

DOSSIER DE PRESSE

LE MANAGEMENT DE TRANSITION NOUVELLE GENERATION

SOMMAIRE

1

Le management de transition nouvelle génération

2

Un fonctionnement en réseau

3

L'actualité

4

Quelques dates et chiffres

ANNEXES

I Membres fondateurs et associés

II Charte d'éthique et d'engagement

1. 400, LE MANAGEMENT DE TRANSITION NOUVELLE GÉNÉRATION

Lancé il y a 1 an, 400 Partners propose une nouvelle vision du management de transition.

Grâce à sa plateforme d'intermédiation en ligne, 400 Partners permet notamment d'accéder **sans frais et en temps réel** à l'offre de services de 400 Managers et Dirigeants qualifiés, intervenants de Comex/Codir. Ce service inédit est un gage de transparence.

Le numerus clausus de 400 garantit aux organisations clientes la sélection des **meilleures compétences**.

Chez 400 Partners, ce sont avant tout les hommes et les femmes qui font le projet, et non l'inverse. C'est pourquoi les Membres se parrainent et se cooptent sur la base d'un engagement et d'une entraide mutuels, constituant ainsi un **réseau aux méthodes et valeurs communes**.

Notre promesse : **un Manager augmenté** par la communauté de ses pairs.

Notre ambition : **Réduire les coûts d'intermédiation** et **augmenter le nombre de managers en mission**.

« 400 Partners, la grande communauté de managers de transition. »

L'union fait la force.

**Laurent Frédéric, Nicolas Chaine,
Samuel Avenel et Bruno Calbry.**

“**ENGAGEZ VOTRE FUTUR**”

2. 400, UN FONCTIONNEMENT EN RÉSEAU

Un accès facilité aux missions grâce à des outils. Une application web et mobile réservée aux Membres 400 leur permet de partager et de bénéficier d'opportunités de mission « exécutives » à fort enjeu. Le site www.400.partners accessible à tous, présente les Membres à travers des profils chartés : résumé, disponibilité, biographie, employeurs, exemple de mission réussie. Chaque Membre peut être contacté directement et gratuitement.

Un lieu d'échange, de coopération et d'entraide professionnelle. Les Membres publient leurs demandes d'entraide ou questions sur l'App, animent et participent à des événements, se rencontrent, échangent, se forment à des outils ou techniques ou partagent un moment convivial le temps d'une exposition.

Un processus de parrainage/cooptation.

Les Membres sont pleinement engagés dans le processus de parrainage, de cooptation et d'intégration des nouveaux Managers. Le futur Membre prend directement contact avec un Membre 400 en vue d'être parrainé. Lors de l'échange, il explicite sa motivation à rejoindre 400 et déclare adhérer à notre Charte (en annexe) et nos Conditions Générales d'Utilisation. Le futur Membre est ensuite coopté par un binôme staff / Membre à l'issue d'un entretien.

Un numerus clausus fixé à 400. L'objectif est de créer un réseau à taille humaine où chacun peut recevoir efficacement des services, en particulier les Membres en intermission. Ce numerus clausus garantit aux organisations clientes la sélection des meilleures compétences et l'animation d'un réseau de Managers aux méthodes et valeurs communes. Alors que 25% seulement des managers de transition sont des femmes, 400 a pour ambition d'atteindre la parité.

Des valeurs partagées fortes. Les valeurs de transparence et d'entraide sont profondément ancrées dans la vie du réseau, en phase d'intégration, d'intermission ou de mission.

400 a un staff professionnel. 400 est une SAS à capital variable, fondée à l'origine par cinq managers, aujourd'hui présidée par Samuel Avenel et dirigée opérationnellement par Bruno Calbry, avec Laurent Frédéric au Développement et Fanny Neveu au Marketing et à la Communication. Le Comité de Surveillance, présidé par Nicolas Chaine, est constitué de 10 membres dont des Fondateurs, Managers, Dirigeants d'Entreprises de Management de Transition, Senior Advisors et autres actionnaires de référence.

Devenir associé(e) de 400 Partners. Chaque Membre aura la possibilité de détenir une part du capital de 400 Partners et être potentiellement un membre élu du Comité de Surveillance. C'est l'occasion de créer encore plus d'engagement.

Un fonctionnement transparent. Le business model est clair :
si une entreprise contacte directement un manager via la plateforme, la rémunération revient entièrement au Membre ;
si l'entreprise souhaite l'intervention du staff 400 pour répondre à son enjeu, le taux d'intermédiation est clair, connu du Membres et inférieur à celui du marché ;
si un Membre est à l'origine d'une mission intermédiée par 400, il perçoit alors 5% du chiffre d'affaires de la mission comme apport d'affaires.

3. 400, L'ACTUALITÉ

LUNDI 24 FÉVRIER 2020

Manager efficacement en évitant charge mentale et burn-out !

400 reçoit le Dr Ali Afdjei, médecin d'urgence et du sport et François Michalon, conseils de dirigeants et de sportifs de haut niveau, auteurs du livre 'Burn-out, le vrai du faux'.

A l'aide d'exemples concrets, ils expliquent comment être un manager bienveillant et efficace.

JEUDI 13 FÉVRIER 2020

Développer son intelligence émotionnelle pour être un leader performant

400 reçoit Joël Plat, coach certifié en Intelligence Emotionnelle EQ-i, professeur associé à Dauphine.

Nous pouvons développer notre QE, pour de meilleures relations sociales, des performances professionnelles ou tout simplement pour devenir une meilleure personne, être plus heureux.

LUNDI 20 JANVIER 2020

Soirée Anniversaire

400 partners a réuni les 130 managers de transition, membres de la communauté et ses partenaires EMT pour fêter son 1^{er} anniversaire à la Maison des managers.

Invité d'honneur de cette soirée, Joël de Rosnay a partagé sa vision des mêmes et de leur impact sociétal. Il a appelé la communauté 400 à changer le monde en utilisant de manière positive les leviers technologiques (réseaux sociaux, IA ...) et en replaçant l'humain au centre.

Les trophées de l'engagement ont ensuite été remis aux membres 400 les plus actifs ; ils illustrent parfaitement les valeurs de partage et de bienveillance qui animent la communauté.

Le dessinateur Gabs a croqué avec humour les différentes séquences de l'événement.

La soirée s'est prolongée par un cocktail qui a permis à la communauté 400 et ses partenaires de se retrouver et d'échanger.

LUNDI 25 NOVEMBRE 2019

400 Partners reçoit Nicolas Davoust, co-fondateur du site Gens de confiance.

Gens de confiance est le site de petites annonces accessible uniquement sur recommandation.

Quelles leçons peuvent être tirées de cette entreprise d'un nouveau genre qui place ses valeurs au centre de sa stratégie ?

En quoi parrainage et confiance sont-elles clés dans l'entreprise, voire dans l'économie d'aujourd'hui ?

4. 400 EN QUELQUES DATES ET CHIFFRES

20 JANVIER 2020

Soirée anniversaire 1 an avec 130 managers de transition intégrés.

25 NOVEMBRE 2019

400 Partners reçoit Nicolas Davoust, co-fondateur de Gens de confiance.

1^{ER} OCTOBRE 2019

100 managers de transition intégrés.

27 JUIN 2019

400 Partners reçoit Myriam El-Khomri, ancienne Ministre du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social.

23 OCTOBRE 2018

Lancement de 400 Partners avec une trentaine de managers de transition intégrés.

23 MAI 2019

Lancement du Guide « Jamais sans mon réseau » co-écrit par Hervé Lassalas et Eric Le Gendre (Membre 400), à l'Intercontinental Paris Le Grand en présence de 250 invités.

16 AVRIL 2018

Création de la SAS 400 Partners.

Côté Membres.

2019	131 Membres	37 en intermission	29% de femmes
2020	230 Membres	10 Membres intégrés/mois	35% de femmes

Côté Evénements.

2019	141 ateliers, formations, retours d'expérience, conférences	33% animés par des Membres	1951 participants
2020	10 organisés/mois	40% animés par des Membres	

ANNEXE I. LES MEMBRES FONDATEURS ET ASSOCIÉS



Samuel AVENEL.

Samuel Avenel est spécialisé dans le leadership et la transformation d'organisations internationales, dans la création, le pilotage et le développement de stratégies marketing et commerciales omnicanales : Renault Retail Group, Feu Vert, Lyreco.



Bruno CALBRY.

Bruno Calbry a successivement occupé des fonctions de Directeur Administratif et Financier puis de Directeur Général notamment dans les secteurs de l'industrie et de l'entertainment. Après un MBO, il fonde le Cabinet immédia! et développe une offre de conseil opérationnel, spécifiquement dédiée au management de transition. Depuis 12 ans, il accompagne opérationnellement directement ou indirectement 200 PMI & ETI.



Nicolas CHAINE.

Nicolas Chaine est spécialiste de la stratégie, de l'évolution et du pilotage des services B2B à dominante technologique et des services financiers au sein de PME, ETI ou BU de grands groupes : Mazars, Sopra, Advens. Transformation des aspects commerciaux et produits, développement des hommes et des systèmes d'information.



Laurent FRÉDÉRIC.

Laurent Frédéric est spécialisé dans le Business Development et la transformation. Il a évolué au sein d'entreprises internationales de services et de conseil dans les télécoms : Directique, Bouygues Telecom, Logica, Mobile Systems International / Mobistar / SFR et dans le secteur de l'assurance.

ANNEXE II. CHARTE D'ETHIQUE ET D'ENGAGEMENT

« 400 Partners est la 1ère société réunissant 400 Dirigeants et Managers indépendants, futurs Associé(e)s.

Notre objectif commun est d'adresser le marché non capté par les Entreprises de Management de Transition ; la promesse étant de diminuer les temps d'intermission, grâce à un accès facilité aux missions, aux décideurs, à une meilleure visibilité et à un engagement mutuel.

Nous sommes 400 Partners à s'être reconnu(e)s par ce qui nous anime profondément. Autant parrains, marraines, que filleul(e)s, nous transmettons ce relais entre nous par cooptation, sur la base d'une confiance mutuelle et de valeurs fortes : s'engager, donner du sens, s'entraider, promouvoir, partager.

Nous sommes ouvert(e)s et visibles directement des entreprises, mais nous ne sommes que 400.

Notre vision : servir 400 Partners, 400 singularités, 400 Clients, et donner avant de recevoir. »

Laurent, Nicolas, Samuel et Bruno
Paris le 16 Avril 2018.

QUI SOMMES-NOUS ?

400 Membres de Comex/Codir (N et N-1) disposant de compétences avérées, d'expériences riches et variées de haut niveau, d'un savoir-être et de valeurs fortes, pour accompagner la transformation des organisations. Nous nous reconnaissons entre nous, entre pairs, et souhaitons partager nos expériences et nous enrichir les uns les autres de ce partage.

« 400 » C'EST AUSSI

- Un lieu d'échange, de coopération et d'entraide professionnelle,
- Une équipe d'animation, un Community Manager et un Deal Maker, accessibles 5/7j,
- Une application web et mobile permettant de se voir, de communiquer, de se rencontrer, d'organiser ou de participer à des ateliers et événements, générateurs de l'engagement, de la confiance et de la reconnaissance,
- Une application permettant aussi et surtout de partager et bénéficier d'opportunités de missions « exécutives » à fort enjeu,
- Une palette d'outils et services permettant de se former, de s'informer et de maintenir son état de l'art notamment face à la « révolution numérique »,
- Une promotion et une visibilité de son profil et des 400 Partners sur le web, directement,
- Un écosystème permettant de s'appuyer sur ses pairs, dans toutes les fonctions de l'entreprise,
- La possibilité de devenir Associé(e), détenir une part du capital de la SAS à capital variable 400 et être potentiellement un membre élu du Comité de Surveillance.

POURQUOI DEVENIR UN(E) « 400 »

- Je suis en premier lieu animé(e) par les valeurs qui nous unissent : engagement, entraide, bienveillance, partage, transparence, loyauté,
- Je souhaite donner du sens à mon action professionnelle, partager mes expériences et m'enrichir de rencontres et confrontations nouvelles, tout en sachant exprimer mon projet professionnel avec sincérité et transparence, en particulier durant la période d'intégration,
- Je souhaite également développer un état d'esprit de rupture face aux nouveaux enjeux sociétaux et une capacité à construire avec les autres un futur novateur pour les membres de 400 et la société.

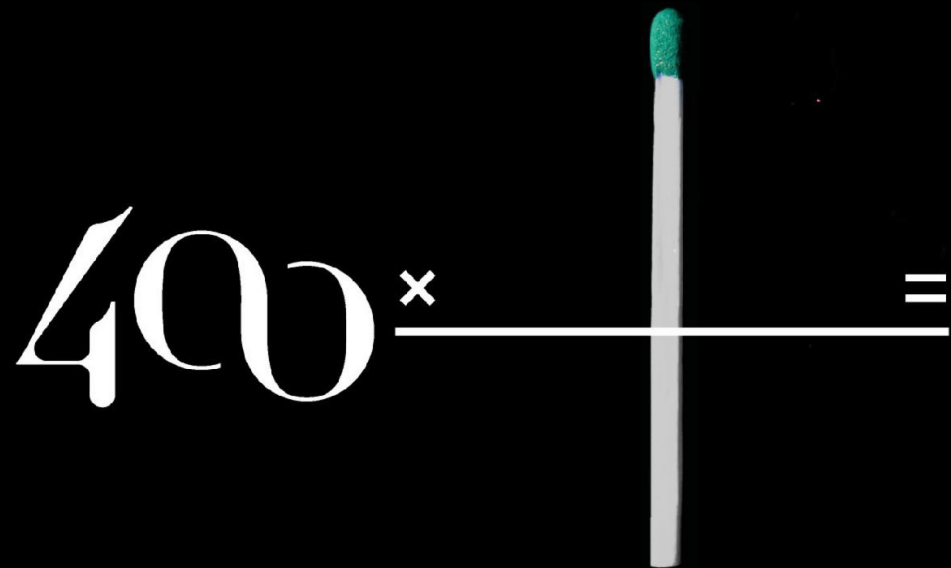
COMMENT DEVENIR UN(E) « 400 »

- Je suis invité(e) par un membre,
- Je manifeste mon envie de participer à ce groupe pour le faire vivre,
- J'entre dans un processus d'intégration dans les bureaux de 400 avec notre Community Manager :
 - J'adhère à la présente Charte d'éthique et d'engagement,
 - J'adhère aux conditions générales d'utilisation et de vente liant chaque membre à la société, précisant ses droits et obligations,
 - J'acquiesce le droit annuel de publication (personal branding),
 - Je complète mon profil et mon cursus et le partage intégralement, à l'intérieur et à l'extérieur de 400.

EN DEVENANT UN(E) « 400 » JE M'ENGAGE À

- Contribuer loyalement au seul profit de la société et de mes pairs,
- Promouvoir positivement 400, son objectif et mes pairs auprès de mon réseau, et adopter un comportement favorisant le développement de 400, tout en préservant l'indépendance de chacun,
- Partager mon réseau avec mes pairs,
- Répondre positivement et sans délai aux sollicitations des autres membres, notamment quand ils sont en mission,
- Accepter des missions pour lesquelles mes compétences sont avérées, et uniquement dans ce cas,
- Informer et proposer au minimum une opportunité par an à la société, détectée dans mon réseau ou dans mes missions,
- Respecter et faire respecter strictement la confidentialité des informations issues des missions proposées par 400, de ses entreprises Clients, et de celles où d'autres pairs interviennent ou sont intervenus,
- Parrainer de nouveaux membres et assumer pleinement mon statut de parrain ou marraine,
- Avoir un rôle actif dans la vie et le développement de la société en participant aux ateliers, commissions, événements, contenus... proposés par 400,
- Tenir à jour mon profil et ma disponibilité sur l'application, ces informations personnelles étant protégées par la loi Informatique et Libertés, accessibles et modifiables à tout moment,
- Respecter et faire respecter les obligations fixées au sein de la société 400,

“
ET TOUJOURS, DONNER AVANT DE RECEVOIR.



CONTACT PRESSE

Fanny NEVEU

**01 838 11 400 | presse@400.partners
www.400.partners**