

ÉDITO

CHRISTOPHE ÉTIENNE
PRÉSIDENT DU RÉSEAU OUDINOT



Conduire la destinée d'une association de 450 membres, c'est une mission avec un Conseil d'Administration qui forme une vraie équipe de 10 membres particulièrement engagés, participant à la définition des axes stratégiques du **Réseau Oudinot** et à la mise en place opérationnelle des décisions prises en commun.

Élus pour 2 ans (mandat renouvelable), les membres du CA se retrouvent une fois par mois de 19h30 à 22h30. **Jacques Berman Secrétaire Général, Didier Postel Trésorier, Anne Courtois Vice-Présidente**, et 6 Administrateurs élaborent avec le Président les orientations et innovations du Réseau Oudinot.

Cette année, 2 nouveaux Administrateurs nous ont rejoint, et viennent ainsi épauler **Catherine Ranieri, Xavier Meyer, Marie Caroline Blayn, Pierre Bessemoulin : Emmanuel de Saint-Martin et Bruno Deverre**. Tous deux prennent en main le recrutement et le parrainage de nos futurs membres afin d'améliorer encore notre qualité de service.

Emmanuel de Saint Martin, Directeur Commercial Export, IAE Paris, à l'enthousiasme communicatif, prend aussi en charge l'évolution de nos thématiques & conférences, le lien avec nos Intervenants & Conférenciers, afin de générer encore plus de mobilisation autour de ces événements.

Bruno Deverre, Ecole Navale de formation, HEC, Directeur de l'Immobilier et des Services Généraux (après une carrière dans la Marine), prend en plus la responsabilité des « after-works » (événements festifs ouverts à l'extérieur) et accompagnera l'équipe Mécénat dans ses projets de partenariat.

Merci à cette belle équipe engagée qui donne de son énergie, son enthousiasme, et son expertise pour la poursuite du rayonnement du Réseau Oudinot !

Sommaire

- 2 VIS MA VIE :**
« EcolodgeBabSma » - La Porte du Ciel
- 3 VU POUR VOUS :**
Atelier « AFFIRMER MON PLUS »
- 4 VU POUR VOUS :**
Retour sur un projet Alter'Actions : La Fédération Nationale des Sapeurs-Pompiers de France
- 5 VU POUR VOUS :**
« On ne naît pas leader, on le devient »
- 6 AUTOUR DE NOUS :**
Expérience client et transport : le déplacement au cœur d'une stratégie « phygitale »
- 7 AUTOUR DE NOUS :**
La communication non violente
- 8 AUTOUR DE NOUS :**
Une meilleure protection du secret des affaires
- 9 ACTIVITÉ DES COMMISSIONS :**
La Commission Santé
- 10 TRUCS ET ASTUCES NOUVEAUX MEMBRES À VOS AGENDAS**

DERNIÈRE MINUTE

Une campagne de dons qui a porté ses fruits

Merci à nos généreux donateurs de l'année 2018.

Grâce à eux et vous, nous avons collectés 2 600 euros.

La collecte s'est intensifiée au moment de notre campagne de dons réalisée en fin d'année.



VIS MA VIE

« ECOLOGEBABSMA » LA PORTE DU CIEL

PAR CLAUDE MAÏKA DEGRESE



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. ●

VU POUR VOUS



ATELIER « AFFIRMER MON PLUS »

PAR CLAUDE MAÏKA DEGRESE

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 ! ». ●

VU POUR VOUS



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

PAR ISABELLE VITALIS

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

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



AUTOUR DE NOUS

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

PAR JEAN-MICHEL HUA

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

LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

PAR OLIVIA MIKOL

La CNV a été imaginée dans les années 1970 par Marshall Rosenberg, psychologue américain. Elle est avant tout bâtie sur l'empathie. Notre quotidien est rempli de situations : un changement d'emploi, une mauvaise nouvelle à annoncer, une décision à prendre, une information à transmettre...

Face à ces situations, nous allons nous comporter d'une certaine manière, adopter telle posture, utiliser des mots plutôt que d'autres. La CNV peut nous aider à améliorer notre communication envers notre entourage : à passer les bons messages, dans la bienveillance et l'écoute. Prenons l'exemple d'un manager qui doit faire un feedback négatif à son collaborateur.

La communication non violente va nous aider à construire notre discours en passant par 3 étapes d'introspection :

- **L'observation de la situation** : il faut être 100% factuel, très précis sur les mots. Et surtout n'apporter ni jugement ni interprétation. Le manager va devoir compiler tous les faits qu'il a pu observer.
- **L'écoute de nos sentiments, nos émotions** : face à cette situation observée, le manager peut ressentir de l'inconfort, ou de l'inquiétude. Il est très important de pouvoir les nommer précisément ces sentiments et émotions afin de pouvoir passer à la 3^e étape : l'analyse de nos besoins.
- **De quoi aura besoin ce manager pour ne plus ressentir cette situation d'inconfort ou d'inquiétude ?** Probablement de temps pour

préparer l'entretien, de formaliser ce qu'il a pu observer, ou d'effet « miroir » pour tester ses messages.

Une fois passé par ces 3 étapes, il est temps de passer à l'action : le manager va pouvoir recevoir son collaborateur. A l'aide du travail d'introspection qu'il aura réalisé, il aura le sentiment du travail accompli. Il sera calme, le discours sera construit, et les messages passeront sans violence. ●

POUR ALLER PLUS LOIN

- La CNV au quotidien (Marshall Rosenberg)
- Pratique de la CNV : établir de nouvelles relations (Marshall Rosenberg)
- Quand la girafe danse avec le chacal (Serena Rust)



AUTOUR DE NOUS

UNE MEILLEURE PROTECTION DU SECRET DES AFFAIRES

PAR CYRILLE PRUGNAUD

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).

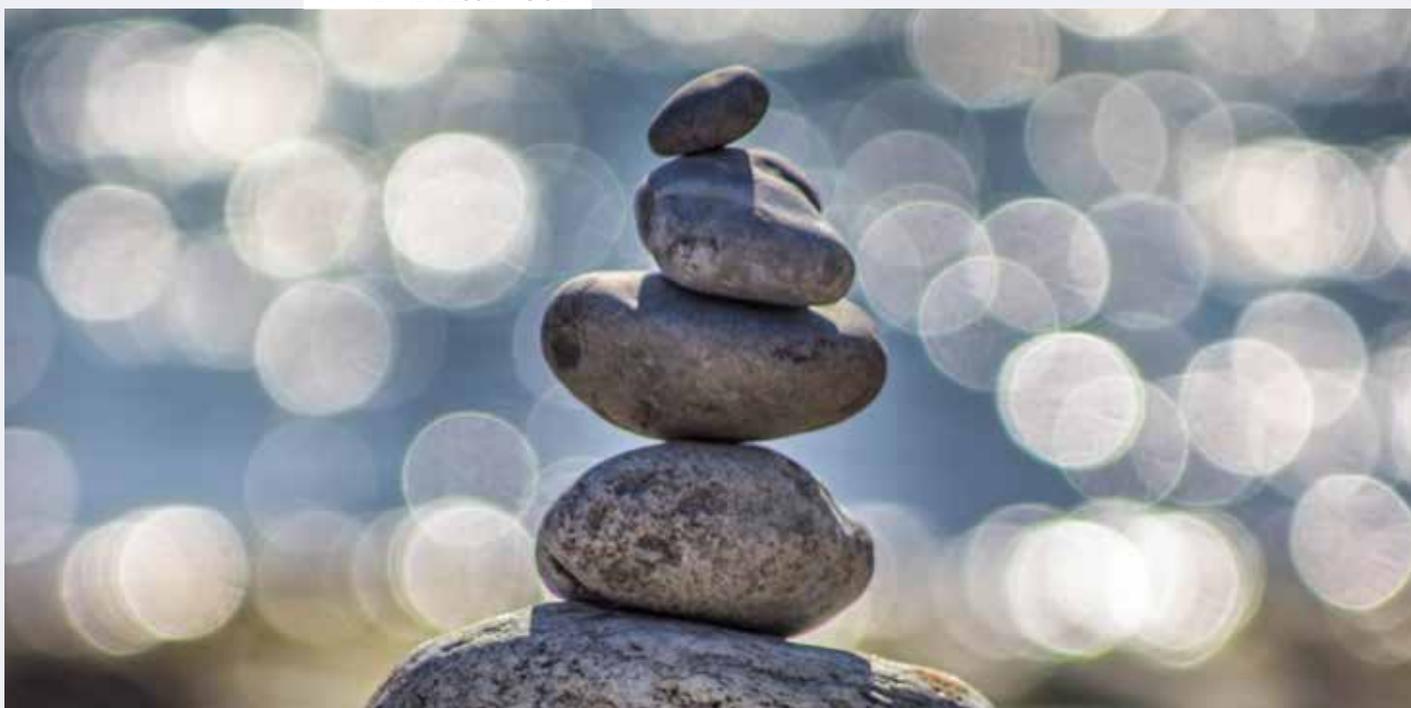
La CCI de Paris a publié un guide pratique intéressant sur le sujet. ●



ACTIVITÉ DES COMMISSIONS

LA COMMISSION SANTÉ

PAR PIERRE BESSEMOULIN



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. ●

TRUCS ET ASTUCES



CEUX QUI RÉUSSISSENT

CEUX QUI ÉCHOUENT

NOUVEAUX MEMBRES



ILS SONT ARRIVÉS EN JANVIER 2019

DE GAUCHE À DROITE : JEAN-MICHEL HUA, GILLES ARMAND, DAVID BERGER, CÉLINE CLERGIRONNET, NICOLAS ABRAHAM, EVELYNE BERTIN, LAURENT MATHIEU, ASTRID SCALBERT



À VOS AGENDAS



PROCHAINE MENSUELLE le 26 mars à Issy-les-Moulineaux



18 MARS À 20H00
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 - USIC, 18 rue de Varenne, Paris 7^{ème}

21 MARS À 19H15
INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : TRANSFORMATION ET ÉTHIQUE (Commission Numérique) - par **Hamza Didaraly**, membre du R.O., expert et conférencier sur l'I.A. - Octo Technology, 34 avenue de l'Opéra, Paris 2^{ème}

27 MARS À 12H00
2^{ÈME} SPEED NETWORKING de la commission management de transition - l'opportunité pour 20 managers de rencontrer 20 cabinets de MdT - USIC, 18 rue de Varenne, Paris 7^{ème}