

ÉDITO

CHRISTOPHE ÉTIENNE
PRÉSIDENT DU RÉSEAU OUDINOT



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

- 2 VIS MA VIE :**
Témoignage
- 3 VU POUR VOUS :**
Le Speed Networking du Réseau Oudinot fête sa 70^{ème} Édition et ses 15 ans !
- 4 VU POUR VOUS :**
Industrie 4.O : quoi de neuf ?
- 5 VU POUR VOUS :**
L'art et le plaisir de négocier
- 6 AUTOUR DE NOUS :**
La loi États Généraux de l'alimentation
- 7 AUTOUR DE NOUS :**
Des chiffres et des lettres
- 8 AUTOUR DE NOUS :**
Les nouvelles générations au travail
- 9 ACTIVITÉ DES COMMISSIONS :**
Chambres de Commerce Internationales : un partenariat d'excellence
- 10 TRUCS ET ASTUCES NOUVEAUX MEMBRES À VOS AGENDAS**

DERNIÈRE MINUTE

Bleu Blanc Zèbre*

BBZ a signé un partenariat avec la Région Ile de France. Dans ce contexte, le RO renouvelle son partenariat avec BBZ sur le BOUQUET EMPLOI. Pour tout savoir, lisez la prochaine newsletter.

* 400 « Faïzeux » (opérateurs de la société civile, publics, privés), impliquant des citoyens dans les solutions pour résoudre un problème de société.



VIS MA VIE

TÉMOIGNAGE

PAR SIBYLLE BLUMENFELD



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



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

PAR LILIAN ETIENNE, PHILIPPE TETTAMENTI, PATRICK PUISSANT

C'est en 2004 qu'un petit nombre de cadres sous la houlette d'Alain et Marie Noëlle 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 au Cloître des Dominicains, rue du Faubourg Saint Honoré, le 14 février dernier, ainsi que les 15 ans du SNW 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'Île-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.

UNE DÉMARCHE UNIQUE QUI À PERMIS LA RENCONTRE DE :

- . + 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.

Et ils plébiscitent particulièrement 3 aspects :

- Les **5 entraînements**
- Les **échanges** avec les **Sparring Partners**
- La **recherche de son/ ses éléments différenciants**. ●

ÉLISABETH PASTEUR PASSE LE RELAI APRÈS 3 ANS D'ANIMATION !

Un grand merci à Elisabeth Pasteur pour sa passion et son implication totale dans l'animation et la coordination des équipes organisatrices des sessions de Speed NetWorking.

=> Le Duo Patrick Puissant/ Philippe Tettamanti reprend le flambeau à partir de la 71^e édition.

VU POUR VOUS



INDUSTRIE 4.0 : QUOI DE NEUF ?

PAR THIERRY BATTEFORT

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 jusqu'à 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.

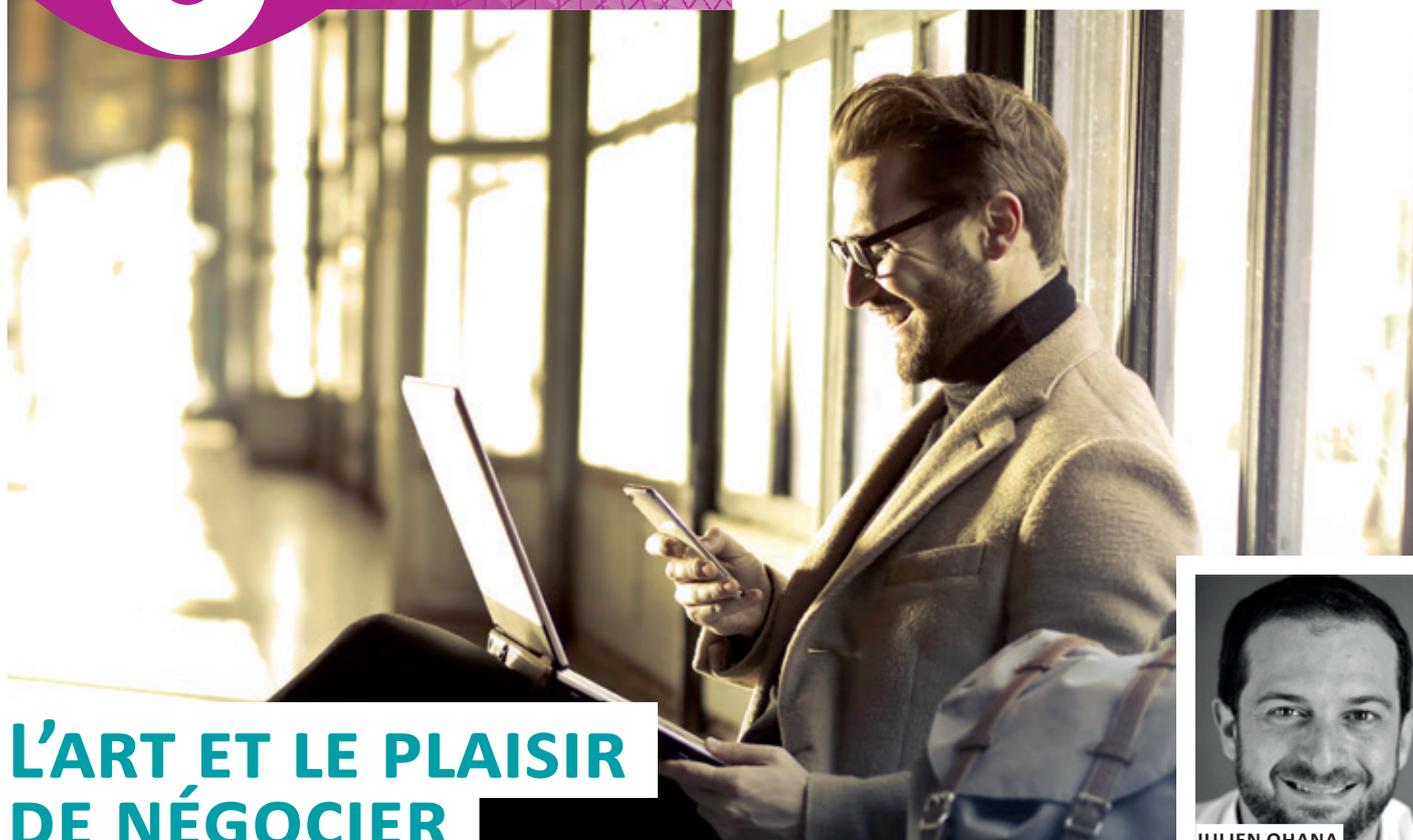
À ce jour, la situation est critique en France : si 84 % des dirigeants prévoient un changement dû à l'IoT dans les 5 ans, seuls 7 % ont mis en place une stratégie globale et 73 % n'ont rien fait.

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



L'ART ET LE PLAISIR DE NÉGOCIER



JULIEN OHANA

PAR CHRISTOPHE CHAMBON

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

LA LOI ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ALIMENTATION

PAR SANDRINE LEBLOND ROBIN

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

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.

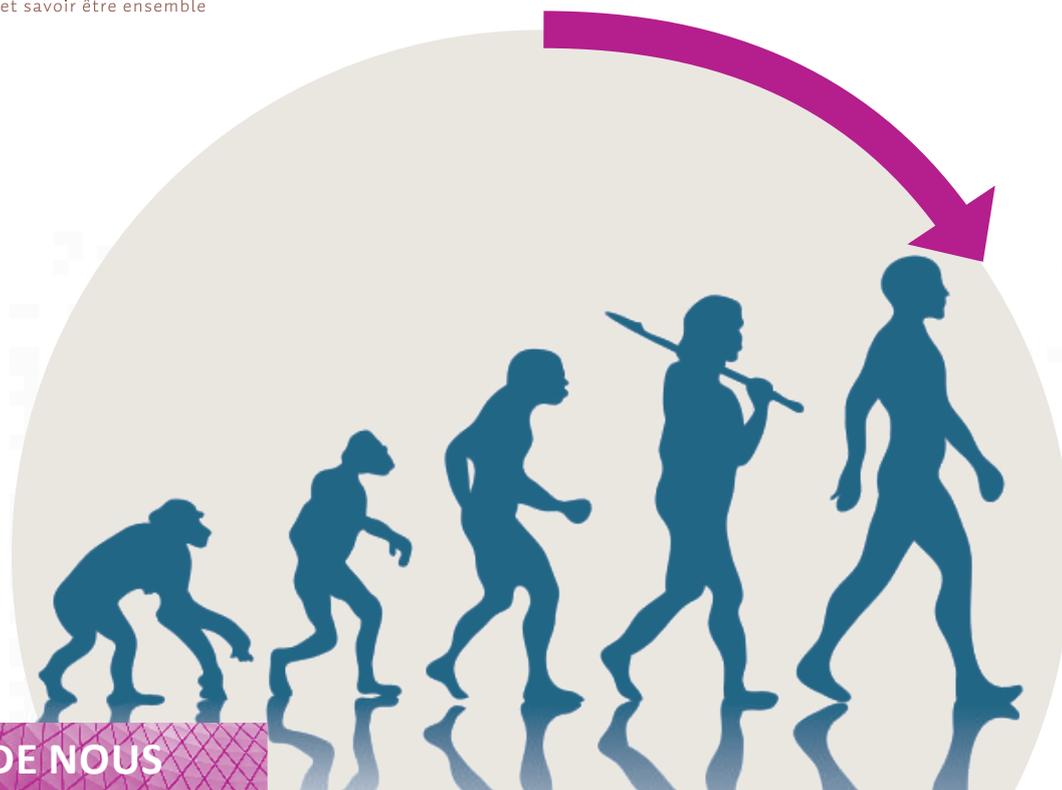
Dans le cadre d'une jeune pousse ou d'une activité très innovante, il sera accepté des marges de manœuvre. Sinon, un business plan n'est pas un « exercice de style », engage son auteur et doit être réalisé. À défaut, la sanction peut être la dégradation des analyses et la fuite des investisseurs. Il 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

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-avenir » 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-avenir 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

CHAMBRES DE COMMERCE INTERNATIONALES : UN PARTENARIAT D'EXCELLENCE

PAR XAVIER DE BEAUREPAIRE



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). ●



TRUCS ET ASTUCES



1. LES ERREURS SERVENT À S'AMÉLIORER.



2. LES ERREURS SONT UTILES DANS LA DÉMARCHE DE RÉOLUTION DE PROBLÈME.



3. APPRENDRE, C'EST COMPRENDRE SES ERREURS.



4. SURMONTER SES ÉCHECS, C'EST GAGNER EN FORCE DE CARACTÈRE.



5. CELA DEMANDE DU COURAGE DE RECONNAÎTRE SES ERREURS.



6. LES ERREURS FONT PENSER PLUS.



7. LES ÉCHECS RENDENT PLUS RÉSILIENTS.



8. LES ÉCHECS ENSEIGNENT LA VALEUR DES EFFORTS ET DE LA RÉFLEXION.



9. LES ERREURS OUVRONT LA VOIE À LA CRÉATIVITÉ.



10. SE TROMPER, C'EST LE SIGNE QU'ON A AU MOINS ESSAYÉ.

apprendreaudiquer.fr

NOUVEAUX MEMBRES

ILS SONT ARRIVÉS EN FÉVRIER 2019

DE GAUCHE À DROITE : FRANÇOIS DECOCCO, GABRIEL PÉQUIGNOT, ANGELINA, REYNOSO, JEAN-PIERRE ESTEOULE.



À VOS AGENDAS



PROCHAINE MENSUELLE
le 23 avril à Issy-les Moulineaux



16 AVRIL À 19H45

LA CONFIANCE : FACTEUR CLÉ DE LA TRANSFORMATION DES ENTREPRISES, par **Denis Mercier**, Directeur Général Adjoint de Fives Group, Général d'Armée - **Évènement Oudinot pro** - Medef, 55 av. Bosquet, Paris 7^{ème}

18 AVRIL À 19H15

L'AGRO-ALIMENTAIRE ET LE RÔLE DU NUMÉRIQUE dans les transformations en cours et à venir (commission Numérique)- Octo Technology, 34 avenue de l'Opéra, Paris 2^{ème}

25 AVRIL À 19H30

COMMISSION SANTÉ - agenda et lieu à définir (voir sur l'intranet)