

Distech NEWS

mai 2014 #30

Toute l'actualité de votre formation CHD



Jean-Pascal MONTANER, Président de Distech « Distech, une chance unique et rare »

PDG de la société Montaner-Pietrini, président de Distriboissons, Jean-Pascal Montaner préside Distech CHR. Il en avait suivi la formation à la fin des années 80.

Distech News. Un mot sur votre relation (antérieure) à Distech ?

A l'époque (1989) j'avais simplement le Bac. Je n'aimais pas les études et il était possible d'intégrer la Fondation de la Distribution (Distech) directement pour les « fils d'entrepôts ». Comme depuis très jeune, je voulais reprendre la suite de l'affaire familiale c'est tout naturellement que mon père m'a inscrit à cette formation. Cela m'a vraiment aidé pour la suite de ma carrière.

Quelles motivations vous ont poussé à assurer la présidence de Distech ?

Je souhaite que Distech soit une place incontournable dans la formation de notre profession. Pour cela, par mes différentes fonctions et mon parcours, je pense pouvoir amener une vraie plus-value à Distech. De plus si je peux rendre et donner un peu de ma personne à cette formation qui m'a permis de démarrer dans le métier, c'est bien volontiers.

Quels projets majeurs envisagez-vous de mettre en œuvre pour Distech, en terme d'organisation notamment, mais aussi de développement ?

Le départ du DG-François WEBER de Distech n'a pas été remplacé. En accord avec le conseil d'administration, j'ai souhaité modifier l'organisation et donner une part plus importante au responsable pédagogique (Jacky KOEHL) qui va désormais partager des fonctions opérationnelles de l'association, en étroite collaboration avec Isabelle KOHR. Concernant le développement de Distech, nous travaillons actuellement sur la logistique. Nous devrions très vite (dès l'année prochaine) pouvoir proposer une Formation Distech Option Logistique.

Quel message faire passer aux entreprises pour qu'elles resserrent plus encore leurs liens avec Distech, via l'accueil d'apprentis par exemple ?

Je milite bien sûr activement auprès de l'ensemble de la profession pour que Distech soit la référence de la formation dans la distribution CHD. Nous avons une chance unique et rare, celle d'avoir une formation dédiée à 100% à notre profession ! Nous devons en profiter et accueillir dans nos entreprises ces jeunes qui seront, j'en suis sûr, les futurs managers de demain.



SOMMAIRE

p.2 Distech1

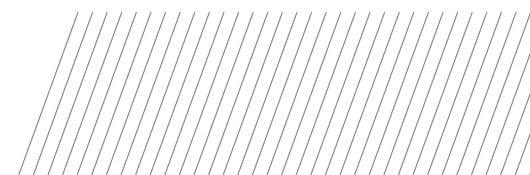
- Le recrutement est ouvert
- Le témoignage d'Odile Lignier (SOREDIS Reims)
- Logistique : le retour

p.3 Distech Plus

- Une montée en compétences
- Le témoignage de Lucie Arnould (Heineken Entreprise)
- L'apprentissage en ligne...
- ... et l'apprentissage collaboratif

p.4 Focus

- Interview : Thierry Jacquot, directeur de l'ISAM IAE Nancy
- Italie : les liens se renforcent
- Distech Sup
- Un appel aux Anciens



FORMATION

Distech 1 : le recrutement est ouvert

C'est parti. Le recrutement des apprentis de la promotion 2015 de Distech1 est ouvert. L'enjeu est d'importance puisqu'il s'agit pour les entreprises de recruter leurs collaborateurs ou recruter les collaborateurs de demain. Cette formation alternée, en apprentissage, préparant à la Licence Professionnelle : « logistique et commercialisation des boissons » se déroule sur une année (de septembre 2014 à septembre 2015), la moitié à l'Université de Lorraine, l'autre en entreprise répartie sur six périodes.

Les objectifs en sont clairs : il s'agit de former les futurs collaborateurs destinés à occuper des fonctions commerciales ou logistiques, de leur transmettre les valeurs fondamentales du secteur de la boisson et de ses métiers. Orientés « terrain », les modules de formation rendent les apprentis rapidement opérationnels et efficaces, assurent en cela leur employabilité et répondent donc aux actuelles difficultés de recrutement.

A noter que la clôture du dépôt des dossiers de candidature des futurs étudiants est fixée au 14 juin 2014. Voir www.distech.fr

Nouveauté : le nom des entreprises accueillant des apprentis figurera désormais sur le site internet

www.distech.fr

Odile LIGNIER, Groupe Soredis « Une formation bien cadrée »

Odile Lignier est directrice commerciale « 3^e marché dans le groupe Soredis. Elle apprécie l'expertise de terrain de la formation Distech 1 et y voit un « bon tremplin ».

Directrice commerciale « Troisième marché » chez Soredis, à Reims, un groupe indépendant spécialisé dans la distribution de boissons, Odile Lignier, également respon-



sable des achats, juge positivement la formation Distech1. Son premier commentaire ? **« Super, car les intervenants sont des industriels ou des cadres qui ont de vraies connaissances de terrain. Cette expertise nous importe avant tout ».** Autre atout de la formation, à ses yeux : **« les jeunes prennent l'enseignement général au sérieux, c'est très cadré. Ils sont très bien accompagnés ».**

La pratique d'un côté, et **« la connaissance de cas de terrain ».** De l'autre l'acquisition de connaissances universitaires : Odile Lignier y voit **« des bonnes solutions d'alternative par rapport à une décision de future embauche ».** C'est assurément **« un bon tremplin »**, comme l'illustre l'embauche récente, au sein du groupe SOREDIS, de Thibault, un apprenti Distech 1, après une année passée dans ses services. L'apprentissage d'un an favorise **« la connaissance réciproque »** : pour l'entreprise celle du jeune stagiaire dont on a **« le temps de mesurer les aptitudes pour valider l'éventuelle embauche »** ; pour le stagiaire celle des attentes, comme de la culture, de l'entreprise. Un impératif d'autant plus important dans un domaine où on travaille **« avec des marges plus que serrées en terme de marges ».** **« J'ai une vision positive de cette formation-là »**, résume Odile Lignier qui se dit d'ailleurs prête à renouveler l'expérience, en fonction des besoins bien sûr. Et ce, dans un groupe qui a su apprécier les transmissions d'expériences et de connaissances proposées par Distech CHR, **« plusieurs managers et directeurs du groupe ayant suivi Distech + ».**

Des modules logistique dès septembre 2014

C'est acté. Des modules logistique font leur retour à la rentrée prochaine (septembre 2014) dans les formations Distech et Distech Plus, et ce, après sept ans d'absence. En réponse à une demande des professionnels, rien n'a été laissé au hasard pour rendre le format de cette formation le plus adapté possible aux besoins du terrain, qu'il s'agisse de la gestion de l'entrepôt, des transports ou du parc de manutention, entre autres litiges et aléas extérieurs. Des représentants de la Fédération Nationale des boissons et des réseaux de distribution – France Boissons, Distribissons... - de Distech CHD y ont travaillé en relation avec les enseignants de l'Université.




Distech Plus : une montée en compétences

- Son attrait majeur est d'ouvrir aux professionnels de la filière boisson en CHD la voie d'une évolution de carrière. En préparant au diplôme d'université « certificat d'aptitude à la direction du commerce de gros des boissons », Distech Plus fait à coup sûr monter en compétences tous les collaborateurs présentant de réelles aptitudes au management.
- D'une durée de 9 semaines à raison d'une semaine par mois de septembre à mai, ce cycle de formation de cadres, accessible quelque soit le niveau de formation initiale, développe la dimension managériale des participants, leurs aptitudes à l'analyse et à la prise de décision. Elle leur permet d'acquérir une vision globale des fonctions d'une entreprise, ainsi qu'une vision stratégique du métier.
- Le partage d'expériences accentue l'attrait d'une formation intégrant dans son programme des modules théoriques dédiés au développement personnel, au marketing, au droit, à la gestion et à la logistique.
- L'inscription à la formation Distech Plus se fait dès à présent.

Isabelle Kohr 06 74 96 01 78 – www.distech.fr

Le choix du collaboratif

Au cours de cette année universitaire, profitant pleinement des ressources numériques de l'Université de Lorraine, les participants au cycle Distech+ ont pu mettre en œuvre un travail collaboratif à propos d'une étude de cas sur les enjeux stratégiques au sein de l'industrie du Champagne. La finalité de ce travail collectif est d'enrichir les conduites cognitives et sociales et de faire percevoir l'importance des interactions entre pairs. Cet exercice a largement confirmé le fait généralement admis que la coopération conduit à de meilleures performances que les autres formes d'interactions.



L'apprentissage en ligne...

Nouveauté de la rentrée 2015, Distech Plus intègre des modules d'apprentissage en ligne. A titre expérimental, la session de novembre prochain usera de ce dispositif plutôt judicieux, à l'heure où l'organisation du Beaujolais nouveau est mangeuse de temps et d'énergie et réclame la présence sur le terrain des commerciaux.

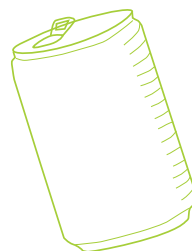
Lucie ARNOUX, Heineken Entreprise « Une énorme source d'enrichissement »

Directeur commercial CHD France du groupe Heineken, Lucie Arnould a suivi la formation Distech + en 2007. « Un acte fondateur », à ses yeux.

« La formation Distech + a été, pour moi, un élément fondateur ». Quand elle l'intègre en 2007, Lucie Arnoux a exercé plus d'une dizaine d'années des fonctions commerciales dans une brasserie. « A l'issue de la formation, j'ai basculé en distribution boissons HD ». Pour quatre années, avant d'intégrer le groupe Heineken en 2011, dont elle est depuis janvier dernier le directeur commercial CHD France.

« Se sortir du quotidien opérationnel une semaine par mois durant un an, prendre ainsi de la hauteur, du temps pour réfléchir à des choses nouvelles ou qu'on fait sans s'en rendre compte, c'est intéressant et fondateur », témoigne Lucie Arnoux. Doublement fondateur, à ses yeux, car basé sur « des échanges poussés au sein d'un groupe très diversifié », par la nature, la taille des entreprises représentées, les fonctions exercées. « C'est une énorme source d'enrichissement ».

« J'ai été une des premières à faire cette formation, en tant que fournisseur de boissons. Cela enrichit les parcours de carrière. Cette double expérience de brasserie et de distribution a été, pour moi, une vraie force pour progresser. Car le distributeur, c'est mon client, mon collègue à la fois ». Bref en connaître les forces ne peut qu'être bénéfique pour tous. « Nous encourageons, nous-mêmes, chez Heineken, les passerelles entre distributeurs et fournisseurs », poursuit Lucie Arnoux, en insistant sur un fait essentiel, à ses yeux. « Une telle formation n'est en rien une chimère. C'est en effet un gros investissement en temps notamment. Elle doit donc s'inscrire dans le cadre d'une vraie projection et d'un parcours construit ».



FOCUS

Thierry JACQUOT, Directeur de l'ISAM-IAE Nancy « Distech : une excellence de formations »

Directeur de l'ISAM-IAE, pôle d'excellence universitaire dans les domaines de la gestion et du management, orientée vers l'insertion professionnelle et la recherche, Thierry Jacquot évoque les formations en alternance Distech.



« Distech Logistique et commercialisation de Boissons, Licence professionnelle en apprentissage est l'un des premiers diplômés qui s'appuie sur un partenariat entre l'Université et une filière via un groupe d'entreprises particulièrement impliquées ». Cette vieille histoire de plus de 30 ans est plus que jamais vivante, aux yeux de Thierry Jacquot, le directeur de l'ISAM-IAE (Institut Supérieur d'Administration et de Management) de l'Université de Lorraine qui, à Nancy, intègre dans son offre de formations en management les cursus Distech. « C'est l'exemple parfait des liens que peut tisser l'Université et le secteur professionnel, pour le développement de compétences directement opérationnelles sur le marché de l'emploi ».

Citant la « forte attractivité à l'entrée » et les « 100% de débouchés » constatés à la sortie, Thierry Jacquot y voit « une réponse adaptée à la demande de ce secteur d'activités en terme d'emplois ». Pas neutre en cela qu'un large réseau de professionnels - Bacardi-Martini, Coca-Cola, Danone France, Distriboissons, Fédération Nationale des Boissons, France-Boissons, Heineken, Kronenbourg, Orangina-Schweeps, Nestlé Waters – s'engage dans un partenariat dynamique pour garantir des formations qui mobilisent « une équipe pluridisciplinaire d'enseignants chercheurs et une riche palette d'intervenants professionnels spécialisés dans le secteur ». Et de noter « l'excellence de la formation tant du point de vue académique que de l'insertion professionnelle ». « On doit beaucoup en cela à l'équipe Distech et à l'investissement de son directeur pédagogique, très impliqué dans l'histoire et l'animation de ce diplôme à Nancy », poursuit le directeur de l'ISAM-IAE, évoquant dans cette dynamique le développement de Distech à l'international (Université de Parme).

Distech Sup : à la carte

Avec ses formations courtes à la carte, Distech Sup joue l'adaptation maximale au secteur de la boisson en CHD. Par le contenu de ses modules assurés conjointement par des enseignants universitaires et des professionnels de haut niveau, parfaitement au fait des problématiques de ces métiers.

A chacune d'entre elles sa réponse en fait, avec pour objectif premier de renforcer les qualités opérationnelles des stagiaires dans les domaines du commercial et de la vente, de la logistique, du management, voire du droit. Pouvant être dispensée en entreprise, la formation s'organise sur 1, 2 ou 3 jours.

Italie : les liens se renforcent

Il y avait et a toujours des échanges d'enseignants. Des échanges d'étudiants renforcent depuis cette année les liens avec le département d'économie et de marketing de l'Université de Parme en Italie. Le premier, Federico



Silvio Bellanca, est actuellement en stage à Nice, et ce jusqu'au 13 juin 2014, dans l'entreprise de Jean-Pascal Montaner, le président de Distech CHD, qui ouvre ainsi la voie, de façon exemplaire. Le jeune Italien y développe la connaissance de l'entreprise dans ses principales fonctions et un projet qui sera utile à cette dernière. Du gagnant/gagnant en somme ! Une étudiante française est par ailleurs appelée à suivre prochainement une formation à la licence à Parme. Bref l'élan est donné, en une année propice, puisque l'Université italienne sera le cadre de la remise des diplômes de la promotion 2014.

Anciens Distech : l'appel est lancé

L'idée ? Renforcer la force et la richesse d'un réseau qui, avec ses 800 membres potentiels oeuvrant pour leur grande majorité dans le secteur de la distribution CHD, peut se révéler un lieu exceptionnel d'échange d'expérience et d'entraide. N'hésitez donc plus à vous inscrire sur l'annuaire en ligne sécurisé sur le site



www.distech.fr

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


Distech
CHD

13, rue Michel Ney - 54000 NANCY
Tél. : 03 54 50 36 01 - Fax : 03 54 50 36 03
E-mail : isabelle.kohr@univ-lorraine.fr

