

Distech NEWS

mars 2015

#31

Toute l'actualité de votre formation CHD



Guillaume de Marcellus, Directeur Général exécutif de C10 Distech « pour une mise en œuvre rapide des compétences »

Riche d'une expérience de vingt ans chez Kronenbourg et Bacardi-Martini, Guillaume de Marcellus occupe depuis 2012 la fonction de Directeur Général exécutif de C10, le leader de la distribution de boissons en France avec 187 adhérents, 240 entrepôts et un CA de 1,3 milliard d'euros. Sous son impulsion, C10 a fait son entrée dans le conseil d'administration de Distech CHD, contribuant ainsi à faire de DISTECH, l'organisme de formation de la profession.

Quelles motivations ont poussé le réseau C10 à adhérer à Distech CHD ?

Bacardi-Martini. Kronenbourg où j'ai également œuvré est, lui aussi, adhérent. Une autre raison y a contribué, le fait que C10 joue un rôle dans la formation des commerciaux et des cadres du réseau, à travers son propre organisme de formation reconnu par l'Etat : l'Institut C10 qui a formé l'an dernier 894 stagiaires, via l'offre d'une trentaine de modules. Distech CHD s'inscrit complètement dans ces ambitions managériales, dans le développement de nos équipes, en complémentarité avec les sujets traités dans notre Institut. La Licence Pro Distech 1 permet d'intégrer des commerciaux formés grâce au système d'alternance, dans lequel je crois beaucoup, à la fois à la particularité de nos métiers et à leur diversité, en terme de clients, de produits, de gammes. Ce qui en fait certes le charme, mais génère aussi des difficultés à performer. Quant à Distech Plus, ce cursus développe les performances et les compétences des cadres, issus du terrain, dans des domaines plus généralistes, telles que la connaissance du marché, la gestion, la logistique.... Un très bon vendeur ne s'improvise pas forcément manager. Distech Plus les rend plus performants dans leurs missions actuelles et futures.



Quels bénéfices vos collaborateurs peuvent-ils, à vos yeux, tirer d'une telle formation, qu'il s'agisse de Distech 1 ou Distech Plus ?

En tant que manager, nous avons le devoir de développer les compétences de nos collaborateurs et, à travers elles, leur employabilité. Nous vendons tous les mêmes produits, et ce qui fait la différence, ce sont les hommes, la façon dont ils vont commercialiser ces produits. Et pour qu'ils soient plus efficaces, la solution passe par la formation. On peut imaginer que Distech permet cela, car cette formation est axée à 100% sur leur univers, ses difficultés, les clients... Ciblée sur leur activité quotidienne, elle leur permet en outre de mettre en œuvre rapidement leurs compétences.

> suite en p.4

SOMMAIRE

p.2 Distech1

- La licence pro se féminise
- 2016 : le recrutement est ouvert
- La logistique au coeur des développements pédagogiques

p.3 Distech Plus

- La promotion 2015
- Les inscriptions sont ouvertes
- Rencontre avec Carole Scialloux, major de promotion 2014

p.4 Focus

- Eric Mateo, un parrain motivé
- Italie : remise de diplômes à Parme





Promo Distech 1 2015 : la licence pro se féminise

La licence pro Logistique et commercialisation des boissons se féminise. Avec 11 étudiantes, les femmes représentent plus de 42% de la promotion, contre 24 % en 2013/2014.

Une progression plus que flatteuse. Pour ce qui est des origines géographiques, Distech 1 a cette année encore ouvert ses horizons de recrutement. La Lorraine reste en force avec 14 étudiants, comme le Grand Est (3 étudiants originaires d'Alsace, 1 de Franche-Comté). Sont également concernés la région parisienne (2), l'Ouest (1), le Centre (1), le Sud-Ouest (2), le Nord (1) et la Corse (1). L'éventail des entreprises jouant la carte de cette formation en alternance est tout aussi ouvert, avec cette année neuf apprentis accueillis chez France Boissons, deux chez Coca-Cola, un chez Orangina, un chez Heineken France, un chez Pago France, cinq dans le réseau C10, également cinq dans le réseau Distriboissons, enfin un chez un distributeur indépendant.

La logistique au cœur des développements pédagogiques

Les entreprises sont plus que demandeuses. Distech CHD répond à leur attente. L'option logistique va être activée dès la rentrée. D'un volume global de 195 heures, elle a pour objet de «capitaliser sur les acquis de formation antérieure (BTS ou DUT logistiques) pour faciliter l'accès à des fonctions de pilotage des opérations logistiques», précise Jacky Koehl, responsable pédagogique Distech. L'enjeu est de «répondre aux besoins divers des entreprises pour renforcer les compétences logistiques (processus, sécurité et hygiène, suivi du parc de véhicules...)», poursuit-il. Via des exercices, études de cas... et la prise en compte des mutations en cours dans la conception des activités logistiques, l'option logistique rend les logisticiens rapidement opérationnels et facilite l'évolution des compétences, dans les domaines techniques, managériaux et stratégiques. Citons parmi les modules constitutifs de cette option : «Les outils du logisticien», «Gestion de l'entrepôt», «Audit logistique», «Cadre réglementaire et légal» ou encore «Tableau de bord du logisticien».



2016 : le recrutement est ouvert

On parle déjà de la rentrée 2015, le recrutement des apprentis de la promotion 2016 étant ouvert. Les prochains jurys de sélection ont en effet lieu les 23 et 24 juin prochains, à Nancy et à Paris. Toute entreprise qui souhaite recruter un collaborateur à un poste de commercial ou de logistique est donc invitée à le faire savoir, de façon à faire orienter la communication de Distech dans les régions concernées. Rappelons que le cursus de Distech préparant à la Licence Pro Logistique et commercialisation des boissons, se déroule sur une année, en l'occurrence de septembre 2015 à septembre 2016, la moitié à l'Université de

Lorraine, l'autre en entreprise. Le tout réparti sur six périodes.

Toute entreprise, accueillant déjà des étudiants Bac +2, peut par ailleurs les orienter vers cette Licence Pro qui, en développant leurs capacités opérationnelles et leur potentiel managérial, et en permettant la maîtrise des techniques de base nécessaires à la fonction commerciale ou logistique dans le secteur de la distribution de boissons, joue bien sûr la carte du terrain. De quoi favoriser l'employabilité des apprentis.



Distech Plus : la promo 2015

Neuf professionnels ont rejoint la promotion 2015 de Distech Plus. Quatre d'entre eux travaillent au sein du réseau Distriboissons, quatre autres chez France Boissons, un chez C10. On constate une bonne répartition hexagonale de l'effectif 2015 de Distech Plus, puisque les stagiaires proviennent de Lorraine (2), du Sud-Ouest (2), de l'Ouest (1), de Rhône-Alpes (3), enfin de l'Aveyron (1). Tous exercent déjà des responsabilités au sein de leur entreprise, en logistique ou comme chef des ventes, commercial ou encore responsable de site, et présentent bien sûr un profil évolutif dans la profession depuis déjà plusieurs années et une « réelle aptitude au management ».

Dans le cadre de cette formation préparant au diplôme d'Université « Certificat d'aptitude à la direction du commerce de gros des boissons », ces professionnels, au vécu déjà riche, suivent un cycle alliant le partage d'expériences à des modules théoriques dédiés au développement personnel, au marketing, au droit, à la gestion et à la logistique.

Les inscriptions sont ouvertes pour la rentrée 2015

Les inscriptions pour la formation Distech Plus 2016 sont ouvertes. Les places sont limitées, chaque promotion intégrant une dizaine de participants. Toute



entreprise soucieuse de voir un de ses collaborateurs « monter en compétences », via ce cycle de formation de cadres développant la dimension managériale des participants, leurs aptitudes à l'analyse, leur leadership et leur capacité à travailler en équipe, enfin leur vision stratégique du métier, est donc invitée à se faire connaître. Accessible quelque soit le niveau de formation initiale, cette formation est d'une durée de 9 semaines à raison d'une semaine par mois de septembre à mai.

Contact : Isabelle Kohr 03 54 50 36 01 - 06 74 96 01 78
- www.distech.fr

Carole Scialloux, major de promotion Distech Plus 2014

« D'abord la qualité des intervenants »

Commerciale confirmée, Carole Scialloux, major de promotion Distech Plus en 2014, évoque les atouts de la formation et les perspectives offertes par ce cursus.

« C'est gratifiant en entreprise. Cela peut être un tremplin ». Major de la promotion Distech Plus 2014, Carole Scialloux mesure avec sérénité la performance. Rentrée dans la vie active en 1998, avec un bac lettres en poche, Carole Scialloux est d'abord heureuse d'avoir obtenu un « diplôme qui valide des acquis professionnels de près de 15 ans ». Comme commerciale chez Rothmans International France d'abord, puis British American Tobacco où elle a en charge la formation pour la force de vente et la gestion de projets. Rejoignant France Boissons en 2010, elle s'y investit en tant que formatrice régionale en Ile de France, avant de rejoindre aujourd'hui Heineken, comme responsable de la formation commerciale Heineken Entreprise. Un parcours cohérent qui s'ouvre de nouveaux horizons avec « ce diplôme, cette montée en compétences, qui permet d'évoluer aussi dans la structure ». « Le fait d'être major, bien notée, d'avoir réalisé un mémoire de

qualité » y participent bien sûr, qui plus est dans un groupe qui ne badine pas sur la sélection des futurs stagiaires de Distech Plus et mise avant tout sur leur « dynamique ». Un signe ! Outre la présentation « universitaire » du mémoire sur le thème Managers commerciaux : d'hier à aujourd'hui, Carole Scialloux a été invitée à la présenter en interne, PDG et directeur commercial présents. Pas neutre.

De Distech Plus, elle retient « la qualité des intervenants », avec un intérêt tout particulier porté au module « droits de la distribution », comme aux approches de la « gestion de progrès, de celle de conflits, du management ». « Cela permet de monter en compétences, d'asseoir des bases, d'aller plus loin dans certains cas, d'approfondir des connaissances sur un sujet qui nous concerne au quotidien. C'est du concret ». Là est, à ses yeux, l'autre vertu majeure d'une formation qui présente un « autre luxe : celui de pouvoir échanger en toute transparence avec des personnes venant d'horizons différents ». Intégrant cinq stagiaires, la pro-

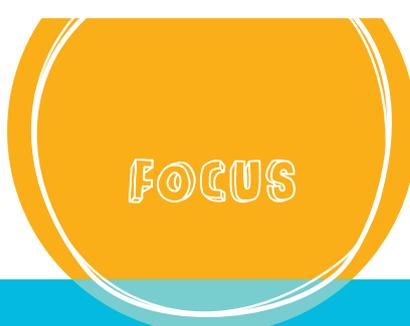


motion 2014 présentait un autre avantage, celui d'un petit groupe. De quoi « pouvoir rentrer dans le détail sur les problématiques, aborder des cas spécifiques », le tout dans « un fort esprit d'équipe ».

Quant au mémoire, sa problématique était, elle aussi, « en phase avec une réalité d'entreprise ». « Certes du travail, souligne Carole Scialloux, mais le fait de se poser, de prendre du recul par rapport à son activité » est important. « J'avais conscience de certains dysfonctionnements mais pouvoir aller ainsi dans le détail, réaliser en somme une enquête ne se fait pas toujours dans le quotidien. Finaliser ainsi le mémoire m'a pleinement satisfaite ». Le message, tonique et enthousiaste est passé.

Avis aux amateurs.





FOCUS

(Suite de l'interview Guillaume de Marcellus)

L'autre bénéfice majeur tient au partage d'expériences avec les autres stagiaires confrontés aux mêmes problèmes. C'est toujours d'une grande richesse. Je suis toujours surpris, après 20 ans de métier, par le lien unissant les différentes promotions. Un attachement réciproque se crée qui va au-delà de la concurrence...

En quoi un jeune professionnel, ayant bénéficié d'une formation supérieure en alternance, peut-il, selon vous, faire la différence en termes de compétences ?

Cela évite déjà une grande partie des erreurs de recrutement qui, on le sait, n'est jamais une science exacte. Ce serait dommage de passer à côté de gens très opérationnels au départ et se situant toujours dans une perspective de développement, en quête de progrès. L'alternance donne toujours des collaborateurs motivés. Elle permet en outre à l'apprenti de s'assurer qu'il est sur la bonne voie, que cela soit chez la Mère Michu ou le bar de nuit.

Quels partenariats souhaitez-vous mettre en œuvre ou développer avec Distech CHD ?

L'idée est bien de participer au développement de la profession, de faire bénéficier aux collaborateurs du réseau d'une formation complémentaire à l'Institut C10. L'enjeu est de prendre notre part de responsabilité et de continuer à former nos cadres à toutes les évolutions, législatives, économiques entre autres, dans un univers il est vrai en constant mouvement.

Italie : remise de diplômes octobre 2014

La remise des diplômes des promotions Distech 2014 a eu pour cadre le 30 octobre dernier l'Université de Parme en Italie. Les étudiants de Distech 1 et de Distech Plus ont pu ainsi échanger et apprécier les propos des différents intervenants dont **Jean-Pascal Montaner**, Président de l'Association Formation de la Distribution-Distech France, **Davide Pellegrini**, Directeur Scientifique Distech Italie, **Jacky Koehl**, Maître de Conférences à l'Université de Lorraine et Responsable Pédagogique Distech France, **Bruno Cazelles**, Directeur Commercial CHD-Danone Eaux France et parrain français, ainsi que **Febbo Leondini**, du Groupe Biere Castello, le parrain italien de la promotion italienne.



Eric Mateo, un parrain motivé pour la promotion 2015



Prénom : Eric.
Nom : Matéo.
Fonction : Directeur Commercial CHD Bacardi Martini France depuis 2013.

Ce professionnel baigne depuis plus de vingt ans dans l'univers CHD, «un métier passionnant». Chez Lavazza d'abord, puis Heineken, en Afrique du Nord notamment, enfin au sein du groupe Bacardi-Martini, «une société très ancrée en France, avec des centres de production 100% hexagonaux, et réputée pour la qualité de sa production». Citons Grey Goose, la vodka de Gensac, Get, Bénédictine à Fécamp, Nolly Prat, le vermouth de Marseillan, et encore Saint-Germain. Cette année Eric Matéo est aussi le parrain des promotions Distech1 et Distech Plus. Il s'en dit «ravi». «Distech, c'est la seule école en France qui développe les compétences de la distribution dans la consommation à domicile. C'est une pépinière, un relais de transmission sur un métier spécifique, pointu, très dur», confie-t-il volontiers. Eric Matéo connaît bien Distech en fait. Via Distech 1 d'abord où le groupe Bacardi-Martini, partenaire de la formation depuis 2009, année où il est entré au conseil d'administration, s'investit chaque année, à travers une journée de formation dédiée aux spiritueux. Distech Plus tout autant où Eric Matéo intervient sous la forme d'«une conférence interactive sur la thématique du marché de la distribution CHD en France. «La distribution a besoin des solutions de l'industriel pour développer sa valeur ajoutée». «Le CHD est une vitrine pour les belles marques», résume ce professionnel averti qui envoie d'entrée un message aux étudiants de la promotion 2015. «Ce métier est gratifiant. Il faut y faire carrière. Pour que cela marche, il faut de l'énergie, de la passion, le sens du service, celui du relationnel, de la convivialité, tout en étant sensible à la consommation responsable».

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



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

