

ÉDITO

CHRISTOPHE ÉTIENNE
PRÉSIDENT DU RÉSEAU OUDINOT

Rentrée 2019, occasion de reprendre ses démarches réseau... À moins que chacun ait utilement et naturellement pratiqué du réseau pendant ses vacances ? Toutes les occasions sont bonnes pour créer des liens, nouer et renforcer des relations, trouver des points communs et points d'accroche avec les uns et les autres, sources d'opportunités imprévues... ? Le **Réseau Oudinot** démarre fort la rentrée 2019, et met en place toute une panoplie d'événements à faire pâlir les plus talentueux en terme de networking. En effet, dimanche dernier 15 septembre, nous avons invité **Dorine Bourneton**, 1^{ère} femme pilote de haute-volige, paraplégique après un accident d'avion, venue témoigner de la résilience et de la « force de caractère » nécessaire pour parvenir à ses objectifs ! Un témoignage... saisissant, qui diffuse l'envie, la force, la passion ! Pour celles et ceux qui ont osé sortir de leur « zone de confort »....quelle expérience, notamment pour l'heureuse gagnante de la tombola qui a pu aussi expérimenter un vol en avion aux côtés de Dorine ! En octobre, c'est le Président de la Fondation Robert Schuman et Président de l'ILERI qui interviendra au Goethe-Institut. Soirée à ne pas manquer pour les germanophiles, soirée conférence suivie d'un verre de l'amitié permettant ainsi les mises en relation.

Sans oublier l'**Afterwork du 9 octobre**, occasion « facile » de pratiquer un networking simple et convivial !

En résumé, grâce et avec le Réseau Oudinot, vous avez toutes les formes de networking ! Bonne rentrée !



Sommaire

- 2 VIS MA VIE :**
Quatre séparations et une naissance
- 3 VU POUR VOUS :**
Commission grande distribution : Bilan et retour d'expérience sur la loi EGALIM
- 4 VU POUR VOUS :**
Dorine Bourneton : « Retour sur une femme audacieuse »
- 5 AUTOUR DE NOUS :**
« Transversalisation » des compétences : j'ai testé, ça marche !
- 6 AUTOUR DE NOUS :**
Déterminisme social, une fatalité française ?
- 7 AUTOUR DE NOUS :**
Que faire après une enquête d'opinion dans votre entreprise ?
- 8 ACTIVITÉ DES COMMISSIONS :**
Atelier « Les fondamentaux & techniques d'un networking de qualité »
- 9 TRUCS ET ASTUCES NOUVEAUX MEMBRES À VOS AGENDAS**

DERNIÈRE MINUTE

Quadra ou quinquas ?

Il vaut mieux être quadra ou quinquas pour réussir sa start-up... Vous y croyez ?

Et bien c'est la conclusion d'une étude d'économistes aux USA : Les meilleurs créateurs de start up ont plutôt 45 ans...

(lien : <http://www.lefigaro.fr/secteur/high-tech/les-meilleurs-createurs-de-start-up-ont-plutot-45-ans-20190903>).



VIS MA VIE

QUATRE SÉPARATIONS ET UNE NAISSANCE

PAR EMMANUELLE GUILLEROT



DEVEXTER

Business Development



Après 20 ans de salariat chez des industriels malmenés par les délocalisations et les crises, et quatre licenciements économiques en 10 ans, j'ai fait un refus d'obstacle : finis l'activisme forcé pour des entretiens sans suite, finis des modifications de virgule sur un CV toujours plus dithyrambique. J'ai donc créé « ma boîte » pour m'employer myself, avec une ligne claire : changement définitif de statut. Pas de test.

Pendant un an, **je me suis préparée comme pour un rallye** (des gazelles) : sport et réseautage (pour le mental), ciblage, offre de service, positionnement prix, argumentaire, elevator pitches (2, 5, 20 étages) et site web en 3 langues. Ah oui, important : j'ai ciblé les industriels allemands. J'ai

donc « bossé » mon allemand rouillé pour les aborder dans leur langue. Efficacité garantie.

Puis, fin 2015, j'ai attaqué la prospection dans le dur : taper aux portes des stands sur les salons, contacter des cibles par téléphone. Mi-2016, j'avais deux beaux clients, qui sont toujours fidèles. Je me souviens de mes maux de tête pendant les 6 premiers mois de prestation...

Et comme dans notre speed networking du RO j'ai travaillé ma story et mon pitch : « vous avez des difficultés avec un fournisseur étranger ? Envoyez-le-moi, je suis leur bureau technico-commercial en France ». Ça semble très opérationnel, mais il faut beaucoup d'expérience pour savoir utiliser tous les leviers : négociation commerciale, connaissances

techniques, management de projet et pilotage des équipes à distance. J'ai formé une assistante « back-office » et je viens d'intégrer mon premier consultant pour développer ma clientèle. Je cherche des locaux pour créer un espace de travail convivial et recevoir des clients avec une touche typiquement française.

J'aime bien cet anglicisme pour résumer mon activité : **one-stop-shop**. C'est court, mais on y trouve tout pour continuer la route. ●

Fondatrice de DEVEXTER
Business Development
<https://www.devexter.com/fr/>

VU POUR VOUS



PAR PHILIPPE TETTAMANTI,
DIRECTEUR DE BUSINESS UNIT COMMERCIALE/ ACHATS

COMMISSION GRANDE DISTRIBUTION : BILAN ET RETOUR D'EXPÉRIENCE SUR LA LOI EGALIM

Olivier Lauriol, consultant dans le cabinet de conseil Arkose, est intervenu dans le cadre de la commission grande distribution le 9 septembre pour faire un point sur la loi Egalim, en vigueur depuis octobre 2018. Issue des consultations des états généraux de l'alimentation mis en œuvre par le gouvernement début 2018, cette loi de sauvegarde sociétale vise à mieux répartir la valeur entre producteurs, transformateurs et distributeurs en restaurant l'équilibre des relations commerciales. Elle cherche également à promouvoir une alimentation saine, durable et accessible à tous. 2 ordonnances encadrent les rapports commerciaux entre distributeurs et producteurs :

Celle du 12 décembre 2018 limite les remises à 34% du prix de vente, plafonne le poids des promotions à 25% du C.A. pour les marques nationales et 25% du volume pour les marques distributeurs, et impose aux distributeurs une marge minimum de 10% sur le prix d'achat (relèvement du seuil de revente à perte). L'ordonnance du 24 avril 2019 porte sur une modification du code du commerce en apportant plus de transparence et en précisant également les pratiques restrictives ou prohibées et les recours pour prix abusivement bas. À date, la loi semble avoir partiellement atteint ses objectifs. En effet, les distributeurs respectent la règle des 34% de remise maximum

sur le prix de vente, mais semblent moins enclins à limiter le poids des promotions dans leur activité globale (critère plus difficile à contrôler). En revanche, les industriels semblent avoir récupéré du pouvoir dans les négociations grâce à un formalisme accru : utilisation des conditions générales de vente, engagement respectif sur un C.A. prévisionnel, obligations pour l'acheteur de justifier le refus de nouveaux tarifs et de motiver la facturation d'une prestation de service. Toutefois, cette loi étant très récente, seules les négociations 2020 permettront d'évaluer l'impact réel dans les relations commerciales entre distributeurs et fournisseurs. ●

VU POUR VOUS



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

DORINE BOURNETON : « RETOUR SUR UNE FEMME AUDACIEUSE »

« Je suis bien meilleure que celle que je crois être ». S'il ne fallait retenir qu'une seule phrase de cet événement organisé par le Réseau Oudinot - le 15 septembre dernier, à l'aérodrome des Mureaux - c'est bien celle-ci. « Rien n'est impossible ». C'est également une des paroles précieuses adressées aux membres et non-membres de notre association présents lors de cette journée exceptionnelle.

De 10h00 à 16h00, Dorine Bourneton, Conférencière, 1^{ère} femme au monde paraplégique Pilote de Voltige, Présidente de l'association Envie d'envol (... rien que cela), nous a fait partager son audace face à l'adversité

des accidents de la vie. Et pour clore le tout : un baptême de l'air pour la gagnante qui, sans le prédire, avait écrit sur son ticket « la fameuse phrase magique ». Un beau clin d'œil.

Dorine, que tous les media s'arrachent, a ceci de commun avec le Réseau Oudinot : partage, bienveillance, entraide... avec une touche de résilience. Des valeurs qui ne peuvent exister qu'avec l'AUTRE. Car, comme elle le dit si bien : « c'est avec les autres que l'on construit... c'est le « faire-ensemble ». N'est-ce pas non plus notre signature corporate ?

Je laisse la conclusion à Emmanuel de St Martin, administrateur du Réseau

Oudinot : « mille mercis pour ton énergie, pour ton sourire, pour cette leçon de vie et d'espoir. Tout le monde avait envie de gagner ce vol en ta compagnie, mais même les perdants sont repartis heureux, regonflés de t'avoir entendue, désireux de te revoir, de te lire, de t'entendre encore. Oui, vraiment, ce fut un très très beau moment du Réseau Oudinot et nous sommes heureux de t'avoir permis cette tribune un peu inhabituelle. Au nom de tous, mille merci encore ! » ●

Pour découvrir cette
personnalité hors du commun :
<https://www.dorinebourneton.fr/>



PAR PHILIPPE TURA, DIRECTEUR ACHATS,
PHT ACHATS ET PERFORMANCE

AUTOUR DE NOUS

« TRANSVERSALISATION » DES COMPÉTENCES : J'AI TESTÉ, ÇA MARCHE !

J'exerce comme Directeur des Achats. Mon expérience est très marquée par l'industrie pour de grands équipementiers automobiles où télécoms.

J'ai construit mon nouveau projet professionnel autour de ces compétences en ciblant des secteurs et des entreprises moins matures dans l'industrie et dans les achats. C'est à ce type d'entreprises, en effet, que je pouvais amener de la valeur. J'ai donc approché des recruteurs du secteur de la pharmacie, des équipement, médicaux, du BTP... Tous ont considéré mon projet comme clair et pertinent : une vraie satisfaction, j'avais un beau projet ! Mais, au moment du passage à l'acte, est venue la fameuse phrase bien connue : « *mais vous ne connaissez*

pas le secteur ; le Client ne voudra pas ! » Ah, ce satané Client qui ne veut pas d'une bonne idée !

Il y a un peu plus d'un an, par l'intermédiaire d'un cabinet de management de transition qui a « poussé » ma candidature, me voilà parti comme Directeur Achats d'une PME de la cosmétique. J'ai transformé cette fonction qui maintenant contribue efficacement et durablement à la performance de l'entreprise.

Pour que la « greffe » prenne, il faut cependant prendre quelques précautions :

- Bien comprendre la maturité du métier que l'on exerce dans l'entreprise. Toutes les méthodes et outils ne fonctionnent pas au même moment. Cet aspect nécessite de

la prise de recul par rapport à sa pratique professionnelle.

- Rassurer les équipes en expliquant, en communiquant sur les étapes qui vont conduire à des progrès dans cette maturité.
 - Garder en tête que l'on ne connaît pas le secteur : s'appuyer sur l'expertise des « sachants ».
 - Tenir compte des « us et coutumes » du secteur, même si parfois celles-ci semblent ralentir le plan de marche fixé. L'adhésion des équipes est du temps et de l'efficacité gagné.
- Bref, prenez du professionnalisme métier, de l'humilité, de la remise en cause personnelle, de la pédagogie et un zeste d'enthousiasme, mélangez bien, ne laissez pas reposer : **la « transversalisation » des compétences est réussie ! ●**



PAR SILKE KUNSTREICH, EXECUTIVE CONSULTANT
COMMUNICATION MARKETING 360°

AUTOUR DE NOUS

DÉTERMINISME SOCIAL, UNE FATALITÉ FRANÇAISE ?

Alors qu'en matière d'écart de revenus la France fait partie des bons élèves de l'OCDE, en matière de mobilité sociale, elle se place en avant dernière position. La redistribution fiscale ne permet pas de lutter contre la véritable injustice qui mine la société : les inégalités de destin.

Le « déterminisme social » renvoie à l'idée selon laquelle la position d'un individu à l'âge adulte serait en partie déterminée à sa naissance par l'origine socio-économique de ses parents.

Concrètement, en France le déterminisme social engendre d'abord des inégalités scolaires. Ce qui conduit, ensuite, à des inégalités de diplômes. Ces inégalités de diplômes se traduisent, enfin, en inégalités de revenu... et finalement

en inégalités de destin. Comme l'a révélé l'OCDE (2018) en France, « il faudrait 6 générations pour que les descendants de familles modestes atteignent le revenu moyen ».

La lutte contre le déterminisme est d'abord un devoir moral. L'égalité devant la loi doit pouvoir se traduire par une réelle égalité des chances et non aboutir à une société à castes informelles. C'est également un enjeu économique. Ces inégalités présentent un coût pour la société. Le déterminisme social coûte 10,1 milliards d'euros par an aux finances publiques et engendre un manque à gagner de 44 milliards d'euros. En fin de compte, c'est un enjeu du siècle qui vient – la transformation technologique menace de nombreux métiers et requiert de la part des travailleurs

une adaptabilité et une agilité accrue. Pour lutter contre le déterminisme social la société civile et l'école sont des leviers principaux. Une grande partie de la solution réside dans la capacité des individus à s'émanciper du corps social, à prendre conscience des barrières qu'ils s'imposent afin de parvenir à s'auto-déterminer. Un travail qui requiert un réel changement culturel. Il sera nécessaire d'adapter le système éducatif, par des réformes et une extension de la formation initiale des enseignants pour mieux les préparer aux enjeux de la lutte contre le déterminisme social. ●

(Source : Sondage Ifop
« Le regard des Français
sur l'ascenseur social »,
rapports OCDE (2016/2018))



PAR OLIVIA NIKOL,
DRH, MONALBUMPHOTO.FR

AUTOUR DE NOUS

ENQUÊTE D'OPINION INTERNE... ET APRÈS ?

De nombreuses entreprises font des enquêtes d'opinions internes. Mais combien sont-elles à exploiter les résultats, et à en faire un vrai plan d'engagement ?

Il est impératif, après une enquête interne, d'en restituer les résultats à l'ensemble des équipes.

Ensuite, il convient de creuser : pourquoi a-t-on ce score sur le management ? La stratégie ? La communication ? Un plan de progrès se construit avec les équipes : les réunir en groupes (12-15 personnes maximum), les faire réfléchir ensemble, éliminer les frustrations, leur demander quelles

sont leurs idées d'amélioration. On se rend vite compte que les cristallisations (notamment sur les salaires, comme bien souvent) révèlent en réalité des soucis bien plus profonds : manque d'écoute, « d'empowerment », de compréhension des objectifs, de vision claire... L'ensemble des idées des salariés doivent être étudiées avec soin, certaines seront faciles à mettre en œuvre, d'autres moins. Certaines sont trop complexes ou coûtent trop cher.

Dans tous les cas, la transparence est de rigueur : il faudra expliquer pourquoi telle idée a été retenue (ou

pas). Les propositions apportant le plus de valeur et faciles à exécuter (les « quick win ») doivent être mises en place très rapidement. Ainsi, les équipes voient immédiatement l'impact de ce qu'elles ont remonté, et que cela apporte de la valeur à l'entreprise.

Puis, une communication régulière sur ce qui est fait doit être partagée. Enfin, une mesure des résultats (avec une nouvelle enquête) doit être déployée : on construit ainsi un cercle vertueux où l'amélioration continue individuelle et collective devient le quotidien. ●



ACTIVITÉ DES COMMISSIONS

ATELIER « LES FONDAMENTAUX & TECHNIQUES D'UN NETWORKING DE QUALITÉ »



PAR **CHRISTOPHE ÉTIENNE**
PRÉSIDENT DU RÉSEAU OUDINOT

Le networking évoque pour certains une appréhension ou une dose d'effort difficile à surmonter. Pour d'autres, à l'inverse, une évidence telle qu'ils finissent par en oublier les « b.a. ba ». Résultat, que de déception ou d'incompréhension lorsqu'un contact établi ne produit pas ces « fruits ».

Le networking obéit à des « règles du jeu » particulières, à des techniques, une rigueur insoupçonnée, au risque de déconvenues ! Au Réseau Oudinot, on apprend... Un temps de recul nécessaire, avant de « partir en chasse », et être prêt sur un éventail de situations. Toutes ces expériences vécues ont été recueillies et font désormais l'objet d'un module de formation, destiné à qui veut pratiquer un networking garantissant 90 % de réussite d'obtenir un rendez-vous.

Voici les clés de succès avec quelques outils :

La présentation d'un projet clair, résumé dans une minibiographie (condensé de CV) et un tableau avec les secteurs cibles dans lesquels sont listés des entreprises « déjà approchées » ou « à approcher ». La mise en forme soignée

laisse à son Interlocuteur un support compréhensible en un clin d'œil.

Un « pitch » parfait, testé et re-testé, de 2' maximum, afin de séduire son Interlocuteur... Sans le fatiguer !

Pour étayer ses qualités professionnelles, répertorier les réalisations marquantes expliquant le « pourquoi » et « le comment » ; moyen de démontrer les qualités personnelles auxquelles on a fait « appel ».

L'utilisation complémentaire du mail + sms + tel, à bon escient, avec des jours et des créneaux téléphoniques clairement identifiés, permettent d'enclencher la prise de rendez-vous.

Un fichier de suivi (excell) est un impératif de base.

Tous ces outils, illustrés par des exemples lors de cette formation, permettent à chacun de prendre conscience des pistes d'amélioration. L'attitude et l'assertivité enfin, et l'exercice répété sous forme de « mises en situation », donnent de véritables armes pour un networking réussi ! Alors, si vous cherchez à augmenter votre pourcentage de réussite en networking, venez vous inscrire à la prochaine session de novembre ! ●



TRUCS ET ASTUCES

#RESSOURCES HUMAINES LES TENDANCES CLÉS AU COEUR DES STRATÉGIES RH D'ICI 2020



ÉTUDE RÉALISÉE PAR LE CABINET D'ÉTUDES MARKING
EN 2017 AUPRÈS DE DÉCIDEURS RH ET DIRI AU
SEIN D'ENTREPRISES ET ADMINISTRATIONS

WWW.SOCIALLYMAP.COM



#1 AUTOMATISER LES PROCESSUS

Un processus intelligemment automatisé vous fera gagner du temps, et donc de l'argent. Oubliez les tâches répétitives pour vous concentrer sur les actions à forte valeur ajoutée.



#2 PROTÉGER LES DONNÉES

Protéger les données personnelles de vos collaborateurs sur leur lieu et pendant leur temps de travail c'est aussi un moment de renforcer le lien de confiance nécessaire au bon fonctionnement de votre entreprise.



#3 PRIVILÉGIER LE CLOUD COMPUTING

Le SaaS répond à certains problèmes d'efficacité et de productivité. Il permet d'augmenter la flexibilité en permettant l'ajustement des ressources en fonction de l'évolution des besoins.



#4 VALORISER LES DONNÉES RH

Centraliser les données pour permettre des reporting plus performant au management. L'analyse des données RH est un levier de croissance pour votre entreprise car cela permet d'assister les RH dans leur prise de décision.



#5 CRÉER UNE EXPÉRIENCE COLLABORATEUR

Considérer comme la somme des ressentis du salarié vis-à-vis de votre entreprise, c'est une notion clé de la fonction RH de demain, l'expérience collaborateur devrait être un chantier prioritaire.



#6 ENGAGER LES COLLABORATEURS

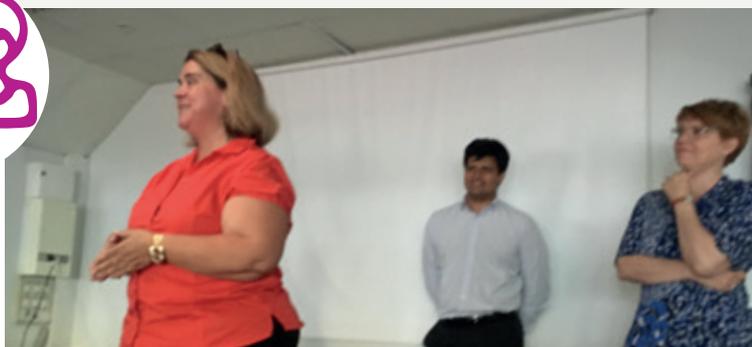
L'engagement des collaborateurs conditionne la performance de l'entreprise. Cette relation entre engagement et performance s'inscrit dans une dynamique plus large : c'est l'épanouissement du salarié au travail!

NOUVEAUX MEMBRES



ILS SONT ARRIVÉS EN JUIN 2019

DE GAUCHE À DROITE : CRISTINA ANTON VILLA,
CHRISTOPHER SOARES, ÉLODIE MAURIN.



À VOS AGENDAS



PROCHAINE MENSUELLE
le 29 octobre à Issy-les Moulineaux



1^{ER}, 8 ET 15 OCTOBRE
À 18H30

72^E SPEED NETWORKING - 3e, 4e et 5e sessions d'entraînement
- Aidez les candidats à parfaire leur présentation en jouant le rôle de Sparring Partner - Usic, 18 Rue de Varenne, Paris 7^e.

17 OCTOBRE À 19H15

ÉTHIQUE ET NUMÉRIQUE
(commission numérique) -
La mutation numérique une
opportunité pour les organisations
avec l'Éthique, le Care et
la Résilience ? - Octo Technology,
34 av. de l'Opéra, Paris 2^e.

22 OCTOBRE À 19H30

**« LES GRANDS ENJEUX
EUROPÉENS »**, (commission
France-Allemagne) - **Conférence
par J.D. Giuliani**, Président de la
Fondation Robert Schuman et de
l'Institut Libre d'Études des Relations
Internationales (ILERI) - Institut
Goethe 17 av. d'Iéna, Paris 16^e.