

## SOMMAIRE

# Édito

### PORTRAIT D'UN MEMBRE

2- La Supply Chain comme levier de performance

### VU POUR VOUS

3- L'IA révolutionne l'acquisition clients : une conférence inspirante !

4- Fresque du Climat : interdépendances et conséquences

5- Booster sa prospection : un levier vital et éprouvé de la réussite commerciale en B2B

6- Une plongée captivante dans l'histoire de la Place Vendôme

### AUTOUR DE NOUS

7- Évolution professionnelle : comment avancer avec méthode ?

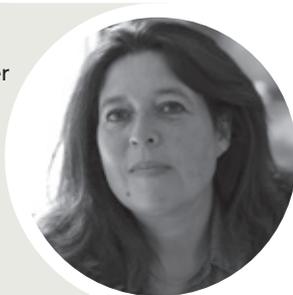
8- RH : Le futur, c'était mieux avant ?

9- Fais de ta vie un rêve !

10- Les limites du travail sur soi : réflexion personnelle

11- Je donne mon sang et je sauve 3 vies à chaque fois !

12- **BONNE PRATIQUE - À VOS AGENDAS**



ISABELLE PISCOT

PRÉSIDENTE DU RÉSEAU OUDINOT

 Cliquez ici !

## L'entraide : une valeur fondamentale du Réseau Oudinot

Chers membres, chers partenaires,

À une époque caractérisée par l'incertitude et dans un contexte professionnel marqué par l'individualisme et la recherche constante de performance, l'entraide apparaît comme un levier fondamental pour renforcer la cohésion et favoriser la réussite, tant individuelle que collective. Au Réseau Oudinot, nous plaçons cette valeur au cœur de la dynamique collective : l'une de nos particularités réside en effet dans notre capacité **à encourager la collaboration et à mettre en avant la force de l'entraide et du partage entre membres.**

L'entraide au Réseau Oudinot se manifeste sous de multiples formes : échanges de compétences, conseils avisés, partage d'opportunités professionnelles et de contacts, ou encore soutien moral entre membres lors de passages difficiles, chaque membre est encouragé à transmettre son expérience et ses connaissances. Ce réseau n'est donc pas seulement un lieu de développement professionnel, c'est aussi un espace au sein duquel le facteur humain occupe une place centrale.

Un autre aspect fondamental de l'entraide au sein du Réseau Oudinot réside dans notre volonté de contribuer à briser l'isolement professionnel : à travers les multiples occasions d'interaction que nos événements (plus de 200 par an !) permettent, nous cherchons à créer une « bulle » chaleureuse et propice à l'épanouissement de chacun. L'entraide au Réseau Oudinot n'est pas seulement une pratique, mais une philosophie qui nourrit le succès collectif et personnel.

Chers membres, continuez à donner pour recevoir !

Chers partenaires, aidez-nous à nourrir la curiosité de nos membres !

Vous n'êtes encore ni membre ni partenaire ? Rejoignez-nous !

Je souhaite à chacun un printemps lumineux. 🌱



**DERNIÈRE  
MINUTE**

**ET SI L'IA  
DEVENAIT  
VOTRE ALLIÉE  
STRATÉGIQUE ?**

**31 mars 2025  
19h00 à 22h00**

**Événement ouvert  
aux non membres**

[Inscription ICI](#)

Calendrier des événements -  
Réseau Oudinot

## PORTRAIT D'UN MEMBRE



PAR CHARLOTTE TOCANNE  
CHEF DE PROJET - ANIMATION  
DE RÉSEAUX À L'INTERNATIONAL

 Cliquez ici !

D'après sa réserve et son calme, **DAVID JAMMES**, expert Supply Chain, est de ceux dont l'écoute et l'altruisme se perçoivent dès le premier échange. Toujours prêt à comprendre, accompagner et construire des solutions durables, il a fait de la Supply Chain bien plus qu'un métier : une expertise au service de la performance.

Son parcours dans un grand groupe industriel international lui a offert **une vision complète des enjeux du métier**. Il sait combien la Supply Chain nourrit la relation client et le cash-flow. Il maîtrise tous les rouages du métier : optimisation des flux, systèmes d'information, pilotage des opérations, gestion de crises... Mais ce qu'il préfère, c'est l'approche « end-to-end » collaborative et structurante qui fait de la Supply Chain un atout stratégique pour l'entreprise.



**DAVID JAMES**  
CONSULTANT SENIOR MANAGER CHEZ DIAGMA

# LA SUPPLY CHAIN COMME LEVIER DE PERFORMANCE

Il aime évoluer dans des environnements où la **diversité culturelle favorise un enrichissement mutuel et une approche innovante**.

Curieux et en quête de nouveaux défis, il a rejoint un cabinet de conseil pour explorer d'autres secteurs et développer ses compétences en développement commercial. Une expérience exigeante qui demande méthode et adaptabilité, et qui nourrit son envie d'apprendre et de co-construire.

Partager et transmettre font partie de son ADN. Professeur en école d'ingénieur, il contribue au développement de l'enseignement de la Supply Chain, prolongeant son rôle de formateur initié en entreprise. Son leadership et son ouverture à échanger avec une diversité de profils se traduisent aussi au sein du Réseau Oudinot, **où il s'investit pleinement dans une démarche de solidarité**.

Profondément humain, DAVID JAMMES est un esprit stratégique qui sait allier expertise métier et intelligence collective. **Un profil capable d'écouter, de comprendre et de structurer, tout en insufflant une dynamique positive** autour de lui. 



## VU POUR VOUS



PAR VALÉRIE COSSUTTA-TRUBERT  
 EXPERT CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT,  
 STRATÉGIE ET GOUVERNANCE,  
 SECTEUR MÉDICAL DIGITAL,  
 TÉLÉMÉDECINE, IOT, PRÉVENTION.

 Cliquez ici !

Le 12 mars, **JOANNA BLAIN**,  
 membre du Réseau Oudinot  
 et experte passionnée de data et  
 d'IA, devant un public captivé, nous  
 a donné les **clés de l'acquisition  
 clients ultra - efficiente** via l'**ultra-  
 personnalisation marketing**. Par  
 une approche structurée, Joanna  
 a démontré comment les **données  
 combinées à des outils IA facilement  
 actionnables accélèrent l'acquisition  
 clients**. Résultat ? Une croissance  
 supérieure à celle du marché !

Grâce à une méthodologie éprouvée,  
 elle a détaillé les étapes à suivre :

- 1- **Product/Market Fit** : identifier un Minimum Viable Product (MVP) grâce à des outils comme ConceptEvaluate et Rimesh AI. Comprendre les attentes des clients via le search listening est une autre clé ;
- 2- **Cartographier le funnel de conversion** : tester et affiner chaque étape du parcours client,



Photo : Réseau Oudinot

- 3- **Maximiser la visibilité avec un petit budget** : exploiter des solutions comme Ubersuggest et Buffer pour optimiser la présence sur les réseaux sociaux et relations presse. L'IA rend accessible la TV séquencée et la création de spots publicitaires ciblés ;
- 4- **Travailler la considération** : améliorer une segmentation fine automatisée avec Brevo ou Qualifier et des campagnes réussies ;
- 5- **Transformer l'intention en achat** : analyser des intentions d'achat via

des mots-clés grâce à Semrush,  
 un outil puissant pour le SEO et  
 l'identification des tendances, et  
 adapter les stratégies marketing  
 en conséquence.

**L'IA révolutionne l'acquisition client  
 et démocratise les outils marketing**,  
 rendant accessibles des stratégies  
 autrefois réservées aux grandes  
 entreprises. Cette conférence  
 interactive a proposé **des solutions  
 concrètes pour booster ses ventes  
 et réduire** le coût d'acquisition client  
 (CPA).

Un immense merci à JOANNA BLAIN  
 et à tous les participants pour cette  
 session passionnante et inspirante! 🍌



## VU POUR VOUS



PAR DENIS COLLIN  
VP INTERNATIONAL OPERATIONS

 Cliquez ici !

Mardi 11 Mars, **JEAN-LUC ROSSIGNOL**, membre du CA du Réseau Oudinot, a animé un atelier sur la Fresque du Climat. Très bien organisé, nous y avons découvert les interdépendances entre les activités humaines et les conséquences sur le climat.

Pas à pas, nous avons construit la Fresque en plaçant des cartes indiquant :

- **Des actions humaines** : agriculture, industrie, transport, construction) ;
- **Des effets scientifiques** : croissance des émissions de carbone, effet de serre additionnel, acidification de l'océan... ;
- **Des conséquences sur le climat** : hausse des températures de l'air, de la terre et de la mer, fonte des glaciers, intensité des cyclones, sécheresses ;
- **Des impacts sur la vie sur terre** : baisse des rendements agricoles, réduction de la biodiversité, submersions, famines.

# FRESQUE DU CLIMAT : INTERDÉPENDANCES ET CONSÉQUENCES



Photo : Réseau Oudinot

Nous avons ensuite relié ces cartes entre elles par des flèches de cause à effet.

Suite à la construction de cette Fresque dont nous étions très fiers (bien qu'affamés - cela a bossé dur), nous avons débattu lors du dîner sur les solutions à mettre en place :

- **Dans notre quotidien** : prendre moins l'avion, diminuer notre consommation de viande rouge, faire isoler nos habitations, acheter à bon escient pour éviter la surconsommation, partager notre prise de conscience avec notre entourage... ;
- **Dans l'entreprise** : inciter au télétravail, promouvoir le covoiturage, ne pas laisser des ordinateurs allumés, prendre

conscience de l'impact du numérique... ;

- **Au niveau des États** : mise en place de la taxe carbone, réduire les énergies fossiles, développer les énergies renouvelables, ...

JEAN-LUC ROSSIGNOL a terminé par un appel pour devenir animateur de la Fresque du Climat, afin de démultiplier la prise de conscience. Certains d'entre nous sont prêts à prendre le relais : la chaîne va continuer !

En conclusion, il y a un avant et un après la Fresque : nous ne pouvons pas dire que nous ne savions pas et nous pouvons être des acteurs du changement dans notre quotidien. Un grand MERCI pour cet atelier !



## VU POUR VOUS



PAR SÉVERINE ROBERGEL
   
 BUSINESS DÉVELOPPEMENT
   
 B2B - CHR

 Cliquez ici !

En France, la **prospection commerciale** est souvent négligée au profit du marketing digital, bien qu'elle **reste la méthode la plus efficace pour gagner des clients**. Les technologies sont un gain de temps, renforcent la visibilité, sans remplacer les bases, comme nous l'explique **ALAIN MULÉRIS** :

- **Le téléphone** : outil n°1 pour décrocher un rendez-vous et apporter une réelle valeur à l'interlocuteur ;
- **Le porte-à-porte** : pertinent dans certains secteurs, surtout efficace en province ;
- **Les salons et événements** : opportunités stratégiques de rencontres, en tant qu'exposant ou visiteur ;
- **Les rencontres informelles** : (afterworks, petits-déjeuners, etc.) développent un réseau qualifié ;
- **Les webinaires et salons numériques** : offrent des prospects qualifiés et initient un échange constructif ;
- **Les réseaux sociaux et les sites web** : créent du lien, maintiennent l'interaction et simplifient la prise de RV (Calendly) ;

# BOOSTER SA PROSPECTION : UN LEVIER VITAL ET ÉPROUVÉ DE LA RÉUSSITE COMMERCIALE EN B2B



Photo : Réseau Oudinot

- **L'emailing** : nécessite un ciblage précis pour être efficace ;
- **La newsletter** : fidélise et entretient le lien ;
- **L'IA** : structure et optimise les contenus et les questions pour une bonne découverte client.

### La clé du succès ?

- Investir dans une prospection méthodique et structurée ;
- Bien connaître, cibler ses futurs clients et aller à leur rencontre ;
- Choisir 3 canaux et s'y engager avec assiduité ;
- Poser des questions différenciantes, qui captent l'attention en 20 secondes ;

- Exploiter LinkedIn avec une stratégie : profil optimisé, interaction et contenu pertinent (parler de ce qui intéresse notre cible).

**Des méthodes rigoureuses et appliquées avec régularité permettent de maintenir un pipeline d'opportunités, actif en permanence.**

Un grand merci à ALAIN MULÉRIS pour son intervention !

Pour aller plus loin, n'hésitez pas à lire son livre : « Trouvez vos futurs clients – en 100 jours » aux éditions Eyrolles. 📖



## VU POUR VOUS



PAR CORINNE HOFF  
DIRECTRICE DE LA COMMUNICATION

 Cliquez ici !

C'est à l'abri de la Cour Vendôme qu'une trentaine de membres du Réseau s'est retrouvée pour écouter PIERRE-ANDRÉ HÉLÈNE, historien d'art passionné. Pendant près de deux heures, il nous révèle **les secrets de ce lieu mythique, où histoire, luxe et volupté se mêlent avec élégance.**

Le récit débute par les origines de la place, dessinée par Jules Hardouin-Mansart, architecte star de l'époque (nous lui devons la Galerie des Glaces). Louis XIV souhaitait une place d'apparat digne de son règne qu'il nomma Place Louis-le-Grand. De 1700 à 1705, seules les façades furent construites (les fenêtres ouvrant sur le vide, une pratique courante à l'époque).

PIERRE-ANDRÉ HÉLÈNE évoque ensuite la colonne Vendôme, érigée par Napoléon Ier (pour célébrer Austerlitz), détruite lors de la Commune, puis reconstruite.

# UNE PLONGÉE CAPTIVANTE DANS L'HISTOIRE DE LA PLACE VENDÔME



Photo : Réseau Oudinot

Aujourd'hui, la place abrite principalement des bureaux et commerces, à l'exception des n° 3 et n° 5 qui sont la propriété du Sultan de Brunei, et du n° 6, où vit encore l'épouse du chanteur Henri Salvador.

Le Ritz, créé en 1898 par César Ritz avec l'aide de Louis-Alexandre Marnier Lapostolle (inventeur de la célèbre liqueur), a accueilli des invitées illustres comme Barbara Hutton, Chanel, ou Madonna.

**La Place Vendôme est synonyme de diamants et pierres précieuses.** Depuis 25 ans, des « joilliers mode » comme Dior ou Vuitton y ont élu domicile. Historiquement, seuls quatre

joilliers étaient présents : Chaumet, Van Cleef, Boucheron, et Cartier, créateur de la montre bracelet et des pendules mystérieuses.

La visite s'achève par l'évocation de la crypte du Couvent des Capucines (sous la rue de la Paix) où repose Madame de Pompadour. En quittant ce lieu chargé d'histoire, on emporte un peu de son éclat et de son mystère, avec l'envie d'y revenir.

Un grand merci au Réseau Oudinot et à PHILIPPE GRAMOND pour cette **visite, incontournable pour les amoureux de Paris et de ses secrets !** 



## AUTOUR DE NOUS



PAR PASCAL MENDAK  
DIRECTEUR CONSEIL  
CHEZ ELIOTT & MARKUS

Cliquez ici !

# ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE : COMMENT AVANCER AVEC MÉTHODE ?

À certains moments charnières de sa carrière, les questions affluent : Suis-je toujours à la bonne place ? Quelles sont mes priorités ? Par où commencer ? **Il s'agit alors d'adopter une méthode pour transformer ses doutes et incertitudes en pistes concrètes.**

convient plus et ce qui vous anime encore.

### 2. Le temps de l'exploration

L'ouverture aux possibles passe par l'exploration : multipliez les échanges avec des professionnels inspirants, identifiez les fonctions qui vous attirent, cartographiez vos compétences face à de nouveaux horizons. Podcasts, articles, conférences, formations courtes : boostez votre curiosité et enrichissez votre culture. Autre piste possible, la plateforme [DIAGORIENTE](#) permet d'approfondir la recherche de nouvelles activités.

**Mais limitez-vous à quelques options réalistes en cohérence avec vos objectifs.**

### 1. Le temps de la réflexion

Avant toute action, prenez le temps

### 3. Le temps de l'action

Ciblez les fonctions et secteurs qui vous motivent, retravaillez votre personal branding (LinkedIn, pitch, photo...). Fixez-vous des objectifs hebdomadaires concrets et mesurables. Et surtout, activez votre réseau, visible et caché.

Le Réseau Oudinot est une ressource précieuse pour croiser les expériences, élargir vos contacts et rester en mouvement. **La transition professionnelle est un chemin : avancez avec méthode, souplesse... et confiance. ▀**

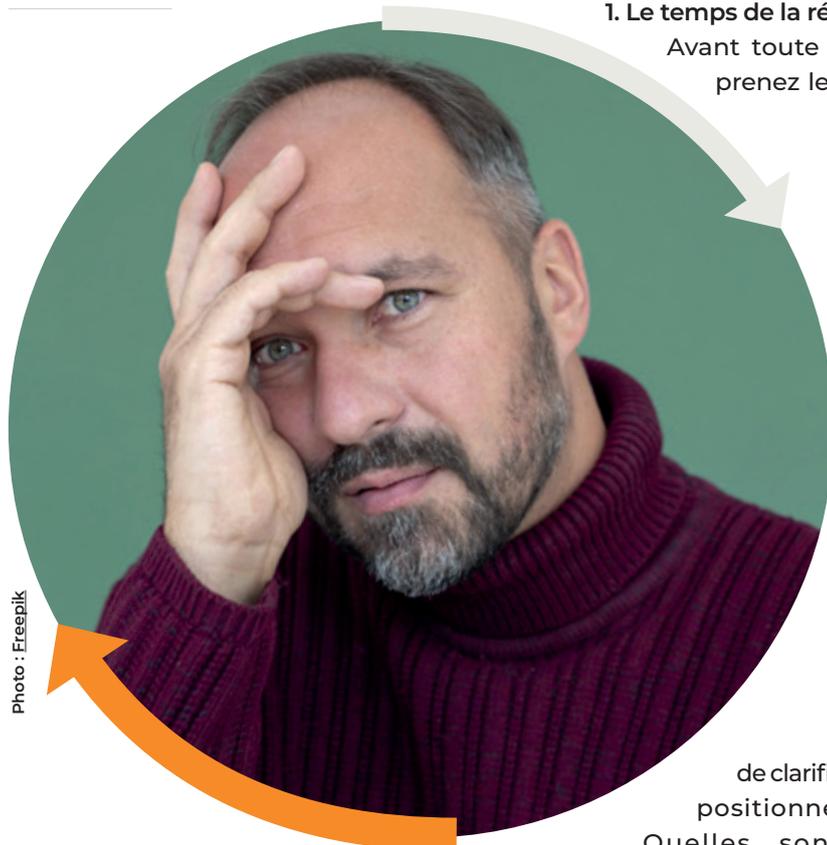


Photo : Erespik

de clarifier votre positionnement. Quelles sont vos forces, vos valeurs, vos succès marquants ? Qu'est-ce qui vous motive vraiment ? Ce travail introspectif vous permettra d'identifier ce qui ne vous



## AUTOUR DE NOUS



PAR KAYVIMOL HOULL  
DIRECTEUR DIVERSITÉ, ÉQUITÉ  
ET INCLUSION

 Cliquez ici !

# RH : LE FUTUR, C'ÉTAIT MIEUX AVANT ?

Dans un monde où les transformations digitales et organisationnelles s'accélèrent, les RH sont confrontées à une véritable révolution. **Les algorithmes influencent les recrutements et la gestion des talents se redéfinit autour de la data et de l'IA.** Que reste-t-il du facteur humain ? L'article « RH : le futur, c'était mieux avant », publié sur le site DRH Digital, soulève

- 1- **L'intelligence artificielle modifie les métiers RH** : les outils de prédiction promettent d'affiner la gestion des compétences, mais posent aussi des questions éthiques sur la transparence et l'équité ;
- 2- **La digitalisation ne doit pas déshumaniser** : l'automatisation des processus simplifie les tâches administratives, mais risque de transformer la relation collaborateur en une suite de données et d'indicateurs froids ;
- 3- **L'urgence de nouvelles compétences RH** : face à ces mutations, il devient crucial pour les professionnels des RH de développer de nouvelles capacités analytiques, stratégiques et éthiques pour piloter ces transformations avec justesse.

Cette lecture nous amène à découvrir DRH Digital, une plateforme incontournable pour les décideurs RH en quête de stratégies adaptatives et innovantes. Ce site ne se contente pas de commenter les tendances : il analyse en profondeur les défis actuels, propose des solutions concrètes concernant les enjeux du futur.

avec pertinence cette tension entre innovation et conservation des valeurs fondamentales des RH.

Parmi les points forts de cet article, trois aspects ressortent :

Alors, le futur des RH est-il vraiment un retour en arrière ? Ou bien une opportunité inédite de repenser le métier ? Cet article nous rappelle que **la réponse n'est pas dans la nostalgie, mais dans la capacité à transformer les innovations en leviers de création de valeur humaine et stratégique.** ▲

Photo : Erespik



## AUTOUR DE NOUS FAIS DE TA VIE UN RÊVE !



PAR FRANÇOISE BALTÈS  
DIRECTRICE SERVICE CLIENTS ET ADV

Cliquez ici !

Le 27 Janvier, Valtus, leader sur le marché du Management de Transition, organisait sa très courue soirée des « Vœux aux Managers ». Quelle belle surprise que d'entendre YVES MEGRET, Senior Partner, commencer son discours de bienvenue par un hommage au Réseau Oudinot et à la richesse de notre relation !

Merci à lui.

### de cadres / dirigeants expérimentés :

- **Se projeter** : dans les 48 heures de son amputation, elle se fixait comme objectif de pouvoir courir 4 mois plus tard ;
- **Être accompagné par un entourage bienveillant** : le sien n'a émis nulle réserve à ce projet fou, et l'y a même encouragée ;
- Les jours de compétition, **ne pas se focaliser sur l'enjeu**, mais se concentrer sur les expertises et le plaisir ;
- **Faire appel à un préparateur mental** (d'autres diraient un coach) pour libérer les chakras et libérer ses freins ;
- **Avoir une 2<sup>nd</sup>e activité en parallèle** de ses entrainements.

J'ai été captivée par son explication sur la différence d'emploi entre « être en situation de handicap » et « être handicapé ». Eh oui, **le handicap ne la caractérise pas, c'est un fait qui nécessite des aménagements dans son quotidien, un point c'est tout.**

Et si les demandeurs essaient de dire « je suis en situation de recherche d'emploi » au lieu de « je suis chômeur », l'image est différente, non ?

Enfin, une devinette pour finir : quel est le point commun entre une télécommande, un sms, et un bateau de trottoir ? Tic, tac, tic, tac, réponse quand on se verra ! 🚩

1- Triple championne paralympique, Présidente du Comité paralympique et sportif français



Photo : Marie-Amélie Le Fur.

La Keynote de MARIE-AMELIE LE FUR<sup>1</sup> a été le 2<sup>ème</sup> moment fort d'une soirée qui en a comporté beaucoup. Tout en nuances, Marie-Amélie a narré son parcours de championne **en mettant en exergue des éléments qui résonnent dans nos cheminements**



## AUTOUR DE NOUS



PAR BRUNO BARTH  
DRH - MANAGER DE TRANSITION -  
REPRENEUR

 Cliquez ici !

# LES LIMITES DU TRAVAIL SUR SOI : RÉFLEXION PERSONNELLE

Avec le temps, j'ai réalisé que **la vie travaille pour nous bien plus que nos efforts pour nous transformer.**

Les expériences, les rencontres, les imprévus m'ont souvent appris davantage que tous les livres, podcasts et thérapies en tout genre. Parfois, il suffit d'accueillir ce qui se présente, sans chercher à tout comprendre ou contrôler.

ressenti une résistance intérieure qui m'éloignait de mes objectifs.

Certaines blessures demandent du courage pour être affrontées. J'ai appris que les fuir ou les masquer ne fait que prolonger leur emprise. Les ressentir pleinement, les regarder en face, c'est ce qui leur permet de s'apaiser peu à peu. Ce processus n'est jamais linéaire, mais il m'a offert un apaisement durable.

Trois questions m'ont particulièrement aidé à donner du sens à mes expériences :

- **Qu'est-ce qu'il m'arrive ?** pour observer sans juger ;
- **En quoi ça parle de moi ?** pour explorer la résonance avec mon histoire ;
- **Qu'est-ce que j'en fais ?** pour m'orienter vers l'action et la responsabilité.

Enfin, j'ai compris qu'intégrer mes parts d'ombre était essentiel. Chercher la perfection ou refuser mes faiblesses m'a souvent enfermé dans des combats inutiles. **En accueillant ces imperfections avec bienveillance,** j'ai trouvé une forme d'équilibre et d'authenticité qui me libère.

Aujourd'hui, je vois le travail sur soi comme un chemin subtil où l'acceptation et le lâcher-prise comptent autant que l'effort. **Ce n'est pas un combat, mais une danse avec la vie et ses paradoxes.** ▲

J'ai aussi découvert que l'acceptation et l'humilité ouvrent des portes insoupçonnées. Lorsque j'ai cessé de vouloir changer à tout prix, **les transformations sont venues naturellement.** À l'inverse, chaque fois que je me suis acharné à devenir une meilleure version de moi-même, j'ai

Photo : Erespik



## AUTOUR DE NOUS



PAR AXELLE MARNAT  
COMMISSION MÉCÉNAT

Cliquez ici !

# JE DONNE MON SANG ET JE SAUVE 3 VIES À CHAQUE FOIS !

Depuis 4 ans, j'ai choisi de m'engager pour sensibiliser au don de sang, plaquettes, plasma, moelle osseuse avec Les Emplaqués<sup>1</sup> et l'EFS (Établissement Français du Sang). Au-delà de mes dons personnels réguliers, je communique sur les réseaux sociaux LinkedIn, Instagram, Facebook à ce sujet.

Saviez-vous qu'il est possible de donner son sang jusqu'à 70 ans révolus ? En France, il y a 1,6 millions de donneurs (soit seulement 4% des personnes qui pourraient le donner). Une appli DON DE SANG permet de prendre RV près de chez soi.

Le plasma sert à fabriquer de nombreux médicaments. En France, 70% du plasma est importé des États-Unis. Il serait utile de s'affranchir de cette dépendance.

Je suis toujours étonnée de constater à quel point cette cause est méconnue. À 18 ans, donner son sang fait partie des devoirs citoyens. La tradition familiale participe beaucoup à cet engagement. Avant 35 ans, c'est le moment de s'inscrire sur le registre des donneurs de moelle osseuse. En effet, à 60 ans révolus, vous êtes radié.

Tous les groupes sanguins sont nécessaires. Le besoin est de 20 000 nouvelles inscriptions par an. Le prélèvement, totalement indolore, se fait par piqûre intra-veineuse.

Les témoignages de patients sauvés grâce à ces dons sont très émouvants et exprimés dans la chaîne youtube de l'EFS.

<https://dondesang.efs.sante.fr/>  
<https://www.youtube.com/watch?v=DadxEiz55ps>

1- Association de sensibilisation au don de plaquettes à travers le sport

Pourquoi ai-je choisi cette cause ? C'est un ensemble de facteurs :

- La lecture d'un article au sujet du décès d'une jeune mère de famille à la suite d'une leucémie foudroyante quand j'étais jeune maman ;
- Mon grand-père était engagé à ce sujet : une prise de relais à son décès ;
- La conscience d'avoir une excellente santé et de vouloir partager.

Photo : Erespik

## BONNE PRATIQUE

### DIRE NON AVEC PROFESSIONNALISME

#### ET PRÉSERVER VOS RELATIONS

<p><b>Quand vous êtes trop débordé</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "Je gère plusieurs priorités urgentes. Pouvons-nous revoir les délais ou trouver quelqu'un d'autre?"</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous montrez votre engagement tout en proposant des alternatives.</p>	<p><b>Quand vous manquez d'expertise</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "Je ne suis pas le plus qualifié. [Collègue] pourrait livrer un meilleur résultat."</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous démontrez intégrité et souci du résultat pour l'équipe.</p>	<p><b>Quand les attentes sont irréalistes</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "Pour la qualité attendue, j'aurais besoin de [X temps]. Peut-on ajuster l'échéance?"</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous restez orienté solution tout en établissant des limites.</p>
<p><b>Quand vous avez des priorités conflictuelles</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "Le projet A est prioritaire. Comment souhaitez-vous que je priorise?"</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous impliquez votre manager dans la décision de priorisation.</p>	<p><b>Quand vous avez besoin de récupérer</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "J'ai besoin d'une soirée pour récupérer. Je serai disponible dès 8h demain."</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous gérez votre énergie pour maximiser votre performance.</p>	<p><b>Quand la demande sort de votre périmètre</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "Cette tâche s'éloigne de mon rôle. [Département] pourrait mieux y répondre."</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous clarifiez votre rôle tout en proposant une solution.</p>
<p><b>Quand vous avez une meilleure idée</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "J'ai une approche qui pourrait être plus efficace. Puis-je vous la présenter?"</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous transformez un refus en proposition de valeur.</p>	<p><b>Quand vous devez protéger votre équilibre</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "J'ai un engagement personnel ce soir. Je peux commencer demain matin."</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous établissez des limites tout en restant constructif.</p>	<p><b>Quand la demande manque de clarté</b></p> <p><b>Ce qu'il faut dire:</b> "Pourriez-vous préciser l'objectif et le délai pour que je réponde efficacement?"</p> <p><b>Pourquoi ça fonctionne:</b> Vous montrez votre rigueur et gagnez du temps pour évaluer.</p>

Illustration : RF



## À VOS AGENDAS

**MENSUELLE**  
**29 AVRIL 2025**  
**19H45 - 22H30**  
104 RUE DE VAUGIRARD  
75006 PARIS

**3**  
avril  
de 18h30  
à 20h30

**AFTERWORK**  
20 rue Severiano  
de Heredia  
75017 PARIS

**9**  
avril  
de 19h  
à 20h

**DIGITAL ET RH**  
Visio

**23**  
avril  
de 19h30  
à 21h30

**RENCONTRE  
AVEC WEEM**  
18 rue de Varenne  
75007 PARIS

**Directrice de la publication :**  
Isabelle Jouve.

**Comité de rédaction et rédacteurs :**  
Isabelle Jouve, Olivia Mikol, Philippe Gramond, Anne-Marie Berthier, Charlotte Tocanne, Lucie Noblanc et Pascal Mendak, Anne-Laure Schuler.

**Ont contribué à ce numéro :** Valérie Cossutta-Trubert, Denis Collin, Séverine Robergel, Corinne Hoff, Kayvimol Houli, Françoise Baltès, Bruno Barth, Axelle Marnat.

**Crédits photographique :**  
Archives Réseau Oudinot, Pexels.com, Unsplash.com, Pixabay.com et Freepik.com.

**Design graphique :**  
Agence CRÉASQUAD  
contact@crea-squad.fr  
06 80 43 71 44

**Diffusion :** Isabelle Jouve.