

P **3**

LE RÉFÉRENCIEMENT
DATADOCK

P **6**

LA LOGISTIQUE AU CŒUR
des enjeux stratégiques

P **8**

INTERVIEW
IL EST IMPORTANT D'ÊTRE
PARTENAIRE DISTECH
Alexandre Varo,
Directeur Commercial
Nestlé Waters CHD





2

0

1

8

NOUVEL AN, NOUVEL ÉLAN !

.....

Toute nouvelle année est annonciatrice de changement. Fidèle à la dynamique qui est la sienne, Distech s'inscrit dans ce mouvement. Avant de l'évoquer, laissez-moi d'abord vous formuler des vœux de pleine réussite pour tous les projets qui seront les vôtres, en 2018. Des vœux auxquels sont assortis des remerciements. Ils s'adressent à la profession bien sûr, la filière boisson, qui soutient Distech et développe avec elle un partenariat de plus en plus actif. L'accueil des

apprentis et le soutien qui leur est apporté en témoignent, à leur plus grand bénéfice. L'engagement des entreprises favorise tout autant le succès de Distech Management, dont la nouvelle appellation illustre cette volonté partagée de tout mettre en œuvre pour remplir au mieux notre mission. Rappelons à ce sujet qu'en 2017, la totalité des étudiants et stagiaires ont vu leur cursus validé. Près de 4/5^{ème} des étudiants ont, quant à eux, intégré, à l'issue de la licence, la filière CHD.

Dans le même état d'esprit, nos remerciements iront à l'ISAM-IAE-Nancy qui accueille Distech sur l'innovant Campus ARTEM. Cette nouvelle implantation se fait sous le sceau d'une Alliance développant une pédagogie créative unique en

Europe et associant, en une même dynamique, des écoles supérieures dédiées au management, à la technologie, aux arts et au design. Un tel environnement d'échanges ne peut qu'être bénéfique, en ces temps de mutation que nous vivons aujourd'hui. Les innovations pédagogiques qui enrichissent le cursus Distech participent à cette fructueuse dimension collaborative.

Encore un grand merci pour votre soutien sans faille, hier, aujourd'hui et à venir.

Excellente année 2018 !

Isabelle Kohr
Directrice du Développement

SOMMAIRE

- 03 Remise des diplômes à la Bellevilloise**
- 03 Référencement Datadock**
- 04 Taxe d'apprentissage**
- 04 Distech 1**
Promotion 2017-2018
- 05 Des news de Distech Management**
- 05 Inscriptions Distech Management**
- 06 Entretien**
avec Christien Roussat
- 07 Actus**
- 08 3 questions à Alexandre Varo**



DES DIPLÔMES REMIS ET FÊTÉS À LA BELLEVILLOISE

.....

Le lieu est culturel et festif. Patrimonial et avant-gardiste à la fois. Insolite, il l'est, c'est sûr, tout autant. C'est à La Bellevilloise, première coopérative de consommation créée dans le quartier de Belleville à Paris en 1877, que Distech a honoré le 19 octobre dernier les diplômés de ses deux promotions 2016-2017 Distech 1 (Licence professionnelle) et Distech Management (formation continue). Le site, véritable lieu de "brassage" culturel, a confirmé sa vocation d'accueil et d'échanges.

Distech ayant réuni pour l'occasion une centaine de personnes, partenaires, professionnels, enseignants, anciens étudiants et bien évidemment les trente lauréats. Parrain des promotions Distech, Thierry Caloin, vice-président commercial on Trade des Brasseries Kronenbourg, a mis en avant la qualité d'une année en licence et stagiaires de Distech Management diplômés. De son côté, Jean-Pascal Montaner, qui préside la formation, en a souligné

l'efficace originalité. Antony Kuhn, Directeur de l'ISAM-IAE Nancy s'est, lui aussi, félicité du rendez-vous. A noter que les majors de promotion sont Steven Ferandon, apprenti en spécialisation logistique au sein de l'entreprise Schoen Distribution à Châteauroux (Distech 1), et Pierre-Olivier Billy, chef des ventes France Boissons à Paris (Distech Management).

Toutes nos félicitations !

LE RÉFÉRENCIEMENT DATADOCK

.....

Rappelons que le diplôme Distech Management, certifié Niveau II par le RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) et éligible au Compte Personnel de Formation (CPF), est délivré par l'Université de Lorraine et référencé DataDock, la base de données unique créée par les 20 OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) et OPACIF (Organisme Paritaire Agréé au titre du Congé Individuel de Formation), répondant aux 21 indicateurs permettant de valider le respect par les organismes de formation des six critères de qualité fixés par le décret du 30 juin 2015, entré en vigueur le 1^{er} janvier 2017.

A savoir "l'identification précise des objectifs de la formation et son adaptation au public formé ; l'adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics de stagiaires ; l'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation ; la qualification professionnelle et la formation continue des personnels chargés des formations ; les conditions d'information du public sur l'offre de formation, ses délais d'accès et les résultats obtenus ; enfin la prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires".



TAXE D'APPRENTISSAGE 2018

MERCI DE BIEN PRÉCISER L'AFFECTATION DES FONDS

Encore merci aux entreprises industrielles, producteurs et distributeurs, fidèles à Distech en 2017. En ce début d'année 2018 et jusqu'au 28 février, Distech les sollicite à nouveau pour le versement de la taxe d'apprentissage. Il y va de la poursuite qualitative d'une formation unique en France. Pour faire bénéficier notre organisme de formation de cette source de financement essentielle, merci de vous rapprocher de l'OCTA, l'organisme collecteur de votre choix en précisant bien sur le bordereau d'affectation de ces fonds **UFA ISAM DISTECH CHD "logistique et commercialisation des boissons"**.



La date limite de versement de la taxe d'apprentissage est fixée au 28 février 2018.

24 ÉTUDIANTS DISTECH 1 LA PROMOTION 2017/2018 SE FÉMINISE

La promotion Distech 1 2017/2018, préparant à la Licence Professionnelle "logistique et commercialisation des boissons", se féminise. Dix des 24 apprentis sont en effet des étudiantes. Un bon point, en ces temps de quête de parité. La grande nouveauté a trait à l'origine géographique des étudiants, avec "une inversion de tendance" marquée par la présence d'une majorité d'étudiant·es originaires d'autres régions que le Grand Est. Si une dizaine est issue de cette dernière, la majorité provient de toutes les parties du territoire : 4 du Nord, 3 du Centre, 2 de Paris, 2 de la région lyonnaise, 2 du Sud-Est et 1 de l'Ouest. La bannière de Distech rayonne donc plus que jamais sur l'ensemble de la

France. Un troisième élément tient dans l'accueil de 90 % des étudiants apprentis chez des distributeurs de boissons, 10 % l'étant chez des industriels. Enfin on retiendra que la sélection s'avère de plus en plus exigeante !



LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

ALLEGUE	Mathilde	FRANCE BOISSONS	34	GIGEAN
BABINGER	Maxence	LA HALL AUX VINS	67	UBERACH
BILQUEZ	Océance	COCA COLA EUROPEANS PARTNERS	57	METZ
BONAVENTURE	Alexie	BRASSERIE LA LICORNE	67	SAVERNE
BOUCHY	Laura	REGA	88	LAVELINE DEVRANT BRUYERES
COLLETTE	Lucas	FRANCE BOISSONS	59	LOMME
DAVID	Jocelyn	FRANCE BOISSONS	16	BRIE
DEMANGE	Matthieu	FRANCE BOISSONS	77	MAROLLES SUR SEINE
DESCAMPS	Jérôme	AU COMPTOIR DU LITTORAL	62	BERCK SUR MER
DUPUPET	Odin	GROUPE ROUQUETTE	77	CHELLES
FRANCOIS	Doriane	FRANCE BOISSONS	21	NUITS SAINT GEORGES
GUEY	Amandine	SAS DUFAY BOISSONS	25	LANANS
JESSAUME	Maëlle	FRANCE BOISSONS	67	GEISPOLSHHEIM
JOLLIOT	Laurie	SOREDIS	21	DIJON
KEDJAM	Anthony	BRASSERIE VIGNERON	62	CAMPAGNE LES HESDIN
LAPEYRE	Matthieu	SAS COURTOIS BOURGOGNE BOISSONS	89	VERMENTON
LE COZ	Romain	SORHODIS	13	GRAVESON
LEBLANC	Ludivine	ETS DEILLON BILLUART	08	FUMAY
LEGAUD	Quentin	ETS MESPOULET	19	ARGENTAT
MALCHAIR	Emilien	CAVE DELICOURT	80	LONGUEAU
MASSON	Julien	FRANCE BOISSONS	63	GERZAT
SAPIN	Guillaume	FRANCE BOISSONS	14	IFS
VAILLANT	Camille	FRANCE BOISSONS	83	LA CRAU
ZIMMERMANN	Victor	BRASSERIE METEOR	67	HOCHFELDEN



DES NEWS DE DISTECH MANAGEMENT

.....

Ils sont dix cette année à suivre la formation Distech Management. Cette promotion 2017-2018 s'avère équilibrée en termes de participation des différents réseaux de distribution, avec 3 salariés France Boissons, 4 Distriboissons, 2 C10 et un issu de l'industrie brassicole, en l'occurrence Paulaner. A compter de septembre 2017, Distech Management (anciennement Distech Plus), la nouvelle appellation de la formation continue et diplômante de la filière boissons en CHD, se veut "en phase avec l'évolution des métiers et du contenu de la formation".



DISTECH MANAGEMENT C'EST PARTI POUR LES INSCRIPTIONS

.....

Les inscriptions à la formation continue et diplômante Distech Management 2018/2019 sont ouvertes. Rappelons que ce programme est accessible quel que soit le niveau de formation initiale. Sont concernés les collaborateurs opérationnels présentant de réelles aptitudes au management, ayant trois ans d'expérience professionnelle dans la filière boissons CHD. Compatible avec l'activité professionnelle, ce cycle de formation est concentré sur 9 semaines réparties sur 9 mois. Ses objectifs ? *"Développer les qualités managériales, enrichir les aptitudes à l'analyse des marchés, renforcer le leadership et la capacité à travailler en équipe, enfin acquérir une vision stratégique du métier et consolider les compétences en gestion".*

CONTACT
Isabelle Kohr
Tél. 03 72 74 16 55
distech.fr

ENTRETIEN AVEC CHRISTINE ROUSSAT, LA LOGISTIQUE : "AU CŒUR DES ENJEUX STRATÉGIQUES"



© Photo J.L. Rognon - Supply Chain Magazine

Quelle est la place de la logistique dans les entreprises aujourd'hui ?

J'aurais tendance à dire que la logistique est maintenant incontournable, mais c'est peut-être un propos partial ! Cette discipline de gestion est réellement au cœur des enjeux stratégiques des entreprises. L'ensemble des coûts logistiques représente jusqu'à 15 % du coût final d'un produit. On en perçoit alors bien l'importance dans un monde où la réduction des coûts est primordiale pour des entreprises confrontées à la concurrence de pays aux structures de coûts bien plus favorables que les nôtres. Comment par ailleurs occulter que le transport est considéré comme responsable de plus de 20 % des émissions de GES en Europe ? Tout en garantissant l'optimisation des processus internes d'une organisation, la logistique doit donc travailler à sa propre (ré)ingénierie durable. Difficile enfin de parler logistique sans parler client ! Plus exigeant, moins fidèle, il est aussi attentif à l'origine et au parcours des produits. C'est bien la logistique qui garantit l'efficacité et la traçabilité des flux. Vos métiers n'échappent pas à ces impératifs et vous affrontez en outre, une problématique particulièrement complexe, celle de la distribution multi-clients en zone urbaine.



Maître de conférences en Sciences de Gestion à l'Université Clermont-Auvergne au sein de l'IUT d'Allier et chercheur au CRET-LOG (Aix-Marseille Université), Christine Roussat interroge dans ses travaux l'avenir de la logistique. Elle a publié autour de plusieurs thématiques (intégration logistique, logistique durable, veille logistique...) et s'intéresse à la prestation de services logistiques, aux chaînes humanitaires et à l'économie collaborative. Titulaire d'un doctorat en sciences de gestion, elle est diplômée d'ICN Business School et intervient en licence Distech.

Vous menez des travaux de recherche sur la problématique professionnelle du dernier kilomètre ?

Avec deux collègues travaillant en Business School, Valentina Carbone (ESCP-Europe) et Aurélien Rouquet (Neoma-BS), nous consacrons une partie de nos travaux à la place de la logistique dans les business models collaboratifs (Airbnb, Uber, Postmates...). Ces travaux nous ont amenés à aborder le thème de la distribution du dernier kilomètre, terrain d'exercice complexe s'il en est de la logistique ! Préparation de commandes individuelle, engorgement routier, pollution et nuisances urbaines ne sont que quelques uns des défis à relever. La logistique pilote ici des flux servant - en parallèle et de façon concertée - les multiples canaux de distribution de l'entreprise, garantir une communication parfaite avec le consommateur via des systèmes d'information sophistiqués, pré positionner des stocks avancés, etc. Un monde où par ailleurs l'influence incontournable d'Amazon exerce une pression toujours plus importante sur les délais... au détriment des logisticiens en place et de leurs salariés ?

Quel ressenti sur Distech après cette première année en tant qu'intervenante ?

Un ressenti très positif ! Des étudiants intéressants, actifs, impliqués dans leur formation et par ailleurs passionnés par des métiers qui recèlent il est vrai des défis stimulants, en combinant un véritable savoir-faire commercial à des exigences logistiques immenses.



LES INNOVATIONS JACKY KOEHL

Les travaux de recherche universitaires mettent clairement en évidence l'utilisation d'heuristiques dans la prise de décision. Ces " raccourcis de pensée " largement pratiqués par les professionnels se traduisent par de nombreux biais qui altèrent la qualité des décisions. Sur la base de ces travaux, Distech management a mis en place un nouveau séminaire sur la prise de décision. Ce séminaire s'appuie sur une étude de cas multimédia réalisée par Stanislas d'Eyrames et Jacky Koehl. Quatre séquences vidéo permettent aux auditeurs d'appréhender les notions d'heuristiques et de biais cognitifs et deux études de cas " Choisir son client " et " Le bon vendeur " réalisées avec un support informatique les placent en situation de décision.



LOGISTIQUE



**La demande
était forte.
Réponse lui
est donnée.**

Dans le cadre de la spécialisation "logistique" de la licence professionnelle, de nouveaux modules de formation ont ainsi vu le jour. Le cursus représente 93 heures dont une quarantaine d'heures pour l'option spécialisée, le tout dispensé dans le cadre de l'UE4 : les outils du logisticien, gestion de l'entrepôt, audit logistique, et tableau de bord du logisticien.

La fonction logistique a pour missions de "gérer les approvisionnements, les stocks, les tournées de livraison, d'optimiser les conditions de stockage et de livraison et le processus logistique, d'encadrer les chauffeurs livreurs, préparateurs de commandes, tout en respectant bien sûr la réglementation en matière de sécurité et d'hygiène, avec pour ambition, de garantir le meilleur service".



CONVENTIONS À CANNES ET DEAUVILLE

Distech doit aussi, en l'année 2017, deux autres temps forts d'échanges à **Distriboissons** et à **C10** et les en remercie. Le premier a eu pour cadre en mars le Majestic Cannes, où se sont retrouvés à l'occasion de la Convention Distriboissons 2017 l'ensemble des adhérents membres dudit réseau, ainsi que les industriels partenaires. Le second le Centre International de Deauville, où s'est tenue en novembre la troisième édition de la Convention commerciale annuelle du réseau C10.



INTERVIEW

TROIS QUESTIONS À ALEXANDRE VARO, DIRECTEUR COMMERCIAL NESTLÉ WATERS CHD

.....



Directeur commercial national CHD Nestlé Waters, Alexandre Varo est entré dans le groupe agroalimentaire mondial il y a une vingtaine d'années pour y occuper différentes fonctions commerciales jusqu'à ce poste stratégique. Pour la moitié en alimentaire, avec pour cibles les Grands Magasins Spécialisés, la grande distribution, et pour l'autre le hors domicile.

Un mot d'abord sur Nestlé Waters CHD.

Nestlé Waters est une branche de Nestlé France qui intervient dans l'alimentaire et le hors domicile. Sont concernés tous les canaux de distribution des eaux du groupe, plates ou gazeuses. Qu'il s'agisse d'eau de source minérale comme Vittel, ou de Nestlé Pure Life®, la marque mondiale du groupe, leader sur le marché français. Ou encore pour ce qui est des eaux gazeuses de Perrier et sa bouteille emblématique, ou de San Pellegrino, voire leurs versions aromatisées, aptes à répondre aux attentes de la consommation nomade, telles que la gamme Perrier aromatisée ou la San Pellegrino aux fruits en canettes. Pour cela, Nestlé Waters dispose d'un service commercial qui gère les accords avec la distribution et les clients chaînés, riche de cinq personnes, et d'une direction des ventes implantée dans six grandes

régions, avec 35 à 40 collaborateurs pour prospecter les groupes régionaux, visiter les entrepôts, et diffuser les produits dans les points de consommation en région. Il faut savoir que la Consommation Hors Domicile se développe de plus en plus en France et que le marché de l'eau se porte bien. Et ce, au détriment des boissons sucrées, le consommateur étant à la recherche de produits de plus en plus sains.

Quels sont, à vos yeux, les bénéfices que vos collaborateurs peuvent tirer de la formation Distech ?

Pour Nestlé Waters, il est important d'être partenaire de Distech. Cela colle à la philosophie de l'entreprise qui a pour valeurs l'épanouissement de ses collaborateurs et le développement de leurs compétences. Nous le faisons via des formations

sérieuses et appropriées comme le sont celles de Distech. Cela fait partie de l'ADN de Nestlé d'aider les jeunes qui demain travailleront dans la distribution et l'industrie. Ces métiers évoluent, et Distech sait tout autant évoluer pédagogiquement avec son temps, formant des personnes compétentes pour les acteurs du hors domicile que nous sommes.

Quelle place de Nestlé Waters chez Distech ?

Nous sommes partenaires de Distech depuis au moins vingt ans. La philosophie du groupe Nestlé est une philosophie de confiance et de relations sur la durée. Nous nous engageons de façon pérenne aux côtés de Distech, pour accompagner au mieux les jeunes.



NEWS

Directeur de la Publication : Isabelle KOHR
Contact : isabelle.kohr@univ-lorraine.fr
Conception : *Billiotte & Co* • 13985 • 01/2018
Crédits photographiques : iStock®, Distech, JL Rognon - Supply Chain Magazine
Diffusion : 2 000 exemplaires

ISAM-IAE NANCY/DISTECH CHD
Campus ARTEM - 90 Rue Sergent Blandan - 54000 Nancy
Tél. 03 72 74 16 55
distech.fr