

### Le partage de connaissances ... un cadre commun d'activités

L'association CQFD Cadres 78 est un groupe de **personnes associées** pour s'apporter une **aide mutuelle** à trouver un emploi, une activité.

**Notre philosophie** : *le partage de connaissances et la mutualisation du réseau.*

L'année 2018 a concrétisé le retour à l'emploi de 18 cadres, un succès pour l'association et pour les Facilitateurs. Nous les en remercions vivement.

Un pour tous, tous pour un !

Les activités qui sont proposées mixent approche individuelle et approche collective, et sont organisées pour le "**projet professionnel**" (PP) composé de 3 ateliers, dont des échanges entre le cadre et deux "facilitateurs". Pour renforcer le PP, il est proposé le travail en commun, la mise en situation, des ateliers CV, l'entretien de recrutement...

Chaque membre de l'association est un acteur, un intrapreneur !

C.Q.F.D. , Compétences, Qualification, Fiabilité, Dynamisme...

Jean-Gabriel Giraud, Président



Réunion hebdomadaire avec pour thème : ERP en open source . Présentation de JM Leclercq (Axiales) - avril 2019

### Engagement et participation

Les réunions hebdomadaires permettent à chacun.e de planifier de sortir de chez soi via un événement régulier, et de rejoindre un groupe interprofessionnel aux compétences multiformes et complémentaires. Ces rencontres ont pour finalité le partage d'infos et les échanges métiers et/ou emploi, la présentation d'une thématique (*ceci à des fins de mise en situation, de communication et, en amont, de préparation du sujet pour convaincre, intéresser,...*).

L'écoute, la bienveillance et l'interaction sont privilégiées par le groupe sur ce qui est arrivé à chacun.e au cours de cette période de transition. Ces réunions peuvent se dérouler sous forme de causeries et/ou de débats, le respect des opinions étant privilégiés. La dynamique de groupe est encouragée.

Les initiatives sont encouragées. *Par exemple*, atelier de conversation en anglais, atelier de simulation d'entretien, groupes métiers (*Qualité, Consultants, Achats...*), groupes de travail (*Comm°, animation locale, conf-débat, LinkedIn...*), groupes Projets (*Communication, Réseaux Sociaux...*).

Les bénéfices individuels résultant de l'immersion dans ces groupes sont convaincants. La démarche est *gagnant-gagnant*.



### Communiquer dans le Réseau

*Les conseils du groupe Facilitateurs et de Guy Ferron (DRH, Gestion des carrières)*

- En aucun cas vous ne vous présentez en demandeur d'un emploi !
- Pas de Réseau sans un projet
- Le Réseau pour valider votre objectif
- Ne communiquez que sur un seul projet
- Un projet simple et clair
- Un positionnement clair
- Un projet bien communiqué
- Une offre de service et de compétences
- Un projet dans lequel vous vous projetez
- Vous êtes votre projet

*Vous devez être habité par votre objectif.*

*À travers votre apparence, votre présentation et votre discours, tout doit concourir à son succès. Vous devez savoir en parler en toutes circonstances et devant tout type d'auditoire. En effet, en matière de Réseau, on ne sait jamais qui connaît qui, qui sait quoi et surtout qui se trouve sur la route du bon job.*



#### Sommaire

Page 1 : édito ; engagement et participation; communiquer dans le réseau

Pages dossier : Blockchain, UX Design et confiance ; Les Achats : levier de création de valeur sociétale pour l'entreprise; Le secteur du Retail ; Les acteurs de l'association— L'importance d'un réseau, du réseau

Page 4 : repères, brèves, informations (vie de l'association, partenaires).

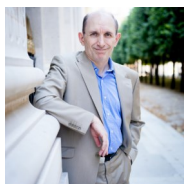


SITE INTERNET  
cqfd-cadres78.fr/

Rencontrons-nous  
sur notre site

## Blockchain, UX Design et confiance

La technologie rassure les acteurs de l'entreprise étendue



Extrait de l'article paru sur [LinkedIn](#) - par Olivier Penning, ~Blockchain Ambassador~ - Design Thinker Buyer/ Consultant ERP SI HA Blockchain / Ux Design Clients internes

Cet interview de Wided BATAT (1) (*que vous trouverez en premier commentaire*), montre bien que la Blockchain, a un rôle à jouer dans le rapprochement entre le produit et l'expérience Client « phygitale »; la stratégie omnicanale engendre une synergie entre magasins physiques et magasins en ligne.

En sensibilisant l'entreprise ou l'organisation aux 7 valeurs, qui symbolisent le *Marketing Expérientiel* de Wided BATAT ; l'Expérience, l'Echange, l'Emphase, l'Empathie, les Émotions et enfin les valeurs Ethico-émiques, la Blockchain, va redonner confiance.

### Sa transparence va rassurer le consommateur d'un produit, d'un service.

Celui-ci, devient consomm'acteur. C'est-à-dire, que désormais, il fait intervenir ses propres valeurs (politique R.S.E, Commerce Équitable, Parité, Lutte contre les discriminations, etc...) de sorte qu'elles influent sur sa décision d'achat. Achat dans lequel il agit, en juste « follower de tendance », qu'il « subissait » auparavant et qui désormais se référera à ses sept propres déterminants. Son achat devient congruent, conforme à ses aspirations et ses sensibilités.

Elle sert le Business en délivrant cette confiance, qui est le moteur de la relation commerciale, même si le contrat est là pour éviter les dérives de l'une des deux parties, dans l'exécution dudit contrat. Les parties prenantes et tous les acteurs de l'entreprise étendue s'y retrouvent petit à petit, par capillarité.

Parce qu'elle est le véhicule de la transparence, de la vérité, de l'authenticité (à condition qu'elle ne se heurte pas, aux bonnes volontés des parties en présence), restaure, conserve, entretient ou améliore le niveau de confiance, au sein d'un écosystème complexe et fragile.

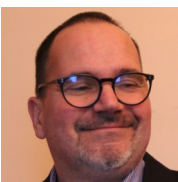
### La confiance est la garantie de la consommation future et le « ciment » du business présent.

Les achats comme tout le business, en ont besoin pour certifier, valider les étapes de l'approvisionnement et donc suivre la vie du contrat. Sans confiance, quelle communication ? quelles informations... ? Et sans information certaine, comment le business fonctionne-t-il ? Comment le client final réagit ? La technologie est donc là, simultanément, pour rassurer les acteurs de l'entreprise étendue et pour montrer leurs prises de responsabilités dans la fourniture d'une information, qui servira et déterminera, le choix délibéré dans la consommation future.

(1) ndlr : Author & Digital Customer Experience Expert, Associate Professor of Marketing at University Lyon2

## Les Achats,

levier de création de valeur sociétale pour l'entreprise



Extrait de l'article paru sur [cqfd-cadres78.fr](#) par Karl SEIDEL, Directeur Achats/Achats Durables/Supply Chain, à temps partagé en PME-PMI en mettant ses compétences et expériences au service du « Juste Temps, Juste Coût ».

**La fonction Achats est stratégique: elle gère en moyenne 50% du chiffre d'affaire des entreprises industrielles au travers des achats à ses fournisseurs, parties prenantes de l'entreprise. A ce titre, les Achats sont au cœur des politiques de responsabilité sociétale des entreprises (RSE).**

La fonction Achats visait jusqu'ici la maîtrise et la baisse des coûts pour contribuer à l'EBITDA. Nous avons alors étiré les chaînes d'approvisionnement, sous-traité dans des pays à bas coût et lancé des appels d'offres avec le prix comme critère central. Parfois, nous avons des périodes plus « généreuses » avec les négociations *Win-Win* et les partenariats, mais dès que l'entreprise traversait une période de gros temps, les Achats étaient priés de retourner chercher 5% chez les fournisseurs. Le *modèle du Cost Killing*.

Ces politiques ont souvent généré des effets négatifs : délocalisations, achats à bas coûts et qualité moindre, production dans des pays aux normes sociales précaires et instables, dégradations de l'environnement, atteintes à la réputation. Ce sont les **externalités négatives**, pas toujours perçues, car parfois lointaines et dont les coûts ne sont pas rapportés à la consommation d'un produit.

La dégradation de l'environnement liée à l'activité économique est l'exemple type d'externalité négative : elle inflige une nuisance dont nous ne percevons pas le prix, car elle aboutit à la pollution et la dégradation des écosystèmes. Pour viser à l'efficacité sociétale et environnementale, nous devons réintroduire les coûts des externalités négatives dans le calcul de création de la valeur de l'entreprise. C'est la démarche de la **RSE**, la responsabilité sociétale de l'entreprise.

Pour impulser cette démarche sociétale, nous chercherons d'abord à comprendre (inventaire, cartographie...) quels sont les types d'externalités générées avec nos fournisseurs, afin d'en diminuer les effets (*externalités négatives*) et d'en augmenter les impacts (*externalités positives*). Les achats représentent en moyenne 50% du chiffre d'affaire, la fonction Achats a un énorme levier pour alimenter et concrétiser la RSE.

Les Achats vont négocier la réduction des externalités négatives chez les fournisseurs pour un prix de marché : réduire les pollutions, atténuer les inégalités, optimiser les consommations de matières premières, améliorer les conditions de travail, améliorer l'efficacité des process industriels, favoriser l'emploi des femmes à conditions égales de celles des hommes, favoriser l'emploi des personnes socialement fragiles. Les Achats vont créer de la valeur sociétale, pour un prix de marché.

**Toutefois cette politique a un prix** : il faudra investir pour réduire les externalités négatives, donc le prix de marché devrait augmenter. (...)

## LE SECTEUR DU RETAIL

D'her à demain : une révolution commerciale

Extrait article paru sur [cqfd-cadres78.fr](http://cqfd-cadres78.fr) - par Thibault Slowey, Directeur régional commercial/ des Ventes - Biens et services/Retail



### Omnicanalité et hyper-communication.

La transformation que connaît le secteur du commerce pousse aujourd'hui les enseignes à se tourner vers une coalition de leurs canaux de vente. Très vite, le retail et le digital vont devenir complémentaires l'un de l'autre pour au final ne former qu'un seul canal : on parle d'*omnicanalité*. L'objectif principal est d'envisager plus d'efficacité, plus de ventes mais pas seulement.

Les barrières entre les magasins physiques et le virtuel sont amenées à disparaître faisant apparaître de nouvelles tendances aux objectifs identiques : attirer les clients.

Depuis quelques années, sont apparus côté clients : les blogs, les réseaux sociaux, les influenceurs ... et côté entreprise : les web-marketers, les community managers qui ont pour fonction d'animer et fédérer des communautés sur Internet.



Ces nouveaux acteurs jouent désormais un rôle très important dans le circuit commercial et redéfinissent le rapport entre les clients et les marques qui ont tout intérêt à intégrer ces signaux dans

leur stratégie commerciale et par la même occasion préserver leur réputation et image de marque.

Si la fréquentation des magasins physiques baisse, il est nécessaire de générer plus du trafic en ligne, parler plus encore des produits mais aussi des marques, de leurs valeurs, ce qu'elles représentent, ce qui est nouveau comparé au comportement d'achat précédent essentiellement concentré sur le produit.

Dans ce contexte, et pour assurer son futur, le retail doit exploiter au mieux les réseaux sociaux afin de créer de la proximité avec les clients, partager de l'information, voire de l'émotion, s'ouvrir sur l'extérieur. La finalité de tout ceci est d'offrir une nouvelle expérience aux clients.

La communication primera sur l'acte d'achat ; plus question de vendre à tout prix, il faut vendre bien mais sous forme d'expérience, ce qui sous-entend de considérer l'ensemble de l'acte d'achat, de la prise d'information à l'après-vente. L'objectif n'est plus de satisfaire, mais d'enchanter.



### Le phygital pour tous ?

Les nouvelles entreprises seront toujours les premières à repousser les limites de ce nouveau type de commerce de détail, mais les commerçants doivent pouvoir rapidement leur emboîter le pas.

Il est aujourd'hui important d'avoir une capacité à comprendre et anticiper les attentes notamment digitales des consommateurs, d'identifier de nouvelles zones de croissance, et de générer des marges de manœuvre grâce à l'optimisation des coûts (notamment logistiques) pour une meilleure efficacité.

Se pose la question des petits commerces : quid de la place des petits commerçants n'ayant pas la dimension ou simplement la connaissance pour accéder à ce nouvel univers commercial ?

Qu'en sera-t-il des consommateurs non avertis, c'est-à-dire ceux



possédant une faible culture produit et/ou digitale ? Seront-ils exclus du phygital parce qu'ils seront, digitalement parlant, invisibles ?

Le phygital pourrait malheureusement créer encore plus de distance entre les grands distributeurs et les petits commerces pas suffisamment solides pour se « phygitaliser », mais aussi entre les consommateurs connectés et les autres non avertis.

## L'association et ses acteurs L'importance d'un réseau, du réseau !

Chaque membre de l'association est un acteur. CQFD invite chacun.e à être source de proposition pour la vie associative (animation, projet, invitation d'expert...).

Le groupe de facilitateurs est constitué de

### Guy Ferron

DRH Développement/Gestion  
Carrières/Recrutement



### Gilbert Labroye

Directeur technique Audit

### André Villa

Managing Director, Business  
Développeur, Secteur  
Consulting-Finance



Hubert Raimbault  
Conseil, Pilotage / Commercial &  
Projet



### Jean-Gabriel Giraud

Consultant Qualité-Organisation

La communication digitale (développement, intégration, maintenance) est assurée par



Emmanuel Dillard (Informatique, Service Client, Support)



et Franck Nardin (Chargé de projet / Culture, événementiel, photo)



Olivier Penning (Blockchain Ambassador, Acheteur de prestations intellectuelles, Compta-Gestion) est en charge des forums des associations.

L'accueil téléphonique est la première étape à laquelle sont invités les cadres qui souhaitent rejoindre l'association. Ce contact est confié à Alain Prieur (DSI) et Hubert Raimbault (Conseil Pilotage Commercial & Projet) qui anime également l'atelier Gestion du temps.



Selon les circonstances et l'état d'avancée des projets professionnels, CQFD fait appel à trois experts internes en ressources humaines et développement personnel :

### Edwige Gaba

Direction Financière & RH



### Didier Blouin

DRH - Communication interne

### Marie-Laetitia Dupré

Consultante en Bilans de  
Compétences



### Jean-Robert Hénaux

Directeur logistique



### Florence Garnier

Consultante Organisation/Management Qualité/Audit

### Compétences complémentaires

CQFD Cadres 78 sollicite également d'autres compétences internes (et externes) et remercie ces acteurs pour leurs disponibilités.



### Ozge de Bettignies

Cheffe de Projet

### Lilian Whitney

Enseignement en Anglais,  
documentaliste



Ateliers, groupe  
Métiers...

Gilbert Labroye anime l'atelier CV et le groupe QSE  
Ozge de Bettignies anime l'atelier conversation en anglais



Le groupe Pilote/coPilote est composé de André Villa; Philippe Fauconnet (Responsable Développement - Assurance/ Bancassurance); Francesco Gonella (Directeur de Business Unit - Centre de Profit)



### NOUS REJOINDRE

Vous souhaitez partager vos compétences et transmettre vos savoir-faire, participer... comme bénévoles, intervenants, experts... Nous vous accueillons dans le réseau CQFD Cadres 78

#### E-presse, blogs....

- *Ce que transformation digitale veut vraiment dire* (Olivier Laborde, [HBR-France](#))
- *Oubliez l'océan bleu, préférez l'océan gris* (Frédéric Fréry, [HBRFrance](#)) ; *Les "trois Océans"* (Olivier Meier, [Carnetsdubusiness](#))



- *Emploi & recrutement, le pitch, entretiens ...* ([Christel de Foucault](#))
- *La révolution numérique au service de l'innovation sociétale, être acteur et intrapreneur sur les réseaux sociaux* ([@GIRcontact](#) - #612Rencontres)
- *Marque employeur... ce qu'elle fait à l'intérieur se voit à l'extérieur* (Thomas Chardin, [parlonsrh](#))
- *Le numérique transforme une composante clé du management : la relation* (Marie-Pierre Fleury, [id-carrieres](#))
- *Le management au féminin* ([management-post-moderne.fr](#))
- *La sérendipité : l'arme absolue du manager pour rester innovant* ([@leafar](#), #612Rencontres)
- *Soigner ses interactions sociales, l'atout bien-être en entreprise* (Benoît Meyronin, [slate.fr](#))

#### REPERES & TAGS.

##### Outils & dossiers :

Retrouvez les conseils, analyses, témoignages, retours d'expériences... par des experts et les membres de CQFD.

Les NEWS sont accessibles sur notre Blog et téléchargeables.

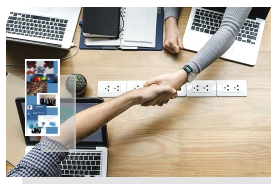
**Actus :** suivez-nous sur Twitter [@CQFDCADRES78](#)

### PARTENAIRES & RELATIONS EXTERIEURES

Nos remerciements aux [Mairies](#), [Pôle Emploi](#) et [CD78](#) (ActiviY) ainsi que [Le Pecq](#) & [St Germain](#), pour la considération portée à notre démarche, et, surtout, pour leurs actives contributions au succès de nos activités. Une particulière attention à l'association [Entreprendre au Pecq](#) pour les rencontres et les échanges réguliers.

#### Nos partenaires

Mairies Le Vésinet, Chatou, Montesson, Croissy, Pôle Chanorier, Le Pecq, St Germain; Pôle Emploi St-Germain; CD 78, Maison de l'Europe ; BME Le Pecq; Mission locale; BAE, PI-VOD, FRES, SCY78; Cadres en mission; CEEVO95; BGE/Couveuse des Yvelines; CCIV/CCIP; APEC La Défense/Cergy/Poissy; SGES, Perspectives & Emploi, EDM, SNC, CPE Paris, QuinquasCitoyens, AD'missions, O'Portage, Optim'PME, ESAT Fourqueux, SPIN RH, Clubdesentrepreneuses, Salvetera; A Cap ital...



### NOS ACTIONS

La démarche de soutien aux adhérents est assurée quotidiennement par l'équipe de bénévoles, professionnels RH. Nous remercions *Florence Garnier, Rémi Callu, Guy Ferron, Gilbert Labroye, Hubert Raimbault* et

*André Villa* pour leur disponibilité et leurs propositions dans le travail de (re)positionnement de chacun.e.

#### Ateliers de travail individuel et/ou collectif :

projet professionnel, CV, simulation d'entretien, *English conversation* (vocabulaire, échanges sur un thème convenu, TOEIC), Prise de parole en Public... En plus d'être une aide à la recherche, ces ateliers sont de véritables outils pédagogiques. Ils contribuent à retrouver confiance et à consolider le discours. Faire confiance et inspirer confiance, clés de l'excellence.

*Merci au conseil d'administration & à toutes/tous qui dynamisent les ateliers par leurs implication et initiatives (Lillian, Florence, Ozge, Olivier, Philippe, André ...).*

CQFD porte une particulière attention à la disponibilité de EmmanuelD et FranckN qui s'investissent dans notre révolution 3.0

#### Animation de groupes de travail/métier :

Pilote/Copilote, Qualité, Consultants, QHSE, LinkedIn...

#### Intervenants extérieurs.

Régulièrement, des dirigeants ou experts présentent leur métier, leur parcours et échangent avec les membres de l'association. Sont intervenu.e.s : **Marcel Leclercq**, sté Axiales (ERP, open source) ; **Florence COLLE**, sté Booster Academy, Rueil (*Les clés d'un entretien commercial réussi...*)...



#### Matinée d'échanges Partenaires avec

**Pôle Emploi** (participation de *Guy Ferron* et *Gilbert Labroye*). Offre de services, parcours et accompagnement du DE; Indemnisation; Offre de services digitale; PE et les entreprises; échanges entre pairs; échanges avec les conseillers PE.

#### Thèmes des "Jeudis de CQFD" :

Atelier CV; IA, Intelligence Artificielle; Les Achats responsables; la RGPD; Analyses croisées de profils LinkedIn; L'écoute au service du management; Conduire un entretien en Anglais; Revue de presse; Le Retail; Traçabilité et blockchain; Les outils marketing; Le storytelling; Présentation sur le sommeil, Musique et Neurosciences...



#### Participations

... aux ateliers/conférences de [Entreprendre au Pecq](#)  
... aux ateliers thématiques du [CEEVO](#)



### LA VIE DE L'ASSOCIATION

[cqfd-cadres78.fr](http://cqfd-cadres78.fr)

#### NOTRE RAISON D'ÊTRE

CQFD-Cadres 78 facilite la réinsertion professionnelle des cadres. L'accueil et l'environnement leur permettent de rompre leur isolement, de garder leur potentiel.

#### NOTRE DEMARCHE

Dynamique de groupe, méthodologie, mise en situation, prise d'initiative, écoute mutuelle.

#### NOS ACTIVITÉS

\* Animation d'ateliers par les bénévoles et par les adhérents eux-mêmes : projet professionnel, simulation d'entretien, CV, veille professionnelle, réseaux sociaux, communication écrite, outils bureautiques, groupes métiers ... ;  
\* Échanges hebdomadaires sur des sujets proposés par les participants ;  
Salons professionnels et contact des entreprises ;  
\* Consolidation de notre réseau avec de nombreuses associations socioprofessionnelles.

#### NOUS DEMANDONS

\* Le respect de notre éthique et de notre mode de fonctionnement.  
\* Une participation régulière et active aux groupes & aux missions.  
\* Une présence à nos réunions d'information et de travail.

Vous recevrez en fonction de ce que vous apporterez

#### NOS RÉSULTATS

En 2018, **18 personnes** ont retrouvé un poste (CDI, CDD, mission, prolongation de contrat).

#### POUR NOUS RENCONTRER (accueil)

Tous les mardis à 9h précises, au CIAV - 3 avenue des Pages - 78110 LE VESINET.

Cet accueil n'est pas une permanence, les bénévoles vous remercient de respecter l'horaire indiqué.

#### POUR NOUS CONTACTER

Accueil téléphonique : **06 17 43 34 80**  
Par mail : [contact@cqfd-cadres78.fr](mailto:contact@cqfd-cadres78.fr)

#### NEWS 75 : COMITE DE REDACTION

Jean-Gabriel GIRAUD  
(Responsable Rédaction)

Groupe Publication  
Gilbert LABROYE, Rémy CALLU,  
Guy FERRON, Olivier PENNING,  
Thibault SLOWEY, Karl SEIDEL

Administrateurs 3.0 :  
Emmanuel DILLARD, Franck NARDIN

Imprimerie : A Cap ital  
Dessins / Icono : clipart / X  
Photos : Jgg, Pixabay,  
Shutterstock, Gfn, Cqfd, X

INFOS GENERALES  
GSM 06 17 43 34 80

