les retraites dans cette histoire ?

Mais puisque l'e-homo-avenirus devra bien survivre dans cette jungle hostile, le grand vainqueur sera sans nul doute, celui qui aura la plus grosse... e-machette! ●



ACTIVITÉ DES COMMISSIONS

LE CLUB DES PRESTATAIRES EST NÉ !

PAR CATHERINE RANIERI, ADMINISTRATRICE DU RÉSEAU OUDINOT
& DIRECTRICE MARKETING & COMMUNICATION



Une nouvelle commission ? Pas exactement. **Le Club des Prestataires**, initialement baptisé Commission des Prestataires de Services, a été renommé pour marquer sa différence : ses presque 60 membres sont tous travailleurs indépendants et exercent sous différents statuts (SAS, micro entreprise, portage salarial). Autre particularité, ce club s'est fédéré autour d'un même besoin : accroître son business et développer les outils pour le faire. Une dimension différenciante au sein du R.O.

Pour affiner les attentes communes, un sondage a été lancé avant la réunion de lancement (24 présents ! Un succès) qui s'est tenue le 14 janvier dernier. Retenons, parmi les différents besoins exprimés, « Mutualisation et synergies », « Partage de missions » et « Communication sur son activité ».

Sur cette base, l'équipe qui pilote et coordonne le club (Astrid Petit, Catherine Ranieri, Elisabeth Pasteur et Marie-Caroline Blayn) a animé 4 groupes de travail sur les thématiques suivantes :

- Comment développer mon business ?

- Quels outils et méthodes pour réseauter?
- Mon pitch commercial, astuces et bonnes pratiques
- Travailler en équipe

Au delà des nombreuses idées et propositions recueillies, une vraie dynamique était née ! Dès le lendemain de la réunion, un super tableau excel à l'initiative d'isabelle Vitalis circulait entre les membres (qui disposent de leur propre forum sur l'intranet).

Ce début d'annuaire rassemble pitches, activités, mots clés, statuts de chacun, réunions thématiques...

L'objectif selon les propres mots de son auteur, est de « vous trouver en 1 clin d'œil par votre activité — On ne sait jamais des fois qu'on voudrait vous recommander, vous mettre sur un projet — :) ».

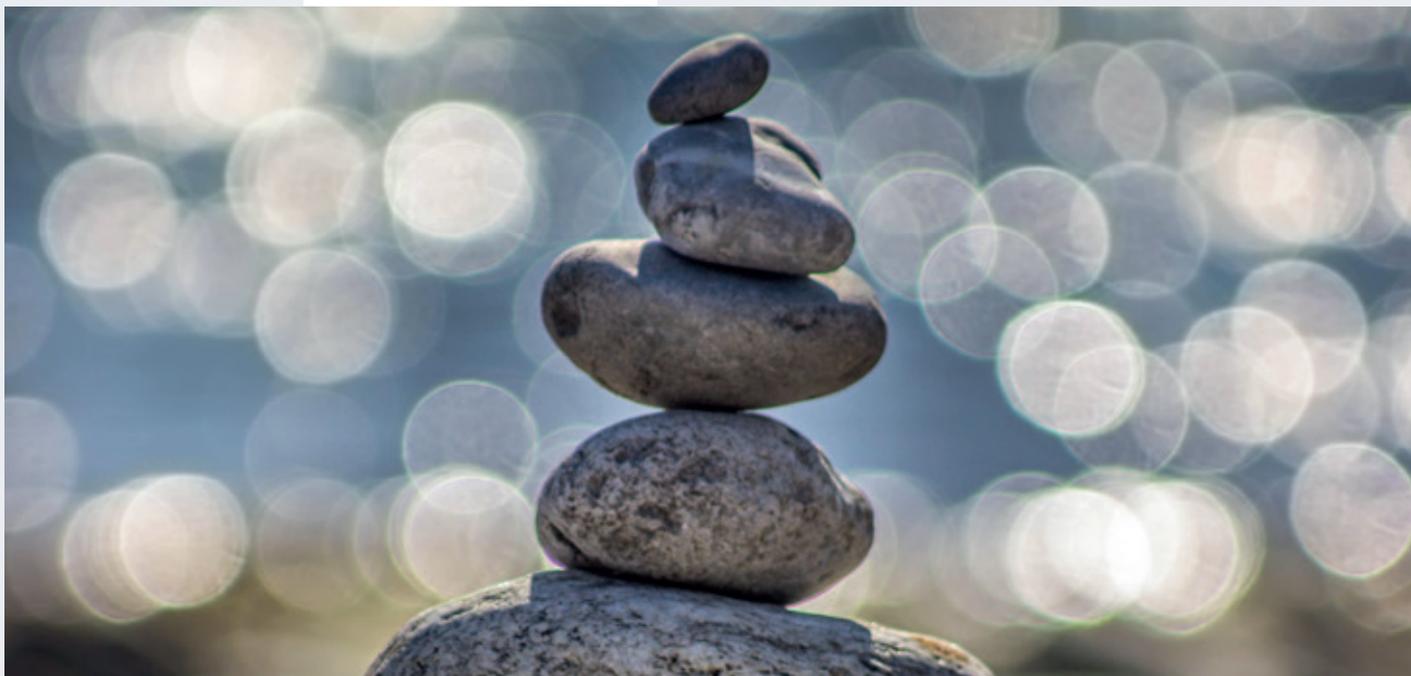
Car oui, le Club des Prestataires est un groupe de personnes qui ont envie de travailler ensemble, former des équipes multi-disciplinaires pour répondre à des propositions de missions ou s'aider à travailler sur des cas concrets car ensemble on est plus forts ! ●



ACTIVITÉ DES COMMISSIONS

LA COMMISSION SANTÉ

PAR PIERRE BESSEMOULIN, ADMINISTRATEUR DU RÉSEAU OUDINOT ET DIRECTEUR DE PROJETS DE TRANSFORMATION DIGITALE



Le secteur de la santé se porte bien. En pleine mutation il n'a jamais été aussi dynamique et est promis à un bel avenir tant au niveau économique qu'au niveau de la qualité de vie de nos concitoyens.

La Commission Santé ambitionne d'apporter à ses membres des informations utiles à leur compréhension des évolutions du marché, de créer un échange enrichissant et de faciliter le networking de ses membres. Le périmètre couvert couvre l'ensemble des sujets contribuant à l'amélioration de la santé.

Chaque réunion d'1h30 pourrait inclure une présentation de 45 mn par un membre, suivi de 15 mn interactives sur le thème, et enfin 15 à 30 mn d'échanges pour dynamiser nos carrières.

Ainsi, nous avons identifié à date une douzaine de thèmes. 4 membres se sont proposés d'intervenir à tour de rôle sur l'E-Santé et la santé connectée, le Big data et le développement de nouveaux services, le Stress et les risques de santé, les EPHAD et le maintien à domicile des aînés. **Un grand merci à eux !**

Chaque membre peut bien entendu suggérer un nouveau thème et le présenter.

Nous avons également décidé de partager nos contacts de recruteurs-chasseurs spécialisés afin d'organiser un Speed Networking Santé d'ici quelques mois.

La Commission se réunit une fois par mois à l'USIC, de 19h30 à 21h00, les 3 ou 4^{èmes} jeudi du mois (Cf. planning sur Jamespot). Pour en devenir membre, demandez à faire partie du Groupe Commission Santé via l'Intranet. Puis, pour participer aux réunions, inscrivez-vous simplement à l'événement sur le site afin que la salle de réunion soit correctement dimensionnée.

30 membres nous ont d'ores et déjà rejoint. N'hésitez pas à en faire autant pour bénéficier d'une vraie dynamique de groupe sur ce secteur d'activité en constante évolution. Pierre Bessemoulin et Pierre Bruneel sont à votre disposition pour répondre à l'ensemble de vos questions.

À très bientôt. ●



ACTIVITÉ DES COMMISSIONS

CHAMBRES DE COMMERCE INTERNATIONALES : UN PARTENARIAT D'EXCELLENCE

PAR XAVIER DE BEAUREPAIRE, DIRECTEUR GÉNÉRAL CIMEDS



Le Réseau Oudinot est composé de plus de 400 cadres dirigeants qui ont pour la plupart une expérience internationale.

Dès sa création, nous avons voulu nous rapprocher des décideurs internationaux pour apporter nos compétences professionnelles, faire du B to B ou faciliter la création de filiale ou start-up.

Le Réseau Oudinot est ainsi devenu membre, depuis 2005, des principales Chambres de Commerce étrangères présentes à Paris : **USA** (AMCHAM), **Grande Bretagne, Allemande** (AHK), **Espagne** (COCEF), **Canada**, **Irlande** (NETWORKIRLANDE). Des contacts ont eu lieu avec la Chambre de Commerce d'**Amérique Latine**, la **Suisse**, la **Pologne**, l'**Autriche** et l'**Australie**.

Chaque membre du Réseau Oudinot peut chaque année participer à plus de 400 événements (atelier thématique, conférence, formation, rencontre networking...) et bénéficier d'un réseau de plus de 5 000

décideurs internationaux de tous secteurs d'activité. Ces événements sont l'occasion de tisser du réseau, d'ouvrir des opportunités de missions ou postes, de nouer des contacts professionnels, ou simplement de prendre le pouls du marché et ses orientations vers l'international ou inversement (filiales de groupes étrangers par ex.).

Nos membres se sont investis dans les groupes de travail des chambres, ont proposé des activités de conseil ou co-organisé des opérations de relations publiques dans des lieux historiques : Hôtel des Invalides, Hôtel de la Marine ou Mairie de Paris 7^e.

Chaque année, en juin, le Réseau Oudinot invite les membres des Chambres de Commerce à **une soirée networking** dans un lieu prestigieux : Mairies Paris 7^e, Paris 6^e et le 13 juin 2019 dans les salons et jardin de l'École Militaire. Ces soirées rassemblent plus de 400 invités (dirigeants, recruteurs, personnalités). Notre invité d'honneur, en 2019, sera l'ambassadeur d'Australie et l'ABIE (Australien Business in Europe). ●

À NE PAS MANQUER



LA CONFIANCE : FACTEUR CLEF DE LA TRANSFORMATION DES ENTREPRISES

PAR ANNE COURTOIS, VICE-PRÉSIDENTE DU RÉSEAU OUDINOT
ET DIRECTRICE COMMUNICATION & MARKETING

LE MARDI 16 AVRIL 2019
19H30 – 22H00
Grand Auditorium du MEDEF
55 avenue Bosquet
75007 PARIS

Pour vous y inscrire :

 <https://www.reseau-oudinot.com/fr/evenements/detail/-la-confiance-facteur-cle-de-la-transformation-des-entreprises/10230>

FAITES UN DON

https://www.reseau-oudinot.com/dons_et_mecenat

(déductible fiscalement
à hauteur de 66 %)



Le 21^{ème} siècle se caractérise par sa complexité. Dans cet environnement qui associe de nombreux facteurs de risques mais crée aussi de nouvelles opportunités, la performance des organisations publiques et privées repose sur la capacité à générer un processus permanent de transformation dans lequel l'humain est central et la confiance la clé de voûte de la réussite.

Conférence du Général Denis Mercier

Directeur Général Adjoint de Fives, et ex-Général d'armée de l'air

RETOUR SUR LES ÉVÉNEMENTS DU TRIMESTRE



17 JANVIER

LE SOCIAL SELLING

(commission numérique)
Présentation par **Pascal Grémaud**,
membre du R.O. ●

22 JANVIER

AFFIRMER MON PLUS,

(commission thématique), ou comment
se présenter et se vendre - Atelier animé
par **Claude Degrese** membre du R.O. ●

24 JANVIER

ON NE NAÎT PAS LEADER, ON LE DEVIENT

(commission RH) avec l'intervention
de **Vincent Avenzi**. ●

5 FÉVRIER

100 JOURS POUR RÉUSSIR

(commission thématique) -
par **X. Rodriguez** et **P. Masson**,
co-fondateurs d'Inergens, premier site
internet de mentoring managerial. ●

13 FÉVRIER

RÉUNION MENSUELLE DE LA COMMISSION MANAGE- MENT DE TRANSITION,

animée par **Valérie Aloviseti**, **Benoît
Jacheet** et **Gaël Gourmelon**. ●

21 FÉVRIER

SANTÉ ET BIEN-ÊTRE -

réunion de réactivation de cette
commission pilotée dorénavant
par **Pierre Bessemoulin**. ●

18 MARS

APRÈS LES NÉGOCIATIONS, COMMENT BIEN PRÉPARER LES REVUES DE CATÉGORIE ET D'INNOS ?

(Commission Grande Conso) -
présentation de **P. Bucalo** et **L. Étienne**,
membres du R.O. ●

21 MARS

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : TRANSFORMATION ET ÉTHIQUE

(Commission Numérique) - par **Hamza
Didaraly**, membre du R.O., expert
et conférencier sur l'I.A. ●

27 MARS

2^{ÈME} SPEED NETWORKING

de la commission management
de transition - l'opportunité
pour 20 managers de rencontrer
20 cabinets de MdT. ●