

4 DISTECH 1

6 TAXE D'APPRENTISSAGE

12 INTERVIEW
François Lassourd,
Directeur Commercial CHD
Bacardi-Martini France

EXCELLENTE ANNÉE 2019 !



Pour Distech, les horizons 2019 s'annoncent éclairés et favorables. Jamais Distech

ne s'est aussi bien porté. Les signaux, les arguments ne manquent pas. Le premier tient à l'évidence au réel, performant et franc partenariat lié avec l'Université de Lorraine. L'excellent taux de réussite et d'employabilité des diplômés de Distech 1 ne peuvent qu'œuvrer à la bonne image d'une institution à notre écoute, et joignant les actes à la parole. La qualité des enseignements dispensés y participe, comme les locaux et équipements plus qu'appropriés dont nous disposons au sein de IAE Nancy, et le soutien sans faille d'Antony Kuhn, son directeur. Nous l'en remercions. En tant que professionnel, je ne peux par ailleurs que saluer la réponse positive et efficiente de Distech aux besoins de nos entreprises. Le succès de la spécialisation logistique, venue s'adjoindre à la formation commerciale, en témoigne.

Quel secteur professionnel peut se féliciter de disposer aujourd'hui d'un tel diplôme universitaire quasiment « cousu main » ? Je m'en réjouis. Comme je me félicite de la formation continue Distech Management permettant à nos collaborateurs de prendre plus encore de responsabilités au sein de nos entreprises. Autant de constats et de mouvements qui ont su fédérer l'ensemble de la profession derrière Distech, et ce, dans l'univers de la distribution, comme celui de la production CHD. Une telle dynamique ne peut qu'être attentive aux évolutions qui animent notre secteur d'activités. Elle ne peut qu'engendrer d'autres projets. D'où la réflexion engagée aujourd'hui avec l'Université de Lorraine pour enrichir l'éventail de formations d'un master dédié à notre secteur. De quoi séduire, je n'en doute pas, de jeunes étudiants, cadres responsables en devenir, sachant que la réussite actuelle de Distech tient en grande partie à l'excellent tandem que forment Jacky Koehl et Isabelle Kohr, ainsi qu'à leur investissement sans faille pour la formation.

Un GRAND MERCI à EUX. Excellente année 2019 à vous tous.

Jean-Pascal Montaner
Président Distech



SOMMAIRE

03 Actus

04 Distech 1

La belle promotion 2018-2019

05 Distech 1

Sélection promotion 2019-2020

5 Les diplômés distech 1

honorés à La Felicità

06 Taxe d'apprentissage

Campagne 2018, un bon cru

Le calendrier de la réforme

08 Rencontre

avec Vera Ivanaj

10 Des news de Distech Management

10 Inscription Distech Management

11 Interview

Yann Fol

12 Trois questions à François Lassourd



L'ACADÉMIE INTERNATIONALE DU VIN EN ALSACE JACKY KOEHL

En juillet dernier, IAE Nancy a signé une convention de partenariat avec l'Académie Internationale des Vins en Alsace (AIVA). Cette académie, nouvellement créée, a pour finalité de proposer des formations pour les métiers du vin et de la vigne, en particulier la commercialisation des vins à l'étranger. Cette forte complémentarité avec les formations Distech se traduira, entre autres, par un renforcement des compétences « Vins » et par la possibilité pour les étudiants et les auditeurs de passer le certificat WSET (Wine and Spirit Education Trust).



2018, UNE ANNÉE PARTICULIÈREMENT RICHE POUR LES FORMATIONS DISTECH

Au plan administratif, cette année a été marquée par la nouvelle habilitation pour la licence professionnelle dans le cadre de l'offre de formation 2018-2020 de l'Université de Lorraine et par le renouvellement de l'inscription au RNCP (Répertoire National des Compétences Professionnelles) de Distech Management.

Par ailleurs, Madame Christine Roussat, enseignante de logistique au sein de la licence professionnelle

a été distinguée par le prestigieux prix Académique Consult'In France de la Recherche en Management pour une communication scientifique "The Rise of Crowd Logistics: A New Way to Co-Create Logistics Value", publiée dans le Journal of Business Logistics sur le thème « Accélérer la transformation digitale des affaires et des organisations ».





31 ÉTUDIANTS DISTECH 1 LA BELLE PROMOTION 2018/2019

Belle promotion 2018/2019 pour la licence professionnelle Distech 1 qui compte en effet 31 apprentis ! 80% des étudiants en alternance sont employés par les distributeurs de boissons, en une répartition équitable sur

les trois réseaux que sont C10, Distribissons et France Boissons. 20% le sont par des producteurs de boissons. Au nombre de 5 pour 26 garçons, les filles représentent 16% de la promotion. Le recrutement

géographique confirme le bon rayonnement national de cette formation unique en Europe, 40% des étudiants étant originaires du Grand Est, contre 60% pour les autres régions françaises.

LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

ADAM	Jean-Claude	FRANCE BOISSONS	63	GERZAT
BLEGER	Hugo	FRANCE BOISSONS	74	RUMILLY
BONBONY	Tom	FRANCE BOISSONS	31	PORTET-SUR-GARONNE
BOUCHER	Thibault	MONTANER PIETRINI BOISSONS	34	MONPELLIER
CAMPOY	Arthur	FRANCE BOISSONS	78	ROSNY-SUR-SEINE
COISY	Pierrick	ETS CHABOT	05	CHORGES
CORPET	Jordan	SOREDIS : LA BOURGOGNE	21	DIJON
COURTEHOUTE	Grégoire	GROUPE REGA	54	LUDRES
DEL PIERRAT	Eva	MONTANER PIETRINI BOISSONS	13	MARSEILLE
DOS SANTOS	Jessy	ABEDIS - ALSACE BOISSONS DISTRIBUTION	68	VOLGELSHEIM
DOUAT	Eymeric	FRANCE BOISSONS	16	BRIE
FRAUDIN	Lucas	BONO DISTRIBUTION BOISSONS	76	OISSEL
GEHIN	Lucas	FRANCE BOISSONS	76	GRAND-COURONNE
GIBERT	Marvin	FRANCE BOISSONS	13	BOUC-BEL-AIR
GUILAIN	Corentin	ETS DEILLON BILLUART	08	FUMAY
HALM	Romain	FRANCE BOISSONS	57	FLEVY
HERBERT	Brice	ETS VIEVILLE SOGEDIB	59	TRELON
LAPLUME	Camille	FRANCE BOISSONS	60	AGNETZ
LE TEXIER	Morgane	OUEST BOISSONS DISTRIBUTION	44	SAINT-NAZAIRE
MAHEUX	Simon	BONO DISTRIBUTION BOISSONS	76	OISSEL
MENECIER	Florian	ETS TRIBOUILLET	28	CHARTRES-GELLAINVILLE
OZUN	Benjamin	CAVES OZUN	65	SARRANCOLLIN
PINTO	Léonie	FRANCE BOISSONS	57	FLEVY
REMY	Lucas	HALPDIS BOISSONS	05	GAP
ROBINE	Thomas	FRANCE BOISSONS	80	FLIXECOURT
SABBADINI	Mathias	BRASSERIE LA LICORNE	67	SAVERNE
SCHOUB	Victor	MONIN	54	NANCY
STOLL	Laurène	MALT ET HOUBLON	67	ILLIRCH-GRAFFENSTADEN
TRAAS	Théophile	COCA COLA	57	METZ
VANDENDRIESSCHE	Jules	GROUPE REGA	54	LUDRES
ZERBINI	Adrien	ETS WYBRECHT	68	RIXHEIM

DISTECH 1 - PROMOTION 2019/2020 SÉLECTION LES 18 ET 19 JUIN

Pour qui entend postuler à la formation alternée en apprentissage Distech 1 « Licence professionnelle logistique et commercialisation des boissons » en 2019/2020, sachez que le jury de sélection se tiendra à Nancy et à Paris les 18 et 19 juin prochains.

Toute entreprise désirant recruter un collaborateur à un poste de commercial ou logistique peut d'ores et déjà le faire savoir, sachant que le cursus se déroule de septembre 2019 à septembre 2020, pour moitié à l'Université de Lorraine, pour l'autre au sein de l'entreprise, et ce, en six périodes.

LES DIPLÔMÉS DISTECH 1 HONORÉS À LA FELICITÀ

C'est l'un des lieux branchés de Paris. Installée à Station F dans le XIIIème à Paris-Bercy, La Felicità a été le tonique cadre de la remise de diplômes des promotions 2018 Distech 1 et Distech Management. Parrainé par Nestlé Waters CHD, représenté par Alexandre Varo, son directeur commercial national, le rendez-vous réunissait une centaine de participants, partenaires professionnels, enseignants, anciens étudiants

de Distech, ainsi que les lauréats de l'année : Yann Fol, major de promotion, chef de vente à France Boissons Pays de Savoie (lire p. 11) et les neuf autres diplômés de Distech Management, et les 23 diplômés de Distech 1, dont la major de promotion Camille Vaillant désormais active dans la filière boissons dans le Sud-Est de la France. Les diplômés ont été remis par Alexandre Varo, Antony Kuhn, le directeur de IAE

de Nancy, Elisabeth Deschanet, directrice du collégium Lorraine Management Innovation, Jacky Koehl, directeur pédagogique de Distech et Jean-Pascal Montaner, Président de Distech. Il est bon de savoir que 83% des diplômés de Distech 1 ont d'ores et déjà professionnellement intégré la filière boissons, deux d'entre eux ayant décidé de poursuivre leurs études.



TAXE D'APPRENTISSAGE

LA CAMPAGNE 2018 UN BON CRU

La campagne 2018 de collecte de la taxe d'apprentissage pour assurer le budget de la licence professionnelle Distech 1 se révèle un bon cru. **Que tous les contributeurs - entreprises industrielles et distributeurs - en soient vivement remerciés.** Cet excellent engagement permettra aussi de mettre en œuvre de nouvelles formations pour les apprentis, dont l'une dédiée en mars 2019 aux spiritueux chez Bacardi Martini France à Saint-Ouen.



LE CALENDRIER DE LA RÉFORME

Intégrée dans la loi « Liberté de choisir son avenir professionnel », la réforme de l'apprentissage fait de 2019 une année de transition. Voici le calendrier des principales étapes vers le nouveau financement des contrats d'apprentissage.

Au plus tard le 1^{er} février 2019, les branches déterminent les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage (fixation des « coûts contrats » par diplôme et titre).

Après retour des recommandations de France Compétences vers les branches sur les niveaux de prise en charge, et en cas de non détermination de ces derniers par les branches au plus tard le **1^{er} avril 2019**, un texte réglementaire de carence publiera ces niveaux de prise en charge.

Agréés en mars 2019, les opérateurs de compétences (OPCO) qui remplacent les organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA) communiqueront, à partir du 30 juin et au plus tard le 30 septembre 2019, aux CFA concernés les montants relatifs aux contrats potentiellement en cours au 31 décembre 2019.

Le transfert des financements des contrats signés dans le cadre des conventions régionales **jusqu'au 31 décembre 2019** se fera à compter du 1^{er} janvier 2020 pour une prise en charge par les OPCO.

Pour les contrats d'apprentissage signés hors convention régionale, la prise en charge se fera par les OPCO, via un financement de France Compétences, sur la base des niveaux de prise en charge définis par les branches ou par l'État au **1^{er} avril 2019**.

MERCI À L'AVANCE POUR 2019

En ce début d'année et jusqu'au 28 février 2019, date limite à laquelle les employeurs doivent verser la participation formation et la taxe d'apprentissage aux organismes collecteurs, Distech sollicite à nouveau les entreprises de la filière pour perpétuer la qualité de ses formations. Un grand merci à l'avance, sachant que la taxe d'apprentissage s'avère une ressource précieuse de financement. **Il est important de bien préciser l'affectation des fonds.**





RENCONTRE AVEC VERA IVANAJ LES VERTUS DE LA PRATIQUE ESTHÉTIQUE

« Pour agir, pour faire des choix, nous avons besoin de connaissances qui permettent d'appréhender une réalité professionnelle ou personnelle ». Maître de conférences à l'Université de Lorraine en poste à l'ENSIC (Ecole Nationale Supérieure des Industries Chimiques) de Nancy, intervenant entre autres à Distech sur les questions du « pilotage de soi et des équipes », Vera Ivanaj adhère à ce principe immuable, universel. Pour autant, face à la connaissance rationnelle, cognitive, très cartésienne, « une approche prédominante dans l'univers académique, un modèle de référence autour duquel est organisée toute la société et qui a beaucoup influencé les systèmes d'éducation comme les chefs d'entreprise », l'universitaire, experte en coaching et en accompagnement personnalisé, met le doigt sur les limites de ce paradigme dominant. « D'autres formes de connaissance relevant du sensible, d'une tout autre nature, nous impactent, nous influencent, or nous avons négligé très longtemps cette dimension esthétique ». Conséquences, « les décisions sont partielles, inefficaces, car elles négligent toute une partie de nous-mêmes... » Or certains choix ne s'expliquent pas par la seule raison.

Pour Vera Ivanaj, artiste peintre, « l'art, à travers sa pratique, est ce medium qui permet d'avoir accès à cette connaissance du sensible, de comprendre où est la clé, de faire des apprentissages différents et utiles », car « cela renvoie aux apprentissages de l'essentiel ».

A partir de ses travaux de recherche, l'universitaire a notamment développé une méthode pédagogique dite de « pratique esthétique » guidant les apprentissages, selon un processus qui « combine, triangule les dimensions pensée/émotion/action ». « L'art permet de le faire d'une façon plus pertinente qu'un cours magistral ou une étude de cas ». Pour Vera Ivanaj, les fruits de cette

« expérience esthétique », une approche somme toute globale, sont nombreux. « Questionnant le sens, elle permet de comprendre plus rapidement ce qui compte le plus dans les choses, les priorités, les concepts clés... Elle rend plus accessible des concepts très complexes ». Autres résultats de cette « pratique basée sur l'art », la part faite à la créativité, à l'innovation, sa capacité à faire émerger une vision commune, à développer des compétences personnelles insoupçonnables, « le sensible et l'émotion créant de la valeur », ou encore à solliciter des zones de mémoire à long terme, rendant ainsi « les apprentissages durables, plus stables dans le temps ».



DISTECH MANAGEMENT

Ils occupent tous des postes de cadres – directeur, responsable ou chef des ventes – dans leur entreprise. Issus des trois principaux réseaux de distribution, ils sont huit* à s'être engagés en 2018/2019 et à suivre la formation continue diplômante de la filière boissons CHD Distech Management. Parmi eux, quatre exercent leur activité professionnelle dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, deux en Bretagne, et un dans la région Grand Est.

*dont une démission enregistrée pour cause de mutation professionnelle.

DISTECH MANAGEMENT INSCRIPTIONS OUVERTES EN MAI ET JUIN 2019

Les inscriptions à la formation continue et diplômante Distech Management 2019/2020 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
isabelle.kohr@distech.fr
Tél. 03 72 74 16 55 - 06 74 96 01 78
distech.fr

INTERVIEW

YANN FOL, MAJOR DE PROMOTION

« DISTECH MANAGEMENT : UNE FORMATION PERTINENTE »



Yann Fol est le major de la dernière promotion Distech Management. Chef des ventes depuis 2009 à France Boissons Pays de Savoie-Dauphiné (170 salariés répartis sur 7 sites), il est entré dans le groupe en 2004, après avoir travaillé chez un distributeur indépendant. Il nous parle de Distech, Nancy et la sécurité dans la distribution, thème de son diplôme.

Pour Yann Fol, major de la promotion 2017/2018 Distech Management, pas de doute. Son passage par Nancy et cette formation continue en alternance s'avère plus que « pertinent ». « Cela permet de prendre du recul sur le quotidien, de renforcer ses connaissances, de se mettre à jour sur les nouvelles législations, dans un monde qui, en la matière, sociale notamment, vit nombre de changements ». Les échanges avec les stagiaires venus d'autres réseaux renforcent l'attrait de ce cursus. « **Evaluation de notre maturité commerciale, échanges de bons procédés** » : l'intérêt est aussi là, le jeune cadre ayant vu aussi l'occasion de « **réadapter le management par rapport aux nouvelles générations Y et Z** ».

Le tout « dans un pôle universitaire tout neuf, équipé d'une technologie et d'outils adaptés à notre formation », qui plus est « dans une très belle ville, étudiante de surcroît, bien desservie, où on se sent bien, en sécurité ». De sécurité, parlons-en justement, cette fois sous l'angle professionnel, Yann Fol en ayant fait le thème de son diplôme. Son idée ? « **Apporter des solutions efficaces pour gagner en sécurité dans les entreprises**, le métier de la distribution étant accidentogène », une problématique liée à « une saisonnalité importante, aux aléas climatiques (neige, verglas) ».

« J'avais envie de sortir d'un sujet commercial et de m'intéresser à une vraie problématique d'entreprise, d'aborder le côté législatif, humain », explique Yann Fol, soucieux, via une telle formation, d'évoluer dans l'entreprise, de « toucher une fonction RH ».

Présenté à Loïc Latour, le président de France Boissons, et au comité directeur, ainsi qu'aux pôles sécurité et RH du réseau, son mémoire ne devrait pas manquer d'ouvrir des pistes d'amélioration. Une réelle « source de motivation ».

INTERVIEW

TROIS QUESTIONS À FRANÇOIS LASSOURD

DIRECTEUR COMMERCIAL CHD BACARDI-MARTINI FRANCE



Directeur commercial CHD chez Bacardi-Martini France depuis un an, François Lassourd est entré dans ce groupe il y a 14 ans. Il y a suivi un parcours national et international, notamment comme « country manager » en Roumanie, en Turquie, puis en occupant un poste de développement commercial pour l'Europe du sud. Il avait auparavant œuvré 9 ans chez Kronenbourg en France.

Présentez-nous Bacardi-Martini CHD France

Intégrée au groupe familial et mondial Bacardi, créé à Cuba en 1862, l'entreprise Bacardi-Martini est très implantée en France avec cinq sites de production, à Beaucaire, Marseillan, Gensac-la-Pallue, Cognac et Fécamp. Autant de lieux de production emblématiques. La plupart de ces sites sont également des centres de visite touristique, tels le Palais Bénédictine à Fécamp, le Château de Cognac ou encore la Maison Noilly Prat à Marseillan, avec pour particularité d'accueillir les consommateurs pour vivre une expérience sur la fabrication des spiritueux, mieux comprendre, déguster... Avec un portefeuille très large de spiritueux premium, Bacardi-Martini, n°2 en CHD en France dans les spiritueux et en progression de part de marché, est présent dans toutes les catégories de spiritueux – rhum, whisky, vodka, gin, tequila, ainsi que les apéritifs à base de vin, les liqueurs – avec des marques reconnues telles que Bacardi et Martini bien sûr, mais aussi Grey Goose,

Bombay Sapphire, Patron, Get 27, la liqueur Saint-Germain, ou encore depuis deux ans le Champagne Piper Heidsieck.

Quelle relation l'entreprise Bacardi-Martini développe-t-elle avec Distech et le monde de la distribution CHD ?

Depuis de nombreuses années, nous avons fait le choix de renforcer notre distribution avec les distributeurs CHD. Le maillage que nous pouvons avoir au travers de Distech est une clé pour Bacardi. Lors de nos interventions auprès des étudiants, nous répétons l'importance des spiritueux, générateurs de marge additionnelle pour tous les intervenants de la chaîne. Nous rappelons qu'ils contribuent à la saturation de leurs clients et à réduire le coup de frein. Pour moi, Distech est aussi une occasion incroyable de rencontrer mes clients d'aujourd'hui et de demain, ceux qui seront plus encore aux responsabilités, de continuer et de renforcer ce maillage pour mieux travailler ensemble, comprendre leurs priorités, leurs difficultés et travailler ensemble à de nouvelles solutions. Mes interventions à Distech, les formations spécifiques dédiées aux spiritueux, la mise en place de cas pratiques sur le Grand Est sur certaines de nos marques participent du projet, sachant que nous sommes depuis très longtemps partenaires de Distech, que toutes ces actions s'inscrivent dans la continuité et déclenchent par la suite des rendez-vous qui perpétuent ce maillage.

Un dernier message à faire passer ?

L'avenir en CHD est à la valeur, au renfort de l'authenticité et de l'expérience, et les spiritueux sont la catégorie par excellence offrant de nombreuses solutions. Je citerai par excellence et pour finir la démarche du Slow Drinking développée par Bacardi-Martini. L'idée ? C'est un art de vivre qui consiste à prendre le temps de préparer, partager et savourer un cocktail.



NEWS

Directeur de la Publication : Isabelle KOHR
Contact : isabelle.kohr@distech.fr
Conception : Billiette & Co • 14731 • 01/2019
Crédits photographiques : iStock®, Distech, JL Rognon - Supply Chain Magazine
Diffusion : 1 800 exemplaires

FORMATION DE LA DISTRIBUTION / DISTECH CHD
Campus ARTEM - 90 Rue Sergent Blandan - 54000 Nancy
Tél. 03 72 74 16 55
www.distech.fr