

SOMMAIRE

PORTRAITS DE MEMBRES

- 2- Christophe Chambon, un homme passionné et investi
- 3- Élisabeth Pasteur, en quelques mots

VU POUR VOUS

- 4- Comment lancer commercialement une startup à succès en France et en Europe ?
- 5- Le digital au service du Temps Partagé et des missions ponctuelles
- 6- Soirée des « Rencontres Annuelles » du Réseau Oudinot
- 7- « Ayez votre entreprise dans votre poche » : les promesses tenues de la réalité virtuelle
- 8- La Course des Héros développe la notoriété du RO et l'entraide entre ses membres
- 9- Prenez le pouvoir avec la parole

AUTOUR DE NOUS

- 10- La décision : un avantage concurrentiel
- 11- Qui recrute qui, l'employeur ou l'employé ?
- 12- Comment travaillerons-nous en 2035 ?
- 13- BONNES PRATIQUES À VOS AGENDAS



DERNIÈRE MINUTE

RENDEZ-VOUS AU PIQUE-NIQUE DU 12 JUILLET 2022

Une manière conviviale de clore notre année oudiniennne, avec des victuailles apportées par chacun.

LIEU DANS PARIS, À VENIR.



CHRISTOPHE ÉTIENNE

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE DU RÉSEAU OUDINOT
DIRECTEUR FRANCE SECTEUR « HEALTH SCIENCE »

Édito

Visio, video, V.O.

Ce 1^{er} semestre s'achève « sous les feux des projecteurs » pour le Réseau Oudinot. Nous avons réussi, après 18 mois de Covid, à renouveler nos « Rencontres Annuelles » semaine dernière en « version originale » !

À cette occasion, nous étions réunis au cœur de Paris, dans les jardins et une salle « pleine à craquer » dans l'un des plus beaux quartiers de Paris (6^{ème} arrondissement) : 250 Cadres Dirigeants, Entrepreneurs, Recruteurs et Chasseurs se retrouvaient pour découvrir notre toute nouvelle video dynamique..., pour écouter aussi les Présidents de la CPME des départements 92 et 91, et pour « networker » tous ensemble !

Alors que toute notre communauté se retrouve régulièrement et alternativement en présentiel ou en visio, nos membres ont su faire preuve d'adaptation, d'initiatives, pour poursuivre la dynamique de nos rencontres, la puissance des échanges et interactions avec nos Conférenciers. Les membres du Réseau Oudinot ne s'y trompent pas : la « clé » du développement professionnel de chacun passe par ce networking de proximité.

Vous aussi, vous voulez être acteur de votre devenir professionnel ? Alors, [visionnez ce lien](#) ! Et découvrez en quelques minutes la richesse du Réseau Oudinot.

PORTRAIT D'UN MEMBRE



PAR ISABELLE JOUVE,
RESPONSABLE PHILANTHROPIE
ET PARTENARIATS,
FONDATION DU SOUFFLE

Après enquête auprès de certains membres du Réseau Oudinot, un portrait sympathique de Christophe Chambon se dessine. Comme tout pseudo-journaliste qui se respecte, je garderai néanmoins mes sources anonymes, secret de la confession oblige !



Pour ceux qui ne le connaissent pas, Christophe est un expert dans le secteur des achats. Après une première partie de carrière dans des postes d'acheteur à périmètre France, il a évolué vers des responsabilités internationales et fortement contribué au déploiement d'une fonction achats européenne, puis mondiale dans de grands groupes comme Compass et Unilever.

CHRISTOPHE CHAMBON, UN HOMME PASSIONNÉ ET INVESTI

Depuis son arrivée dans le RO en 2015, il s'est beaucoup investi dans notre association pour aider à la faire grandir et rayonner.

Christophe a fait partie de plusieurs commissions, dont la commission Newsletter. Il est même à l'origine de sa création et en a conçu les rubriques avec Anne Courtois (vice-présidente). Chez lui, les notions d'engagement, de partage et d'entraide ne sont pas de vains mots : « Sa modestie va en prendre un coup, mais je dirais que c'est un homme qui privilégie l'équipe à ses intérêts personnels. Il est fiable, passionné et engagé. On peut toujours compter sur lui. En un mot, il gagne vraiment à être connu ! » Ou bien : « Il dit ce qu'il pense dans le but de faire avancer les choses, car il est honnête et intègre. Et j'ajouterais qu'il a beaucoup d'humour. »

Aujourd'hui, Christophe vogue vers de nouvelles aventures. Il quitte la région parisienne pour s'installer à Saint-Malo avec différents projets en tête, dont celui de se remettre à la voile et au golf. Beau programme ! D'ici là, les membres du RO se joignent à moi pour lui dire tout simplement : MERCI de ton investissement sans faille et Kenavo ar wech all !

PORTRAIT D'UN MEMBRE



ÉLISABETH PASTEUR, EN QUELQUES MOTS

COACH PROFESSIONNELLE -
CONDUITE DU CHANGEMENT,
DIAGNOSTIC DES ORGANISATIONS,
RESPONSABLE COMMISSION « PRES-
TATAIRES
DE SERVICES » DU RÉSEAU OUDINOT

 Cliquez ici !

Aujourd'hui indépendante, c'est sur la base d'une expérience de nombreuses années d'encadrement, de satisfactions, de succès, et quelques fois de difficultés, que je fonde mon approche dans **l'accompagnement des groupes et des personnes**.

J'ai piloté des directions opérationnelles, défini et déployé leur stratégie, amélioré la productivité et la rentabilité de ces structures, conduit leur développement, animé les femmes et les hommes qui les composaient dans la stimulation de leur engagement pour le projet d'entreprise.

En tant que coach professionnelle à présent, certifiée dans le champ des « Organisations », j'accompagne en individuel et en collectif les professionnels en besoin de clarification, de résolution de problèmes et de soutien. En individuel, c'est une relation de confiance qui s'instaure avec « le coaché » et travailler ensemble va lui permettre de :

- Prendre du recul et comprendre la situation
- Mettre de la cohérence dans ses pensées et ses actions
- Mesurer l'impact de ses comportements sur autrui
- Résoudre un problème délicat et/ ou complexe
- Développer son potentiel et ses compétences
- Acquérir de nouvelles ressources
- Dépasser ses freins internes ou externes
- Recevoir du soutien et des encouragements
- Concevoir son plan d'action

En collectif, depuis 2020, en partenariat avec l'UCPA, c'est avec l'Equicoaching, le coaching avec les chevaux (en travail à pied) que je propose, en plein air, un Teambuilding innovant et ludique pour la performance des équipes. Ou, comment créer, voire recréer de la cohésion après la période que nous venons de traverser, de renforcer l'engagement des collaborateurs, de résoudre les difficultés du management et de fluidifier la communication interpersonnelle pour la rendre efficace.

A tester et pratiquer sans modération ! 🍌



POUR EN SAVOIR PLUS

VIDEO

Cliquez ici !



VU POUR VOUS



PAR YVES DE BEAUREGARD,
DIRECTEUR FRANCE
SALESFORCEEUROPE ET SUMUP,
CO-ANIMATEUR DE LA COMMISSION
NUMÉRIQUE

C'est le défi que s'est donné Yves de Beauregard il y a 20 ans et lui a fait rejoindre le réseau SalesForceEurope.com en 2010. SFE a 400ancements dans 25 pays à son actif : ce retour d'expérience est précieux pour choisir ses scale-up en nouvelles technologies, selon des dizaines de critères (sur demande !). Puis convaincre ses partenaires locaux de diriger les opérations, du marketing stratégique à la constitution d'équipe de vente et à la conclusion d'affaires grâce à leurs réseaux. Enfin permettre à la scale-up une expansion territoriale et une meilleure valorisation pour lever des fonds en bonne position. Après l'introduction des technologies bancaires Surya-soft, de crowd-testing Applause, de personnalisation Internet Algonomy et 10 sociétés de nouvelles technologies, Yves a monté l'équipe de vente du leader des terminaux CB SumUp via les enseignes de distribution : passant de 2 à 5 personnes en France, il a plus que doublé le C.A. en un an grâce à quelques secrets dévoilés ici :

COMMENT LANCER COMMERCIALEMENT UNE STARTUP À SUCCÈS EN FRANCE ET EN EUROPE ?



Photo : pexels-Andrea-Piacquadio

- 1- SumUp a un retour d'expérience dans 33 pays : il est utile de communiquer avec ses homologues pour détecter les vecteurs de succès et éviter les tentatives hasardeuses sans passer par la hiérarchie
- 2- Enrôler les meilleurs, connectés et réseauteurs, permet de gagner du temps et se former tout en leur demandant de l'écoute et le sens du partage : moins faciles à manager, ils sont un aiguillon qui donne envie de se lever le matin et de célébrer chaque trimestre
- 3- Négocier les budgets marketing et participer au choix de média et PLV de qualité

- 4- Convaincre des prospects exigeants et laisser les suiveurs venir, plus vite que la concurrence

Enfin retourner sur le terrain, les salons : les face-à-face changent tout ! 🚀



POUR EN SAVOIR PLUS

N'HÉSITEZ PAS À VISITER
CE SITE POUR OBTENIR
DES RÉPONSE PLUS
DÉTAILLÉES

salesforceeurope.com

Cliquez ici !



VU POUR VOUS



PAR XAVIER VOTTERO,
DIRECTEUR DE L'EXCELLENCE
INDUSTRIELLE,
SPÉCIALISTE EN AMÉLIORATION
DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE,
SECTEURS INDUSTRIELS ET
DE L'INGÉNIERIE BTOB

Il ne fait plus aucun doute que le marché actuel de l'emploi appelle à davantage de **flexibilité** dans les modes d'intervention et les formes contractuelles associées. En complément des sociétés en Temps Partagé traditionnelles, l'essor du digital a permis récemment l'émergence de plateformes de mise en relation entre experts seniors et sociétés désireuses de renforcer ponctuellement leurs compétences. La **commission Temps Partagé** du Réseau a fait intervenir 2 responsables de nouvelles plateformes digitales le 13 juin :

- **Hubert de Launay**, co-fondateur de la plateforme **Xpertzon** : tournée vers les TPE et PME, Xpertzon est une marketplace de mise en relation pour des missions courtes (quelques jours à quelques semaines) ; à ce titre, elle s'adresse naturellement aux experts seniors en Temps Partagé, mais aussi aux employés qui souhaiteraient valoriser leur expertise sur une partie de leurs congés, et aux retraités désireux de

LE DIGITAL AU SERVICE DU TEMPS PARTAGÉ ET DES MISSIONS PONCTUELLES



Photo : pexels-Andrew-Neel

rester actifs professionnellement, • **Emmanuel de Premont**, fondateur de la plateforme **WeGrow** : tournée vers les PME et ETI, WeGrow se positionne sur des missions de conseil ; en l'espace d'1 an, environ 100 missions ont été menées et la plateforme compte aujourd'hui 370 experts qualifiés.

Mais ces 2 plateformes ne sont que la partie immergée de l'iceberg, et viennent en complément d'une liste déjà longue :

- Pour les prestations de conseil, on peut noter par exemple One Man Support, Weem, Comatch (racheté

il y a peu par Malt), Expanders, • Pour les missions ponctuelles, Malt centré sur les profils SI et de marketing digital, Kamatz positionné sur le middle management. ▲



SI VOUS VOUS INTÉRESSEZ

Particulièrement au marché du Temps Partagé et des missions, n'hésitez pas à consulter l'étude de marché et la base de contact des acteurs, disponibles dans la base documentaire de la Commission du Temps Partagé.



VU POUR VOUS



PAR SÉVERINE ROBERGEL
DIRECTRICE COMMERCIALE BTOB
RHF ET ADMINISTRATRICE
DU RÉSEAU OUDINOT

Plus de 250 cadres, dirigeants, entrepreneurs et cabinets de recrutement se sont retrouvés lundi 20 Juin à notre soirée « **Les Rencontres Annuelles du Réseau Oudinot** » dans les jardins du Forum 104, autour d'un beau buffet, pour un réseautage d'experts. Un moment de partage convivial.

Nous avons été ravis d'accueillir **Isabelle Lერიquier-Lajeunie**, **Présidente de la CPME 92** (confédération des PME Hauts de Seine), élue à la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Région IDF (CCIR IDF) et consultante « Marchés publics » avec **Olivier Moinereau** **Président CPME 91** - Vice-Président CPME IdF - Elu CCI Essonne - Président du Groupement de prévention agréée d'île de France (GPA IdF) et à la tête d'une entreprise d'événementiel.

Leur présentation des activités de la CPME nous a permis de mieux appréhender leurs interventions en soutien aux PME et toutes les actions qu'ils réalisent pour accompagner les entreprises et leurs dirigeants.

Nous avons diffusé également en exclusivité **le FILM du Réseau Oudinot**.

SOIRÉE DES « REN- CONTRES ANNUELLES » DU RÉSEAU OUDINOT



Photo : Réseau Oudinot



À RETROUVER
SUR NOTRE SITE

Nouvelle vidéo de présentation
du Réseau Oudinot !

[Cliquez ici !](#)

ou sur notre page LinkedIn.

[Cliquez ici !](#)

Le Réseau Oudinot vient d'avoir 18

ans et est composé d'environ 500 cadres tous expérimentés, de tous métiers et secteurs d'activité et habitant en Ile de France. Il organise plus de 300 événements par an (des ateliers, commissions, conférences, afterwork, soirées, etc.).

« Avec le Réseau Oudinot, les entreprises accèdent à un **vivier d'experts qualifiés, engagés et performants : des partenaires de talents !** »

Retour en image sur la soirée. 📸



VU POUR VOUS



PAR YVES DE BEAUREGARD,
 DIRECTEUR FRANCE
 SALESFORCE EUROPE ET SUMUP,
 CO-ANIMATEUR DE LA COMMISSION
 NUMÉRIQUE

La **VR (réalité virtuelle)** et la
VA (réalité augmentée), deux
 concepts pour les jeux vidéo ?

Plutôt une épiphanie professionnelle
 pour Raynaut Escorbiac, fondateur
 d'Inersio et franceimmersive.com,
 présenté au **Réseau Oudinot** par
 Philippe Bourgeois.

Raynaut nous a démontré comme
VR et **AR** lui ont permis d'avoir son
 entreprise dans la poche et de créer
 sa société pour apporter ce savoir-
 faire à des industriels :

- Par téléportation dans une usine afin de voir et d'entendre ce qui s'y fabrique grâce à la **VR**. L'expérience est unique, interactive et le visiteur choisit son rythme pour se convaincre : on achète avec ses émotions et le panier moyen a augmenté de 40% dans la manufacture de Savons Marius Fabre, premier client de Raynaut. Un fabricant de pacemakers a arrêté ses visites d'usine à cause du Covid mais a envoyé son lien de visite virtuelle à ses prospects en quelques jours de création VR. Une rencontre est chère à monter, un film institutionnel abandonné après

« AYEZ VOTRE ENTREPRISE DANS VOTRE POCHE » : LES PROMESSES TENUES DE LA RÉALITÉ VIRTUELLE



Photo : pexels-Andrea-Piacquadio

20", alors qu'une immersion grâce à la VR peut durer plus de 5 minutes et emporte davantage l'adhésion, pour une conclusion commerciale, un recrutement convaincant ou une formation mémorable.

C'est authentique, les visiteurs plus nombreux et la notoriété croît plus vite qu'avec un site web ou un beau stand.

- Par la superposition en AR d'éléments digitaux : GRDF transmet un message quand l'utilisateur vise son compteur avec son app.

Des *hot spots* dans le chai d'un vigneron apportent prix et autres précisions.

- Par l'ajout dans un lieu réel d'éléments ou de personnes qui n'y sont pas, la **Réalité Mixte** (AR+VR) permet à un nouvel arrivant de rencontrer sa future équipe, bien que le télétravail ait dispersé les collaborateurs. Les hologrammes des absents complètent les présents pour un accueil plus chaleureux.

Un nouveau monde s'ouvre ! 🚀



VU POUR VOUS



PAR AXELLE MARNAT, ACTIVE
ET ENGAGÉE POUR UN MONDE
PLUS JUSTE, MÉCÉNAT ET MENTORAT

 Cliquez ici !

La **Course des Héros** est l'occasion de se mobiliser dans une ambiance conviviale pour une association. 2022 a vu la **4^{ème} participation du Réseau Oudinot** avec un record de 7718€ collectés qui vont permettre de faire grandir encore la notoriété du réseau avec des vidéos. Nous étions une vingtaine dont 12 Héros participants. Le 19 juin dans le Parc de Saint Cloud, plus de 250 associations, 100 entreprises et 5 500 participants ont couru ou marché sur 10 ou 6 km. L'ambiance est joyeuse, animée, parfois déguisée et la course souvent suivie d'un pique-nique.

J'ai découvert cet évènement qui a lieu en juin aussi à Lyon, Bordeaux et Nantes.

Pour la collecte je me suis mobilisée avec énergie auprès de mon réseau auquel j'avais déjà expliqué cet engagement parmi d'autres. Le suivi dynamique et pédagogique de Marie-Caroline Blayn et Jacques Berman nous a tous stimulés pour parvenir aux 250 € minimum pour chaque Héros participant. J'avoue m'être prise au jeu à vouloir tester

LA COURSE DES HÉROS DÉVELOPPE LA NOTORIÉTÉ DU RO ET L'ENTRAIDE ENTRE SES MEMBRES



Photo : Réseau Oudinot

ma capacité de collecte, de prise de contact, relance de mon réseau à toute occasion. Les posts LinkedIn ont participé à cette visibilité. Chaque déjeuner, goûter ou dîner était un point de contact. Je suis fière d'avoir apporté 2 328 € au RO. Après avoir choisi la Commission Mécénat cela a été un excellent exercice pratique. J'ai pu mesurer que mon réseau était solidaire, j'ai prévu des rencontres en reprenant contact, j'ai eu de belles surprises et quelques déceptions, j'ai mesuré mon impact, j'ai pris conscience de mon esprit de

compétition intact, j'ai encore osé aller plus loin, plus large dans mes sollicitations, et je me suis surtout beaucoup amusée !

Ce projet nous a réunis pendant plusieurs semaines et c'est encore une des activités qui nous permettent de nous découvrir et souder au sein du RO. 🍌



VU POUR VOUS



PAR AXELLE MARNAT, ACTIVE
ET ENGAGÉE POUR UN MONDE
PLUS JUSTE, MÉCÉNAT ET MENTORAT

 Cliquez ici !

Ce pouvoir ne prend sens que si l'on précise ce qu'il permet de réaliser : La possibilité de **communiquer ses pensées et ses émotions aux autres, pour accomplir une fin commune.**

Ahmet Akyurek de **KRATEO** est intervenu 2 fois au Réseau Oudinot : une dizaine de membres ont ensuite suivi la formation et l'expérience les a convaincus !

Un peu de théorique :

Aristote, estime que la rhétorique peut être utilisée à bon ou mauvais escient. Il y distingue trois éléments pour former un discours persuasif :

- **L'éthos** : L'image renvoyée à travers une attitude pour susciter de la confiance et de la crédibilité via par exemple l'élocution ou le regard.
- **Le pathos** : Toucher les moyens affectifs avec les passions ou les réactions émotives, établir un lien avec le public.
- **Le logos** : Recours à la rationalité avec des arguments ou des démonstrations (subtils, complexes ou objectifs).

PRENEZ LE POUVOIR AVEC LA PAROLE



Photo : pexels-Henri-MathieuSaintlaurent

Les exercices pratiques s'enchainent avec les membres présents pour travailler la posture : la voix, le regard, la gestuelle, le silence.

Seule la pratique permet de progresser pour développer ses compétences avec une grille de lecture et garder une bonne intensité au long du discours.

« Cette formation m'a aidé à prendre conscience de ma posture grâce à des exercices pratiques et donner plus d'impact à mes prises de parole »

Stéphane Gouyer

« J'ai été ravie de leur programme, de leur accompagnement et des outils qu'ils proposent et dispensent. Les méthodes sont testées pendant

et entre les séances de formation : certaines sont redoutables » **Séverine Robergel.** 



**VOUS ÊTES
CURIEUX ?**

**INTÉRESSÉ ? N'HÉSITEZ PAS
À ALLER SUR :**

krateo.fr

[Cliquez ici !](#)

ET ÉCRIRE À

contact@krateo.fr

[Cliquez ici !](#)



AUTOUR DE NOUS



PAR CHARLES GASCHIGNARD,

 DG 60 MILES STRATEGY

LA DÉCISION : UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

Deux bataillons disposent des mêmes moyens d'action. Le premier possède du renseignement ayant 95 % de chance de prendre une bonne décision. Le second n'a pas de renseignement, il n'a que 50 % de chance de prendre une bonne décision. Ayant peu de renseignement, il décide deux fois plus vite que le premier qui doit traiter les informations avant de décider.

c'est perdre l'initiative. Il s'agit alors d'analyser votre process de décision. Les sociétés créent la différence par la qualité, la rapidité et l'exécution de leurs décisions.

Des outils existent :

- L'approche « pré-mortem » : vous imaginez un échec futur et vous en expliquez les causes. Cette technique facilite la prise de recul, permet d'identifier les problèmes potentiels. Les participants se projettent dans l'avenir.
- Décider qu'aucune des options retenues n'est acceptable et poser la question : que pourrais-je faire d'autre ?

Comment optimiser la prise de décision ?

Passer du plaidoyer à l'exploration, pour cela penser au 3 C :

- Conflit : favoriser le conflit constructif ;
- Considérer : les alternatives ;
- Conclusion : savoir conclure et exiger de la discipline dans l'exécution.

Cela suppose de comprendre la complexité, d'accepter l'incertitude. Les dirigeants qui veulent maîtriser un monde complexe vont à l'échec. Ceux qui prennent du recul et laissent les tendances apparaître discernent des opportunités favorables à la créativité, à l'innovation et aux nouvelles évolutions économiques, sociétales.

« L'ignorance de l'incertitude conduit à l'erreur, la certitude de l'incertitude conduit à la stratégie. » E. Morin

Le second l'emportera dans plus de trois cas sur cinq car, si sa première décision n'est pas bonne, il peut décider une seconde fois, alors que le premier n'a pas encore décidé. Ne pas décider est une décision. C'est laisser les événements décider,

Photo : pexels-Karolina-Grabowska



AUTOUR DE NOUS



PAR PHILIPPE GRAMOND
 DIRIGEANT ASSOCIÉ DE CYCONIA

QUI RECRUTE QUI, L'EMPLOYEUR OU L'EMPLOYÉ ?

CV ? Connaît pas !

Les mois passent et le constat reste le même : les entreprises peinent à recruter et ce, quel que soit le niveau de qualification et la localisation géographique. Une société promet 1 000 € aux expéditeurs des cinq CV pertinents tirés au sort, celle-ci recrute sans CV, une autre fait miroiter un chèque contre l'envoi d'un CV jusqu'à celle qui met en place un concours pour gagner des

Pour expliquer ce grand n'importe quoi, c'est qu'aujourd'hui 1 PME française sur 3 se voit contrainte de restreindre le développement de son activité par manque de capital humain. Donc, il n'y a pas de petites économies en termes d'idées même certaines saugrenues !

D'autres méthodes apparaissent mais pas encore « brevetées » où l'entreprise va sur le lieu du crime comme le « *Street-sourcing* ». L'objectif est simple : remettre l'humain au centre du recrutement, en rencontrant les talents directement dans la rue, un stand au sein des surfaces alimentaires (recherche plombiers), voire dans le métro. Le recrutement peut passer aussi par la mise en place d'un Espace Game et la résolution d'énigmes, etc... « *CV connaît pas, mais soft skills oui !* ». C'est là que s'opère un réel changement. Mais est-ce un changement par défaut ?

Dans la série « *Recruter est une sinécure* », les managers font (aussi) face aujourd'hui à une réelle problématique sociétale avec des candidats qui ne se déplacent plus sans prévenir ni s'excuser quel que soit leur âge. Nous sommes dans une problématique de savoir vivre ! Enfin la fameuse « Grande démission » venant des Etats-Unis qui touche une nouvelle manière de concevoir la vie. Recruteur, non merci ! Mais Gourou, pourquoi pas. Il y a un marché à creuser...



voyages en
 Grâce à toutes les
 personnes qui auront travaillé au
 moins un jour pour une agence
 d'intérim entre le 19 janvier et le
 31 mars...



AUTOUR DE NOUS



OLIVIA MIKOL,
 DRH MONALBUMPHOTO,
 CO-ANIMATRICE DE LA COMMISSION
 NEWSLETTER

COMMENT TRAVAILLERONS-NOUS EN 2035 ?

A priori, de trois manières différentes :

- **Ce sera l'avènement de la multi-activité** : nous avons l'habitude de travailler dans une unité de temps, de lieu ou d'action : demain, nous ferons probablement plusieurs métiers, dans de multiples endroits, à des moments différents de la journée. L'entreprise pourrait devenir une sorte de

- **Nous serons de plus en plus nomades, et les apprentissages devront s'adapter** : alors qu'en 2021 notre temps de formation est d'environ 30 minutes par jour, il sera de 2h43 en 2035 ! Les apprentissages deviendront moins visibles : on parlera de « flow of work ». L'acheminement du bon contenu au bon moment sera clé.

- **Les compétences humaines et technologiques seront recherchées** : plus de 60 % des métiers seront liés au développement des « soft skills ». On estime à 607 000 le nombre de nouveaux métiers qui seront créés en France, et à 62 % le pourcentage de métiers qui seront impactés par les nouvelles technologies. Et on notera un retour aux valeurs sûres : l'artisanat augmentera de 25 %.

Quid du droit du travail dans tout ça ? Avec tous ces changements à venir, on voit bien que le lien de subordination n'est plus adapté, et que les règles d'autrefois ont du mal à évoluer avec notre temps... Avec les outils d'aujourd'hui, on peut se déplacer dans le métro, tout en écoutant de la musique, faire ses courses sur internet, puis répondre à un e-mail professionnel ! Le droit de demain ne sera peut-être plus le droit du travail, mais le droit de l'activité, voire de la multi-activité ! 📌

Source : conférence OnePoint « Future of work » du 9 mars 2022.



Photo : pexels-Vanessa-Loring

plateforme, un opérateur de multi-activités. Alors qu'aujourd'hui seulement 8 % des Français ont plusieurs emplois, en 2035, nous occuperons en moyenne 2,3 activités chaque jour.

BONNES PRATIQUES

DÉLÉGUER = RESPONSABILISER + AUTONOMIE

(DONC FORMER EN AMONT)

Déléguer, c'est confier
à une personne ou à toute
ou partie d'une équipe
en qui l'on fait confiance,
la réalisation d'objectifs
en lui donnant le pouvoir d'agir.



À VOS AGENDAS

PROCHAINE MENSUELLE
LE 27 SEPTEMBRE
104 RUE DE VAUGIRARD,
FORUM 104, PARIS, 75006

5
juillet
à 19h30

**COMMISSION
GRANDE
CONSOMMATION &
DISTRIBUTION**
Expérience du
rachat d'une PME

dans l'univers de la grande
consommation

18 rue de Varenne - USIC, Paris 75007.

12
juillet
à 18h30

**LE PIQUE NIQUE
ANNUEL DU RO !**
À Paris, adresse
exacte à venir.

6
septembre
à 19h30

SOIRÉE DE RENTRÉE
1^{er} rendez-vous
de l'année
académique
de l'association,

après deux mois de pause estivale.
Lieu à venir.

Directeur de la publication :
Anne Courtois.

Comité de rédaction et rédacteurs :
Anne Courtois, Olivia Mikol, Anne-Marie
Berthier, Philippe Gramond, Christophe
Chambon, Jean-Michel Hua, Karine Savigny
et Isabelle Jouve.

Ont contribué à ce numéro : Elisabeth
Pasteur, Yves de Beauregard, Xavier Vottero,
Séverine Robergel, Axelle Marnat, Charles
Gaschignard, .

Design graphique :
CRÉASQUAD contact@crea-squad.fr
06 80 43 71 44 (Insta « agence_creasquad »).

Diffusion : Anne Courtois.

Photo : Réseau Oudinot

