



Les Cercles de Progrès
France

Les rendez-vous du 1^{er} Semestre 2022

Club de Toulouse – Programmation détaillée

11 JANVIER – TECHNIQUES PRATIQUES POUR RÉUSSIR UNE
NEGOCIATION

Quelles sont les différentes techniques pour réussir une négociation, et comment apprendre à les utiliser ? Au travers de cas pratiques commerciaux, Alexis Kyprianou nous aidera à bien conduire une négociation (commerciale, sociale ou financière), à influencer notre interlocuteur et comprendre sa psychologie, tout en contournant les émotions toxiques. Une démarche collaborative pour construire une relation constructive et pérenne avec notre interlocuteur. Autour d'exemple réels, seront abordées les différentes stratégies de négociation qui feront de chaque dirigeant un expert pour traiter avec différent interlocuteur.

Par Alexis KYPRIANOU

Alexis Kyprianou est un professionnel de la négociation, ayant négocié de nombreux accords capitaux, commerciaux et sociaux pour les entreprises pendant vingt ans. Il a acquis son expérience en postes de direction dans des environnements particulièrement difficiles, notamment dans les télécommunications pendant l'éclatement de la bulle dotcom en 2000. Chez Vivendi, il a fortement contribué à l'un des redressements (2002-2004) les plus importants jamais connus en Europe, et chez Danone il a pu renégocier plusieurs partenariats autour du monde face à la crise bancaire de l'année 2008. En 2010, Alexis a créé l'entreprise Concordia spécialisée en formation et en conseil en négociation. Il compte parmi ses clients de nombreuses entreprises parmi les Global 500 en Europe. Alexis est aussi auteur de « La Bible de la Négociation », publié chez Eyrolles, un des livres sur la négociation les plus vendus dans les pays francophones.

1



Les Cercles de Progrès
France

08 FEVRIER – LES 4 ACCORDS TOLTEQUES AU SERVICE DU
MANAGEMENT

Réunis dans un livre, vendu à plusieurs millions d'exemplaires à travers le monde, par Don Miguel Ruiz, un neurochirurgien devenu chaman, ces 4 accords toltèques sont, selon l'auteur, la clé pour faire de nous des personnes heureuses et en accord avec nous-mêmes. Avec Bernard Flavien, nous expérimenterons la puissance de ces accords, les améliorations qu'ils peuvent apporter en termes de gestion du temps, de la qualité des relations interpersonnelles et d'efficacité dans la posture du manager. Ils sont censés nous « rééduquer » dans notre fonctionnement, notre prise de parole, notre mode de pensée et de fonctionnement.

Rappel des 4 accords : Que votre parole soit impeccable, Ne jamais prendre les choses personnellement, Ne jamais faire de suppositions, Faire toujours de son mieux ! Une journée riche émotionnellement avec un expert hors du commun déjà venu aux Cercles de Progrès il y a 4 ans.

Par Bernard FLAVIEN

Diplômé de Sup de Co Rouen, Bernard Flavien a aussitôt travaillé pour Johnny Halliday, Barbara et Georges Brassens avant de participer au lancement de William Sheller et Alain Bashung. Il a fondé Kasino Music en 1982, écrit 140 chansons, été récompensé de deux disques d'or, tourné dans 16 films dont DELICATESSEN de J.P Jeunet, LE BAISER MORTEL DU DRAGON de Luc Besson et DEUX FRERES de J.J Annaud. Depuis 1992, date de sa rencontre aux USA avec l'équipe de Daniel Goleman, il a découvert l'intelligence émotionnelle et en a fait sa spécialité.

Il est devenu coach des entraîneurs de la préparation olympique à l'Insep durant 4 années consécutives, puis coach de sportifs de haut niveau en voile féminine et gymnastique artistique pour les Jeux olympiques d'Athènes et de Pékin.

Enfin, il est devenu formateur, consultant et parfois coach dans les plus grandes firmes françaises : PSA auprès de Philippe Varin, ex-PDG, Heineken auprès de Pascal Sabrié, PDG, le Club Med, Total, Michelin...Il est également l'auteur de REUSSIR LA NOTE DE SYNTHÈSE AUX CONCOURS, éditions de l'Organisation, et COMPRENDRE LE CHARISME, éditions Odile Jacob.

2

15 MARS – LE STORYTELLING, OUTIL PUISSANT DU MANAGEMENT COLLABORATIF

Nous avons tous des histoires à raconter... Mais qu'est-ce qu'une belle histoire ? Raconter ses fondamentaux pour structurer le présent et avoir confiance en l'avenir porte un nom : le storytelling. Avec Thierry Watelet, nous apprendrons l'art de raconter des histoires, et nous comprendrons mieux ce qu'il se passe dans notre cerveau quand on les raconte. Pourquoi la puissance du message est-elle plus forte et à quelles conditions ? Pour l'entreprise, l'histoire vécue ensemble fonde une vérité commune, des valeurs communes et un projet commun, c'est le vivier des narrations le plus puissant.

Par Thierry WATELET

Titulaire d'un doctorat en droit européen à l'Université de Liège et d'un master en journalisme à l'Ecole supérieure de Journalisme de Lille, Thierry Watelet est aujourd'hui formateur à l'Ena, Sciences-Po (Executive Master des dirigeants), l'Université de Paris Descartes et Centrale sur le thème de la communication de crise. Comme consultant, il intervient régulièrement dans de nombreuses entreprises (PME et grands comptes).

Il est toujours journaliste, ancien rédacteur en chef à France Télévisions (18 ans) après avoir travaillé pendant 20 ans à RTL.

Conférencier, il assure des formations sur la parole en public, le mediatraining, la communication de crise, le storytelling. Il anime près de 70 congrès, conventions et séminaires par an.

Il est l'auteur de *ETRE ET PARLER, JE PARLE, DONC TU SUIS. ÇA NE MARCHE PLUS*, éditions Osenor Consult (2019) ; contribution à l'ouvrage *QU'EST-CE QUI ARRIVE A LA JOIE*, dirigé par Marc Halévy, édition de Jissey (2019) ; *"ETRE ET RACONTER, LA PLUS BELLE HISTOIRE DU MONDE, C'EST VOUS"*, édition Osenor Consult, 2020 ; *"ETRE ET PARLER A SON ECRAN"*, édition Osenor Consult, 2020.

3

12 AVRIL – BIEN NOURRIR TOUT LE MONDE DEMAIN : L'AVENTURE DU FUTUR

Se nourrir est une nécessité vitale mais aussi un acte citoyen. L'alimentation est l'affaire de tous. L'agriculture est depuis toujours géopolitique car elle est un facteur clé de la stabilité individuelle et collective. Avons-nous conscience des inégalités dans le monde et des enjeux stratégiques auxquels l'agriculture doit faire face ?

Si l'agriculture est un facteur essentiel à la paix, elle est aussi au cœur des relations internationales pour la coopération ou la compétition. Agriculture et géopolitique s'affichent comme deux maître mots que l'histoire et les faits conjuguent en permanence. De nombreux états dans le monde en font un pilier de leur développement, de leur souveraineté et de leur politique étrangère. Comment offrir demain une alimentation pour tous grâce à toutes les agricultures de France, d'Europe et du monde

Par Sébastien ABIS

Sébastien Abis est directeur du Club Demeter depuis 2017, écosystème du secteur agricole et agro-alimentaire tourné vers les réflexions de long terme, les enjeux mondiaux et les dynamiques intersectorielles. Egalement chercheur associé à l'IRIS (Institut de relations internationales et stratégiques) depuis 2012. (www.clubdemeter.com)

Il intervient régulièrement dans les médias (France24, France Info, LCI) et effectue de nombreuses interventions à l'occasion de forums, conférences ou AG. Auteur d'une vingtaine d'ouvrages et de plus de 300 articles sur ces différents sujets. (Géopolitique en 2020)

Diplômé de l'Université de Lille II avec une Maîtrise en Histoire-Géographie et de l'IEP de Lille avec un DESS en Études stratégiques européennes piloté par l'IRIS, Sébastien Abis a d'abord travaillé à l'État-Major des Armées au sein du **Ministère français de la Défense** en 2004, avant de rejoindre en 2004-2005 le **CALAME** (Centre d'analyse et de liaison des acteurs de la Méditerranée). De 2005 à 2016, il a été fonctionnaire international et Administrateur principal du **CIHEAM** (Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes).

De nationalités française et italienne, son parcours personnel et professionnel l'amène à se rendre à l'étranger très fréquemment depuis son enfance, notamment en Italie, au Portugal et en Tunisie où il a résidé, et à observer de manière intersectorielle l'évolution de plusieurs régions et secteurs d'activité. Âgé de 39 ans, il est marié et père d'un enfant.

4



Les Cercles de Progrès
France

10 MAI – LES RECOMPOSITIONS GEOPOLITIQUES MONDIALES

La guerre commerciale déclenchée par le 45e président des États-Unis perturbe autant les échanges internationaux que le multilatéralisme ; alors même que la Chine, pour assurer la soutenabilité de sa croissance et de sa puissance, lance son méga projet de « Belt and Road Initiative ».

Le Brexit, quant à lui, inhibe la construction européenne et reste lourd d'incertitudes quant à ses conséquences économiques. Un Moyen-Orient de plus en plus complexe et « crisogène » voit émerger une bipolarité Arabie/Iran sur fond de désengagement partiel des États-Unis et de tentative française de médiation.

« Game changer » militaire du Proche-Orient, la Russie, dont le PIB reste pourtant inférieur d'un tiers à celui de la France, se vit en acteur alternatif tandis que Paris vient de décider de normaliser ses relations avec Vladimir Poutine.

En Afrique, la reprise continentale de la croissance ne doit pas faire oublier une cartographie des risques très différente selon les régions. L'Afrique de l'est devenant une véritable matrice économique, la France constate progressivement que la carte de ses intérêts économiques se superpose de moins en moins à celle de son influence politique sur le continent africain. Enfin, dans un monde où, de Hong Kong à l'Algérie en passant par le Chili et le Venezuela ou le Liban, les contestations populaires se multiplient. Il s'agit d'analyser ces nouvelles formes de crises comme l'émergence d'un nouveau type de risque.

Par Pascal CHAIGNEAU

Professeur des universités à Paris V Sorbonne, Pascal Chaigneau est directeur du centre HEC de géopolitique et du double diplôme HEC/Sciences-Po. Professeur invité dans plusieurs universités étrangères (USA, Chine, Maroc, Abou Dhabi) et auteur de nombreux ouvrages sur les relations internationales, il est lauréat de l'Institut de France, prix Vernimmen 2012 d'HEC et a été élu à British Royal Society of Arts.

Expert en relations internationales et droit international au sein de la Marine nationale, il est directeur de la chaire de géopolitique de la gendarmerie et a créé le Centre d'études diplomatiques et stratégiques doté du statut consultatif ONU. Il a créé et dirigé pendant dix ans le programme d'International Risk Management d'HEC. Docteur ès lettres (Paris X), en droit (Paris XI), en sciences politiques (EHESS) et en économie du développement (Paris I), il est officier de la Légion d'honneur et commandeur de l'Ordre national du Mérite.

5

Association Les Cercles de Progrès France (CdPF) – Loi 1901

Siège Social : 154 rue Louis Plana – 31500 TOULOUSE –
Tél : 00 33 689 142 680 – Siret 538 842 428 00012 – Organisme de formation N° 753106377 31
ariane@cerclesdeprogres.org www.cerclesdeprogres.org



Les Cercles de Progrès
France

13 JUIN – COMMENT PRESERVER L'ENGAGEMENT DES SALARIES EN TEMPS DE CRISE ?

Plusieurs mythes entourent l'engagement et la rétention de personnel. Et les stratégies de rétention sont coûteuses et risquent de nous amener dans une spirale de surenchère, avec des résultats trop souvent mitigés.

En matière de rétention de personnel, des solutions existent. Et ce n'est pas nécessairement de faire plus, mais de faire mieux. D'arrêter de faire les mauvaises choses et de commencer à faire les bonnes choses !

Lors de cette journée, vous aurez l'occasion de faire une auto-évaluation de l'état de l'engagement dans votre organisation et de définir des solutions appropriées et adaptées à votre contexte. Vous pourrez ainsi faire émerger l'engagement de vos ressources et faire avancer votre entreprise ! Les gens y resteront par choix...et non parce qu'on les aura retenus. Comble de bonheur : ils seront aussi les ambassadeurs de votre marque employeur.

Par Jean-François BERTHOLET

Enseignant à HEC Montréal et consultant en entreprise, Jean-François Bertholet est spécialisé dans les questions de diagnostic organisationnel, mobilisation des ressources humaines, justice et climat organisationnel. Passionné par l'amélioration de la performance, il croit que la rentabilité financière peut très bien aller de pair avec la qualité de vie au travail.

Optimiste et créatif, il va au-delà des lieux communs dans ses interventions. Excellent vulgarisateur, il amène les gestionnaires et dirigeants à se questionner sur l'influence qu'ont leurs croyances et perceptions sur les comportements des employés. Curieux et passionné des nouvelles tendances et recherches dans son domaine, il y trouve des applications pratiques et réalistes pour le terrain.

En plus d'œuvrer dans le monde de la consultation, il prend régulièrement la parole sur les débats du monde du travail, que ce soit par les conférences au Canada et en Europe, par ses interventions radio, ou par des articles publiés dans les revues de gestion.

6

Association Les Cercles de Progrès France (CdPF) – Loi 1901

Siège Social : 154 rue Louis Plana – 31500 TOULOUSE –
Tél : 00 33 689 142 680 – Siret 538 842 428 00012 – Organisme de formation N° 753106377 31
ariane@cerclesdeprogres.org www.cerclesdeprogres.org