

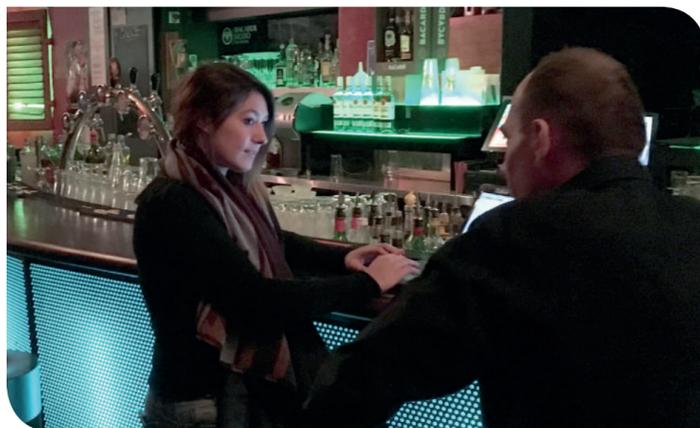
Major de promotion de Distech 1 Emilie DRI, chef de secteur

Major de la dernière promotion de Distech 1, Emilie DRI a mené de front la préparation de sa licence pro et un poste de chef de secteur en centre Alsace. Bravo !

«Pourquoi avoir choisi la formation Distech1 ? C'est tout simple, cette licence pro est reconnue, réputée dans le métier. Sur un CV, cela parle. Distech forme un commercial complet». Emilie DRI, 25 ans, peut d'autant plus s'en réjouir qu'elle est sortie major de la promotion 2014/2015.

Titulaire d'un Bac ES, la jeune Alsacienne a visiblement trouvé sa voie, après un parcours universitaire l'ayant conduit vers un BTS profession immobilière d'abord, une profession malmenée par la crise de 2008, puis deux ans d'études d'architecture intérieure à Strasbourg. Suit alors un BTS en alternance à Mulhouse qui lui ouvre la voie de «l'aventure dans le milieu du CHR». Une révélation ! En alternance entre Distech à Nancy et ABEDIS, le groupe Alsace Boissons Distribution dans le Centre Alsace, à Volgensheim (Haut-Rhin), Emilie Dri prépare donc avec succès sa licence professionnelle, non sans gérer dans le même temps un poste de chef de secteur. Pas si simple, mais super motivant. «Cela demande sans doute plus d'organisation, cela apprend aussi à travailler à distance.

Tout cela m'a formé, car l'attention que je portais, à mes études et à mon job, était double. Cette prise de responsabilité m'a aidé d'entrée. J'ai redoublé d'efforts». Avec le succès que l'on sait. Entre Colmar, Neufbrisach, Sélestat et le vignoble alsacien, Emilie poursuit aujourd'hui sa carrière professionnelle, non sans passion. «A chaque client, sa psychologie. Une ville touristique ici, le vignoble là : la casquette n'est jamais la même», confie-t-elle, osant la comparaison avec une «sorte de jeu de société» où il faut aussi «se battre,



s'organiser, car la concurrence est vive». Un métier passionnant donc, «en rien monotone», où la major de promotion de Distech1 met en pratique à merveille les connaissances et l'expérience déjà accumulées, non sans avoir une pensée plus que positive pour ses deux employeurs, «Olivier FLEURETTE et Jérôme WALTHER, codirigeants d'ABEDIS, et toute l'équipe qui ont su la soutenir, l'épauler et lui transmettre savoir et expérience».

Avis aux amateurs.

INTERVIEW

Thierry LAMBERT, « Une matière vivante »

Universitaire, spécialiste du droit des affaires à l'Université de Lorraine, Thierry LAMBERT intervient dans le cadre de Distech Plus.

Distech News. Vous êtes un universitaire occupant nombre de responsabilités. Quelles motivations vous poussent aujourd'hui à vous engager à Distech Plus ?

Thierry LAMBERT. J'ai intégré l'équipe Distech depuis vingt ans, quand les formations, venant de Strasbourg, sont arrivées à l'ICN où j'ai eu ma première affectation. Je suis l'un des plus anciens intervenants, quasiment le jurassique de l'étape. En fait cela me sort de la faculté. Les liens avec le monde de l'entreprise y sont très étroits.

DN. Vous avez fait le choix de Distech Plus. Expliquez-nous.

TL. J'ai longtemps travaillé dans le cadre de Distech 1 sur le droit des sociétés, le règlement des contentieux... Mais l'on m'a également fait confiance pour intervenir dans la formation Distech + depuis le début. Je prends plaisir à travailler avec des adultes. C'est différent de la formation initiale, les attentes sont autres. Nous sommes dans un dialogue bilatéral, enrichissant. J'ai constaté aussi un saut qualitatif dans le recrutement des cadres. Et puis j'enseigne une matière vivante, évolutive : le droit de la distribution des boissons (approvisionnement exclusif, franchise, distribution sélective...).

DN. Vous pouvez développer ?

TL. La distribution des boissons, ce n'est pas que la bière et le vin... ou l'eau et le café. Cela reste une profession traditionnelle, avec des repères culturels reposant sur la confiance, la parole donnée. Je travaille sur des sujets très anciens - on peut remonter à 1700 ans avant JC en Mésopotamie - mais tout aussi porteurs de projets de recherche moderne. Le contrat de distribution de boissons reste quelque chose de très actuel, qui se discute fréquemment devant les tribunaux, et qui est toujours sujet à législation, comme l'illustre la récente loi Macron.

DN. Une matière vivante en effet. Tel le contrat de bière, l'un de vos derniers centres d'intérêt ?

TL. Parmi d'autres en effet. Je me positionne en entreprise sur des demandes particulières en termes de formation interne. L'an dernier, je suis ainsi intervenu sur le contrat de bière, à la demande du groupe Distribissons. Ce prototype de l'exclusivité d'approvisionnement continue de susciter l'intérêt, car en mutation constante. Un tel contrat demeure en effet un outil de base de négociation quoique n'apparaissant pas toujours encore très adaptée aux réalités économiques et juridiques des marchés concernés, notamment au regard des règles communautaires de concurrence. Nous avons à faire là à une vraie complexité, à un sujet à la croisée du droit des contrats et de la concurrence. D'où l'intérêt de se pencher sur ce type de problématique.



Droit, économie et gestion

Professeur des Universités, à l'Université de Lorraine, Thierry LAMBERT est spécialiste du droit des Affaires. Il a également la responsabilité d'un pôle scientifique droit, économie et gestion, regroupant l'ensemble des laboratoires de l'Université de Lorraine en la matière : le BETA, Bureau d'Economie Théorique et Appliquée, le CEREFIGE, Centre Européen de Recherche en Economie Financière et en Gestion des Entreprises, l'IRENEE, l'Institut de Recherche sur l'Evolution de l'Etat et de la Nation, enfin, en droit privé, l'Institut François Génys (IFG).

Il enseigne depuis une vingtaine d'années à Distech Formation, se concentrant aujourd'hui sur la formation continue Distech Plus.

Distech News
Directeur de la Publication : I. KOHR
Conception : www.alternativedg.fr
Contact : isabelle.kohr@distech.fr
Diffusion : 2.000 exemplaires



Éditorial

Distech vous remercie pour votre confiance et vous souhaite une excellente année 2016.

En cette nouvelle année 2016, Jean-Pascal MONTANER Président de Distech, Jacky KOEHL Responsable des diplômés DISTECH et moi-même, nous vous présentons tous nos meilleurs voeux d'épanouissement personnel et professionnel. Que 2016 voit se concrétiser vos projets et vous apporte les satisfactions souhaitées ! Distech Formation fera en tout cas de son mieux pour remplir ses missions de formation initiale et continue. Dans la logique d'une année 2015 qui s'est révélé un bon cru. Aujourd'hui 33 étudiants suivent la formation Distech1 en apprentissage et une dizaine le cycle Distech Plus. Quant aux stages Distech Sup - Mieux vendre le vin, le contrat de bière, les méthodes de vente, la télévente et commercial conseil en CHR - ils ont été appréciés par les distributeurs bénéficiaires. Une autre bonne nouvelle tient dans l'arrivée dans le cercle des membres de Distech de C10, acteur déterminant de la distribution CHD. Qu'il en soit remercié. 2016 verra cet élan consolidé dans nos différentes formations.

L'appel est donc lancé à la profession qui sait combien de telles actions de formation sont importantes et qui sait aussi trouver dans ce vivier de jeunes commerciaux bien formés au CHR, ainsi qu'à la logistique, les collaborateurs de demain. Nous comptons en effet sur vous pour nous accompagner, comme hier, dans nos actions, soit en participant à nos formations, soit en recrutant un de nos jeunes Distech en apprentissage.

Dans cette attente, nous tenons à remercier vivement l'ensemble de nos partenaires, producteurs et distributeurs CHD qui nous soutiennent depuis de longues années. Excellente année 2016 à vous.

Isabelle KOHR



SOMMAIRE

- p.2 **Distech1**
 - Promotion D1 2015/2016
- p.3 **Distech Plus**
 - Les news
 - Rencontre avec Ludovic Verdier
- p.4 **Actualités**
 - Le mot de Jacky Koehl
 - Taxe d'apprentissage
 - Remise de diplômes
- p.5 **Actualités**
 - Rencontre avec Emilie DRI
 - Les inscriptions sont ouvertes
 - Agenda
- p.6 **Interview**
 - Thierry Lambert, spécialiste du droit des affaires à l'Université de Lorraine

ACTUALITÉS

Sur votre agenda

- La journée du recrutement des apprentis aura lieu les 21 et 22 juin 2016
- Si vous êtes intéressé pour inscrire à la rentrée prochaine l'un de vos collaborateurs à la formation Distech Plus, n'hésitez pas à nous contacter.

Le site www.distech.fr évolue

- Vous pouvez désormais déposer en ligne votre candidature à Distech 1. Votre dossier sera consultable par les entreprises qui souhaitent recruter un apprenti en 2016.
- Lieu privilégié, pour le partage d'expérience, d'écoute et d'entraide, L'association des Anciens Distech qui représente potentiellement 800 membres, a à sa disposition un annuaire sécurisé en ligne. **Désormais chacun peut déposer son CV en ligne, les partenaires pouvant, eux, y diffuser leurs offres d'emploi. Attention ! Pour bénéficier de ce service, il faut d'abord s'inscrire à l'association des Anciens sur www.distech.fr.**



13, rue Michel Ney - 54000 NANCY
Tél. : 03 72 74 16 55 - Fax : 03 72 74 16 56
E-mail : isabelle.kohr@distech.fr



Promotion 2015/2016 Distech 1 33 étudiants et le retour de la logistique

Nouveauté de l'allée 2015/2016 : Distech 1 propose à nouveau l'option logistique dans le cursus de la Licence professionnelle «logistique et commercialisation des boissons». 6 des 33 étudiants de la promotion 2015/2016 suivent cette option, les 27 autres travaillant la fonction commerciale.

De cette promotion, on retiendra plusieurs caractéristiques. D'abord la présence de 7 filles et 26 garçons. Leur origine géographique est plutôt bien répartie sur le territoire national, avec une majorité provenant de Lorraine (49%), les autres se répartissant entre l'Alsace et le Jura (14%), Rhône-Alpe (7%), la Bourgogne (6%), le Sud-Est (6%), le Sud-Ouest (6%), la Bretagne-Normandie (5%), Paris (4%) et le Nord (3%).

| LES ENTREPRISES D'ACCUEIL | | | | |
|---------------------------|-----------|---------------------------------|-------|-----------------------------|
| BAROE* | Pierre | FRANCE BOISSONS | 14123 | IFS |
| BELGHAZI | Amin | S.A.S. MARSAC DISTRIBUTION | 24430 | MARSAC-SUR-L'ISLE |
| BENMESBAH | Amin | FRANCE BOISSONS | 13320 | BOUC-BEL-AIR |
| BERRARD | Paul | BRASSERIE DE L'ETOILE | 93400 | SAINT OUEN |
| BEY | Guillaume | FRANCE BOISSONS | 31128 | PORTET SUR GARONNE |
| BOITEAU | Andréa | FRANCE BOISSONS | 92230 | GENNEVILLIERS |
| BREJOT | Corentin | ETS CHIAPPA | 57640 | VIGY |
| CHRETIEN | Juliette | FRANCE BOISSONS | 67118 | GEISPOLSHHEIM |
| DANY | Quentin | FRANCE BOISSONS | 76530 | GRAND COURONNE |
| DELMEIRE | Thibaut | REGA | 57140 | WOIPPY |
| DESAUZIERES* | Guillaume | FRANCE BOISSONS | 49124 | SAINT BARTHELEMY D'ANJOU |
| DOUTRELON | Alexian | ENTREPOTS DE FLANDRES | 59270 | BAILLEUL |
| ERARD | Rémi | HEINEKEN ENTREPRISE | 54000 | NANCY |
| FARGUES | Pierre | LES 3 CAVES | 15000 | AURILLAC |
| FERREIRA DA ROCHA* | Victor | FRANCE BOISSONS | 59160 | L'HOMME |
| FEUVRIER | Alexandre | SEGAFREDO | 69000 | LYON |
| GAY | Réjane | FRANCE BOISSONS | 35538 | NOYAL SUR VILAINE |
| GEORGES | Laurine | COCA COLA ENTREPRISE | 54000 | NANCY |
| JENNY | Corentin | ORANGINA SUNTORY FRANCE | 92309 | LEVALLOIS PERRET |
| KOZYCKI* | Siméon | BONO DISTRIBUTION DE BOISSONS | 76350 | OISSEL |
| LAMBOLEY | Rodrigue | BOISSONS SUD LORRAINE | 88150 | CHAVELOT |
| LAUGERETTE | Charlène | FRANCE BOISSONS | 05000 | GAP |
| LAVOREL | Floran | UNION NOUVELLE - GROUPE MURGIER | 74600 | SEYNOD |
| MASSON | Ronan | FRANCE BOISSONS | 92230 | GENNEVILLIERS |
| MEUNIER | Margaux | MONTANER PIETRINI BOISSONS | 26000 | VALENCE |
| NGUIGAZA* | Ferry | OUEST BOISSONS DISTRIBUTION | 56400 | BRECH |
| REJONY | Florian | MOREL BOISSONS | 69240 | THIZY LES BOURGS |
| RICHARD | Yannick | ALSACIENNE DE BOISSONS | 67450 | MUNDOLSHEIM |
| RICOIS | Florent | FRANCE BOISSONS | 44241 | LA CHAPELLE SUR ERDRE CEDEX |
| ROCHOTTE | Ophélie | OLMIER BERTRAND DISTRIBUTION | 75017 | PARIS |
| SEVA* | Audric | FRANCE BOISSONS | 57365 | ENNERY |
| VACHER | Antoine | ANNONAY BOISSONS | 07100 | ANNONAY |
| VIDAL | Franck | MONTANER PIETRINI BOISSONS | 83480 | PUGET SUR ARGENT |

* option logistique



Tous sont issus d'un cursus Bac +2 et, pour la majorité, titulaires d'un BTS Négociation et Relation Client pour 42% d'entre eux, d'un BTS Management des Unités Commerciales (4%), d'un DUT Techniques de Commercialisation (35%), d'un DUT Gestion Logistique et Transport (4%).

31 suivent cette formation dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, deux dans celui d'une formation continue, car occupant déjà un poste commercial.

Enfin à noter que trois étudiants s'avèrent être des enfants issus de la famille des distributeurs.

Promotion 2015/2016 Distech + Les news

En hausse de 10% par rapport à l'année précédente, la promotion 2015/2016 Distech Plus compte dix participants, avec une particularité cette année, à savoir la présence de deux collaborateurs issus du monde industriel de la production.

On notera aussi une autre information de choix, l'obtention en mai dernier, parue au JO, de l'accréditation RNCP, référençant ainsi la formation Distech Plus dans le Répertoire National des Certifications Professionnelles. Une décision importante quand on sait que ce répertoire, constitué de fiches indiquant entre autres les compétences attendues des titulaires de certifications professionnelles, est « une source d'informations pour les personnes et pour les entreprises ».

« La fiche RNCP est également une mine d'informations concernant l'organisation des enseignements et



leur évaluation (semestres d'études, crédits ECTS, le déroulé de la formation sous statut étudiant ou sous statut d'apprenti...). Elle détaille également les modalités d'évaluation des acquis des élèves». Bon pour Distech Plus.

| | | | | |
|------------|-----------|----------------------------|----|-------------------|
| ARNAL | Thomas | FRANCE BOISSONS | 92 | RUEIL MALMAISON |
| BEURY | Guillaume | KARLBRAU | 83 | TOULON |
| BONNEAU | Adrien | ETS LE BIHAN | 33 | VILLENAVE D ORNON |
| GARNIER | Bruno | SOREDIS | 71 | CHALON-SUR-SAÔNE |
| GIAT | Marc | FRANCE BOISSONS | 13 | BOUC BEL AIR |
| MILCENDEAU | Jérôme | FRANCE BOISSONS | 92 | GENNEVILLIERS |
| MONTMAGNON | Thomas | MONTANER PIETRINI BOISSONS | 26 | VALENCE |
| PERRIN | Laurent | LE CELLIER DE DISTRIBUTION | 38 | GRENOBLE |
| SOUCHETTE | Steeve | ORANGINA SUNTORY FRANCE | 67 | STRASBOURG |
| VIEVILLE | Rémi | ETS VIEVILLE SOGEDIB | 59 | TRELON |

Ludovic VERDIER, major de promotion Distech Plus « Un accélérateur au plan personnel »

Major de promotion Distech Plus, Ludovic Verdier, chef des ventes dans une filiale de France Boissons, voit dans cette formation « un véritable accélérateur au plan personnel ».

A 39 ans, le major de promotion 2014/2015 de Distech Plus affiche déjà un beau parcours professionnel dans l'univers CHR. Chef des ventes depuis 2012 dans la filiale bordelaise de France Boissons, groupe qu'il a intégré il y a quatre ans, Ludovic Verdier, un BTS d'action commerciale en poche, avait auparavant occupé différents postes chez Vranken-Pommery, notamment en tant que responsable régional des ventes réseau prestige, après une première expérience



ACTUALITÉS

Le mot de Jacky KOEHL

2015 a été une année bien remplie pour Isabelle. Parallèlement à une activité particulièrement dense au sein de Distech, elle a brillamment poursuivi un « Executive MBA » de l'Université de Saint Quentin en Yvelines. Dans le cadre de ce prestigieux diplôme, elle a validé son « executive management program » à l'Université de Georgetown (Etats-Unis) et réalisé une monographie d'entreprise particulièrement remarquée par les professeurs et appréciée par les dirigeants de l'entreprise. La communauté Distech peut légitimement s'enorgueillir de ce succès universitaire et lui adresser ses plus vives félicitations.

Taxe d'apprentissage 2016 Pensez à votre versement

La réforme de la taxe d'apprentissage rendait l'an dernier sa collecte incertaine. En fait la profession a parfaitement joué le jeu. Les entreprises industrielles et distributeurs ont été au rendez-vous pour soutenir Distech en 2015 et faire en sorte que le budget escompté soit atteint. Qu'ils en soient vivement remerciés !

A l'aube de cette nouvelle année 2016, Distech vous sollicite à nouveau pour poursuivre, dans les meilleures conditions, ses missions de formation. Vous avez aujourd'hui la possibilité de soutenir notre action en faisant bénéficier DISTECH 1 de votre taxe d'apprentissage, sachant que cette formation, unique en France, est entièrement financée par la taxe d'apprentissage de la profession. L'enjeu est bien de conserver son caractère original et de pérenniser ce diplôme.

Une brochure vous sera sous peu transmise, avec toutes les informations nécessaires pour effectuer votre versement. Merci à l'avance.

Une remise de diplômes nautique

Ambiance croisière, le 22 octobre dernier, avec la remise des diplômes Distech 1 et Distech Plus sur les quais de la Seine à Paris, à bord du Melody Blues. Etaient présents une centaine d'étudiants et invités, parmi lesquels les trois réseaux de distribution et les partenaires de Distech, rejoints par la promotion italienne de l'année de l'Université de Parme. Convivialité garantie !



dans une maison de négoce du Bordelais (Cheval Quancard).

« Cette année à Distech Plus fut riche au plan humain, pleine de rencontres, mais aussi au plan technique », eu égard aux différents cours théoriques dispensés, résume celui à qui le groupe France Boissons a « proposé cette belle opportunité ».

Côté humain, la promotion qui intégrait neuf stagiaires dont quatre issus de France Boissons a fait preuve « d'un engagement et d'une bonne humeur, sources de motivation pour chacun d'entre nous », confie Ludovic Verdier qui y a vu des « points de progrès, une occasion de s'améliorer, notamment grâce au coaching personnalisé ».

Pour ce qui est des connaissances acquises, « la qualité des intervenants : droit, finance... » a « globalement ultra séduit ». « J'avais envie de cette remise en question, en y allant. Je n'ai pas été déçu. Ce fut riche et intense ».

La rédaction et la présentation d'un mémoire ont, de leur côté, séduit le jury de Distech Plus. Son thème ? « Comment dynamiser les ventes dans les points de vente et faire rayonner les marques et savoir-faire France Boissons et Heineken ? » L'idée ? « Aboutir à la conception d'un label pour les Cafetiers Hôtelières Restaurateurs ». De quoi « créer aussi une dynamique en interne », comme le rappelle Ludovic Verdier en saluant au pas-

sage son équipe – quatre commerciaux et deux commerciales sédentaires - « qui a su gagner en autonomie durant ma formation ». « J'ai personnellement acquis de la maturité dans l'approche. J'espère que Distech Plus sera un accélérateur de carrière, cette formation aura été aussi un véritable accélérateur au plan personnel », souligne le chef des ventes qui conclut : « la distribution est un métier passionnant et chronophage, sans beaucoup d'opportunités de prise de recul. Cette année Distech Plus permet d'échanger, de confronter les points de vue ». Un de ses attraits majeurs !

Avis aux amateurs.