



06 DISTECH 1,
bilan 2022 et nouvelle promotion

13 ANNIVERSAIRE
Distech fête dignement
ses 40 ans

14 ENTRETIEN
Ludovic Molière, Directeur National
des Ventes CHD Suntory Beverage
& Food France



ÉDITORIAL

Bonne et innovante année 2023

L'année 2023 est là, prometteuse. Qu'elle vous soit à toutes et tous lumineuse et bénéfique. Qu'elle mène au succès nos chers étudiants alternants de Distech 1 et apprenants de Distech Management; qu'elle sourie aux professionnels et universitaires transmettant leurs savoir et expériences; qu'elle soit tout aussi favorable aux projets des professionnels de la filière Boissons, industriels et distributeurs, engagés à nos côtés! Qu'ils en soient tous d'ailleurs chaleureusement remerciés!

Nous venons de boucler une année de relance, marquée par les 40 ans de notre formation. Cet anniversaire, qui a réuni autour de la profession plus de 180 personnes, témoigne, s'il en était besoin, de l'enthousiasme qu'elle suscite auprès de nos partenaires comme des jeunes, dont le poids de l'intégration dans la filière boissons des diplômés de la dernière promotion - plus de 84% - fut dignement salué et confirme la dynamique en cours.

Cette première année de présidence fut aussi celle du retour à un format de fonctionnement «normal», où le présentiel, après les temps de confinement, a retrouvé toute sa place, à l'Université comme dans les entreprises. Ces dernières n'ont pas manqué de rouvrir grandes leurs portes à nos étudiants pour favoriser la découverte de leur savoir-faire, de leurs métiers, de leurs spécificités. Là encore, je tiens à les en remercier. Enfin, la filière peut à nouveau miser sur Distech Management, et c'est tant mieux.

Cette nouvelle année confirmera, j'en suis sûr, la capacité de Distech à s'adapter, à innover, à épouser les exigences de l'environnement économique et sociétal. J'évoquerai à ce sujet les innovations pédagogiques effectives en 2023 que sont les modules RSE et Transformation digitale, en phase avec les attentes des consommateurs et de la société. Je formulerai à cet égard le souhait de voir se développer la participation aux formations et modules ainsi proposés visant à accompagner favorablement les entreprises en ces temps de mutation. Nous constituerons à l'avenir, en Licence Pro comme à Distech Management, des promotions complètes, tout en souhaitant aux promotions actuelles plein succès et un beau diplôme en prime. Encore excellente année 2023 à vous toutes et tous !



Gilles CLAUDEL
Président de Distech



Sommaire

06

DISTECH 1

Promotion 2021-2022 : 100% de diplômés
Portrait : Manon Wernert, major de promotion
Promotion 2022-2023

10

NOUVEAU

Solde de la Taxe d'apprentissage

11

RSE ET TRANSFORMATION DIGITALE

Des innovations pédagogiques

12

DISTECH MANAGEMENT

se féminise !

13

ANNIVERSAIRE

Distech fête dignement ses 40 ans

14

ENTRETIEN

Ludovic Molière, Directeur National des Ventes CHD
Suntory Beverage & Food France



PROMOTION 2021-2022

Distech 1

100% de diplômés

La performance est belle. Les 18 étudiants de la promotion 2021/2022 ont tous obtenu la Licence Professionnelle «logistique et commercialisation des boissons». On peut aussi se féliciter du fait que 84% d'entre eux ont depuis intégré professionnellement la filière boissons, dans une fonction commerciale, chez des distributeurs ou des industriels. Et ce, dans tout l'hexagone.

De quoi confirmer la confiance de ces derniers dans une formation à l'excellent taux d'employabilité. Les autres étudiants ont rejoint l'entreprise familiale de restauration, ou, pour l'une d'entre elles, fait le choix de poursuivre ses études, en l'occurrence un master Supply Chain à Chalon-sur-Saône.

Bravo à toutes et tous.

PORTRAIT

Manon Wernert, major de promotion



La formation Distech : « enrichissante, professionnalisante, et créatrice de liens ». Voici le tiercé gagnant de Distech 1 pour Manon Wernert, la major de promotion 2021 / 2022.

A 21 ans, Manon Wernert n'a pas perdu de temps. Originaire d'Obernai en Alsace où ses parents tiennent un commerce de cadeaux souvenirs, la jeune major de promotion de Distech 1 2021/2022 va de l'avant. Un Bac scientifique et un DUT de Techniques de Commercialisation en poche, et bien sûr la Licence Pro Distech obtenue brillamment l'an dernier, elle opère désormais comme déléguée commerciale à Strasbourg Centre pour Coca-Cola.

« Le commercial m'a toujours plu », avoue-t-elle, tout en soulignant que les formations suivies n'ont fait que renforcer cette envie. La rencontre d'Anne Hirth, professeure de négociation, « ma matière préférée », lui fait connaître l'existence de la formation Distech. Pour vérifier si telle est sa voie, qu'elle y prendra plaisir, Manon Wernert effectue alors un stage à Valff (67) chez Adam Boissons, un distributeur alsacien dont le siège social est situé à Guewenheim. En pleine période de confinement, où « c'était compliqué, tout était fermé », l'entreprise lui donne sa chance. Impossible d'aller sur le terrain. Peu importe, Manon s'investit dans la communication, découvre le secteur des boissons qui la séduit et se lance ainsi dans la licence, avec une belle opportunité. Paul Adam, le PDG d'Adam Boissons, lui propose de vivre l'alternance dans son entreprise, en tant que « chargée de la RSE », avec pour tuteur Eric Bergmiller, le directeur commercial, qui va « énormément m'apporter ». Manon Wernert a pour mission de mettre en place auprès des clients d'Adam Boissons un nouveau service payant, la récupération des vides, les verres perdus, les bouteilles en plastique ainsi que les bouchons, de liège et plastique. A elle également de trouver les acteurs du recyclage et de la valorisation de ces produits, de mettre en

place les supports de communication pour les clients... « C'était très innovant. Cela existait alors très peu chez les distributeurs ». La mission prend même une dimension sociale avec pour partenaire le monde associatif, notamment « Les bouchons de l'espoir » et l'Association ARAME qui agit auprès des enfants atteints de cancer, via des animations dans les hôpitaux. « La mission à la fois sociale, écologique, un tout, m'a vraiment plu ». Elle plaira tout autant au jury de Distech avec pour traduction une excellente notation qui fait de Manon Wernert la major de promotion.

Que retient-elle de la formation ? Que du bien en fait ! « D'abord parce qu'il s'agit d'un secteur précis, les boissons, d'une formation complète sur toutes les boissons - bière, vins, café... ». « Je sais comment tirer une bière. Le séminaire d'œnologie était super intéressant ». « Tout cela me servira plus tard. Même si je travaille chez Coca-Cola, si un client a un problème avec sa machine à café, je peux l'aider, car j'ai cette base. On est ainsi pris au sérieux, considéré par les clients, quand on leur dit avoir suivi cette formation ».

Autre atout, le fait que nombre d'intervenants soient des professionnels du secteur. « Ils savent de quoi ils parlent. Les cours sont concrets et nous les utiliserons plus tard, cela se vérifie... ». Manon Wernert évoque aussi « la cohésion née du petit nombre d'étudiants, le début d'un réseau », les travaux en binôme par exemple qui créent du lien dans le cadre des « cas terrain ».

Le terrain, elle le vit maintenant auprès de 250 clients strasbourgeois environ - cafés, épiceries, boulangeries... - où elle a pour mission de les fidéliser, en valorisant les produits Coca-Cola et en vivant « une vraie relation client ».

En conclusion, s'il fallait trois mots-clés pour résumer les attraits de la formation Distech, Manon Wernert n'hésite pas : « Enrichissante, professionnalisant, et créatrice de liens ». Tel est son tiercé gagnant.

Étudiants

Des effectifs en hausse de 15%

Ils sont 21, 8 filles et 13 garçons à avoir intégré la promotion Distech 1 2022/2023, avec une hausse du nombre d'étudiants en alternance, qu'ils sont toutes et tous, de près de 15% sur un an. Originaires de l'ensemble du territoire français, pour moitié du grand quart Nord-Est (Grand-Est et Bourgogne-Franche-Comté), pour l'autre des Hauts-de-France, de Provence Alpes Côte d'Azur, d'Auvergne Rhône-Alpes, de Nouvelle Aquitaine, et d'Ile de France, toutes et tous vivent leur apprentissage dans la fonction commerciale : 95% d'entre eux chez des distributeurs conseil CHD, les 5% restants chez des industriels. Autant d'entreprises qu'il faut remercier pour leur engagement et leur foi dans la formation Distech.

NOM	PRENOM	ENTREPRISE	VILLE
BEHR	Jacques	ETS PAUL KIHL	57 - HAMBACH
BRAUNEISEN	Yann	FRANCE BOISSONS	88 - NOMEXY
CAMPO	Adrien	MARSAC DISTRIBUTION	24 - MARSAC SUR L'ISLE
CLAVELIN	Alyssia	GROUPE REGA	88 - LAVELINE DEVANT BRUYERES
DIDIER	Robin	ROBERT BURGEY BOISSONS	70 - SAINT SAUVEUR
DIVOUX	Alexia	COCA-COLA	secteur Lorraine
ESTEVE	Julie	SERVIDIS	57 - SARREBOURG
FLECK	Bastien	FRANCE BOISSONS	69 - CORBAS
GASSMANN	Aurélien	LES BRASSERIES DE L'ILL	68 - UNGERSHEIM
GASSMANN	William	FRANCE BOISSONS	34 - GIGEAN
GEHIN	Quentin	FRANCE BOISSONS	13 - BOUC BEL AIR
GILLES	Amélie	FRANCE BOISSONS	80 - FLEXICOURT
GOMARD	Agathe	ETS DOQUET	51 - OIRY
LAINE	Maxime	FRANCE BOISSONS	63 - GERZAT
OLIVIER	Camille	OBD GRAND PARIS	75 - PARIS
PERRI	Raffaëlle	CVIN	28 - DREUX
RHEIN	Alexandre	SOREDIS	51 - REIMS
ROSSI-RABEHI	Mattéo	FRANCE BOISSONS	33 - BEYCHAC ET CAILLAU
SKAKNI	Hugo	SAS FEUVRIER	25 - BESANCON
STENGLER	Léa	BRASSERIE LA LICORNE	67 - SAVERNE
VOILQUE	Mathieu	ETS TRIBOUILLET	28 - GELLAINVILLE





Promotion 2023/2024

Clôture des dossiers le 7 juin et sélection le 13 juin

Le recrutement de la prochaine promotion Distech 1 « Licence professionnelle logistique et commercialisation des boissons » se fera le mardi 13 juin 2023. C'est ce jour qu'auront en effet lieu les entretiens de sélection. Ils se feront soit en présentiel, soit en distanciel, ces derniers dédiés aux candidats éloignés de plus de deux heures de trajet du site de l'IAE Artem Nancy.

Toutes entreprises, prêtes à accueillir un(e) alternant(e), peuvent d'ores et déjà contacter Isabelle Kohr.

Dépôt des dossiers jusqu'au 7 juin 2023

Le dossier est téléchargeable sur le site internet Distech www.distech.fr

**Contact
Isabelle Kohr**

IAE School Management de Nancy – Distech
Tél. 03 72 74 16 55 - 06 74 96 01 78
isabelle.kohr@univ-lorraine.fr - www.distech.fr
90 rue du Sergent Blandan
BP 70618 – 54010 NANCY Cedex

NOUVEAU

Solde de la Taxe d'apprentissage

Le versement se fait désormais sur SOLTéA

Tout d'abord un grand merci à l'ensemble de la filière boissons, aux groupes et PME, distributeurs et industriels qui ont fait le choix de soutenir Distech dans le cadre de la taxe d'apprentissage. Cet engagement permet la mise en oeuvre d'innovations pédagogiques, l'achat de nouveaux logiciels, la création de nouveaux modules de formation adaptés à la profession (lire par ailleurs).

Un appel à contribution est donc lancé pour l'année 2023, pour que le même enthousiasme s'exprime, avec une modification d'importance pour ce qui est du versement.

C'est désormais via la plateforme SOLTéA (Net-Entreprises) développée par la Caisse des Dépôts et Consignations, que les entreprises peuvent affecter une partie ou la totalité du solde de la taxe d'apprentissage 2023 à l'IAE Nancy School of Management. **Ce versement peut s'opérer du 1^{er} avril au 7 septembre 2023.**

Il est indispensable de flécher l'école sur la plateforme en suivant ces trois étapes :

1. Accéder à SOLTéA avec vos identifiants
2. Convertir le montant de votre solde en pourcentage
3. Affecter ce pourcentage à l'IAE Nancy School of Management, grâce à son numéro UAI : UAI 0542482E

A partir de 2023, les contributions prélevées pour le solde de la taxe d'apprentissage recouvrées par l'URSSAF ou la CMSA sont en effet reversées à la Caisse des Dépôts et Consignations. L'Université de Lorraine

- IAE Nancy School of Management ne sont plus en mesure de recevoir des versements directs sous forme de chèque ou de virement ni à générer de reçu fiscal. Il est indispensable que vous déclariez à quel établissement vous souhaitez verser votre solde. **Informations sur www.iae-nancy.univ-lorraine.fr**

Le versement de la Taxe d'Apprentissage évolue en 2023 !

COMMENT NOUS VERSER LE SOLDE DE LA TAXE D'APPRENTISSAGE ?

À partir de 2023, les contributions prélevées pour le solde de la taxe d'apprentissage recouvrées par l'Urssaf ou la CMSA sont reversées à la Caisse des Dépôts et Consignations.

DU 1ER AVRIL AU 7 SEPTEMBRE 2023, C'EST VIA LA PLATEFORME SOLTéA (NET-ENTREPRISES), DÉVELOPPÉE PAR LA CAISSE DES DÉPÔTS ET CONSIGNATIONS, QUE VOUS POURREZ AFFECTER UNE PARTIE OU LA TOTALITÉ DE VOTRE SOLDE DE LA TAXE D'APPRENTISSAGE 2023 À L'IAE NANCY SCHOOL OF MANAGEMENT.

Il est primordial de « flécher » l'école sur la plateforme en suivant ces étapes :

- 1 Accéder à SOLTéA avec vos identifiants
- 2 Convertir le montant de votre solde en pourcentage
- 3 Affecter ce pourcentage à l'IAE NANCY School en Management grâce à son numéro UAI

UAI 0542482E

À SAVOIR :

L'Université de Lorraine - IAE NANCY School of Management ne seront ainsi plus en mesure de recevoir des versements directs sous forme de chèque ou de virement, ni à générer de reçu fiscal. Il est indispensable que vous déclariez sur SOLTéA à quel établissement vous souhaitez verser votre solde.

DATE IMPORTANTE

- FLÉCHAGE IAE NANCY -

du 1^{er} avril au 7 septembre 2023

sur la plateforme SOLTéA de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC)

PLUS D'INFORMATIONS SUR

iae-nancy.univ-lorraine.fr

Des innovations pédagogiques

Les mutations technologiques, les nouvelles attentes sociétales questionnent le secteur CHR. Pour répondre au mieux à ces attentes, Distech innove au plan pédagogique, avec la mise place de nouveaux modules de formation liés à la transformation digitale et à la RSE.

Tout secteur économique vit des évolutions. La filière boissons n'y échappe pas. Distech entend ainsi penser, se préparer aux évolutions potentielles du secteur. Tel est le sens des innovations pédagogiques qui ont eu cours l'an dernier au sein d'un cursus attaché à répondre au mieux aux attentes des professionnels. Le premier concerne la Licence Professionnelle Logistique et Commercialisation des Boissons avec la mise en place d'un nouveau module «Transformation digitale», sous la houlette de Josselin Filippi, un ancien de Distech Management, aujourd'hui directeur chez Murgier Distribution Etablissements nord et intervenant à l'IAE Nancy School of Management. De quoi aborder un sujet majeur pour les entreprises et faire de ces mutations technologiques en cours un facteur d'efficacité et de compétitivité, tout en menant et partageant la réflexion sur les enjeux à la fois performants et humains qui en découlent. S'interroger aussi sur les étapes d'une telle transformation, et les solutions digitales susceptibles d'apporter de la valeur ajoutée aux entreprises.

La seconde innovation concerne Distech Management, «les mondes en transition», sous la forme d'un nouveau module «La RSE appliquée à ma formation commerciale» proposé dans le cadre de la RSE, Responsabilité Sociétale des Entreprises. Tout à fait dans l'air du temps là encore, et en pleine et parfaite résonance avec les nouvelles exigences sociétales.

Qu'ils subissent cette transformation, notamment face au durcissement de la législation, ou qu'ils se remettent en cause par conviction, les clients CHR sont en demande de réponses, de conseils. Il y va en tout cas de cette fameuse, mais encore trop nébuleuse parfois, RSE. Lois, certifications, labels, mouvements de consommateurs, et attentes de ces derniers : le secteur commercial CHR est de plus en plus sollicité sur ces thèmes. Ce module permet de «mieux comprendre les enjeux liés à la RSE, les sujets RSE liés à la profession, d'en maîtriser les sujets phares (législation, labels...), d'analyser les forces et les faiblesses de son entreprise, à travers un diagnostic, d'adapter son discours commercial et de savoir mettre en oeuvre et en avant les actions possibles avec le client».



Distech Management se féminise !

Le temps du renouveau est là. Après deux années d'interruption pour cause de pandémie covid, Distech s'est à nouveau ouvert au cursus management en octobre 2022. Avec une belle nouveauté. Pour la première fois en effet, la formation, jusque là masculine, accueille deux jeunes femmes sur les six stagiaires, soit le tiers de l'effectif. Répartis chez deux brasseurs et quatre distributeurs dont deux dans le cadre de la transmission d'entreprise, ces stagiaires sont originaires de toute la France : Toulouse, Montpellier, Lyon, la Corse, Strasbourg et Luxeuil-les-Bains. Le cursus prend fin en mars 2023.



C'est parti pour les inscriptions

Les inscriptions à la formation continue et diplômante Distech Management 2023/2024 sont ouvertes. Accessible quel que soit le niveau de formation initiale, cette formation s'adresse à des collaborateurs présentant de réelles aptitudes au management, ayant trois ans d'expérience professionnelle dans la filière boissons CHD. Distech Management est compatible avec l'activité professionnelle. Ce cycle de formation est concentré sur 9 semaines. Ses objectifs? «Développer ses aptitudes à l'analyse; consolider ses connaissances, acquérir une vision globale et formalisée de toutes les fonctions de l'entreprise; développer sa dimension managériale et mesurer les résultats en s'appuyant sur des indicateurs clés». Bref, acquérir une vision stratégique du métier et consolider les compétences en gestion.

Contact :
Isabelle Kohr

Tél. 03 72 74 16 55
06 74 96 01 78
www.distech.fr

Distech fête dignement ses 40 ans

40 ans, ça se fête. Pour la formation Distech, ce fut le cas, dignement partagé par près de 180 participants, sous la présidence de Gilles Claudel, le 20 octobre 2022, à la Bellevilloise, le café lumineux, artistique et culturel du XXe arrondissement à Paris. L'événement s'est déroulé sous l'égide de Kronenbourg SAS, qui soutient depuis l'origine la formation diplômante, et de son représentant, Grégory Bonutto, vice-président CHD Kronenbourg SAS. Festif, comme il se devait, le rendez-vous n'a en rien éludé la réflexion, avec le partage de témoignages d'intervenants, d'anciens Distech, de professionnels engagés, ainsi que l'organisation de tables rondes aux thèmes d'actualité et d'avenir, notamment «l'attractivité de la profession pour les jeunes». La reconnaissance s'est également manifestée, en premier lieu auprès de Jacky Koehl, responsable pédagogique des diplômés de Distech de 2003 à 2020 et désormais retraité, auquel un présent a été remis pour sa forte implication au sein desdits diplômés et de la profession. Puis est venu le temps de la remise de diplômes aux 18 étudiants de la promotion 2021/2022, en présence de leur parrain Yann Guelorget, directeur commercial Coca-Cola Europacific Partners France, et de Sébastien Liarte, responsable pédagogique Distech, professeur des Universités, IAE Nancy et représentant de l'Université de Lorraine. Une belle occasion aussi pour Manon Wernert, la majeure de promotion, de partager son vécu.





ENTRETIEN

Ludovic Molière, Directeur National des Ventes CHD Suntory Beverage & Food France « Distech, c'est ancré en nous »

Le rendez-vous pour la remise des diplômes des promotions 2022/2023 Distech 1 et Distech Management est pris en octobre prochain avec pour parrain Suntory Beverage & Food France, la marque étant présente dans l'aventure Distech depuis sa création. Ludovic Molière, Directeur National des Ventes CHD Suntory Beverage & Food France, témoigne des liens forts unissant le groupe à Distech.

Distech News. Dès la création de Distech, Orangina s'est impliquée dans cette formation. Quelles en étaient les motivations ?

Ludovic Molière. Il y a quarante ans, dans le monde du bar, Coca-Cola émergeait, l'offre se concentrait sur des bières connues, Perrier et bien sûr Orangina, la marque iconique de cet univers. Dès que Distech a été créée, qu'il y a eu une sollicitation de participation auprès des

industriels, Orangina a répondu favorablement. Il faut dire que le format verre et le monde du bar étaient importants et cruciaux pour la marque.

DN. Les liens ne se sont jamais distendus ?

LM. La question ne s'est jamais posée de faire une infidélité à Distech. C'est ancré en nous. Entre distributeurs et industriels, les liens se renforcent sur ce qui est au fond un terrain

neutre. L'objectif de valorisation de la filière y est en tout cas partagé. Je souhaite que cela dure encore, avec des promotions fournies, que Distech continue à avoir du succès et qu'on s'adapte de plus en plus vite aux nouvelles manières de travailler et de commercer, telle que la relation digitale avec les clients. C'est important que la partie pédagogique de l'enseignement s'accapare ces mutations, ce qu'elle fait d'ailleurs.

J'ai connu différents présidents, des approches différentes, mais à chaque fois cela a bien fonctionné. C'est important que le leader s'implique ainsi.

DN. Quels bénéfices tirent vos collaborateurs de cette formation Distech ?

LM. A la différence des premières années, où la formation était réservée à la distribution, Distech aujourd'hui forme aussi des intervenants du secteur industriel. Son intérêt majeur est de permettre d'enrichir, de former, de développer les collaborateurs des deux circuits. Cela valorise aussi cette filière qui reste encore mal connue, et fait connaître tout ce pan de l'agro-alimentaire. Le deuxième avantage est de créer une connivence, un réseau chez les anciens de Distech, présents depuis quarante ans dans tous les différents groupements, chez les grossistes et les industriels. Cela crée, comme pour les étudiants, des liens et des relations à vie qui sont bénéfiques à la filière et au business.

DN. Concrètement, qu'en est-il chez Suntory Beverage & Food France?

LM. Un collaborateur, actuellement compte clé régional CHD pour le Grand Est de la France, rentre en septembre à Distech Management. L'objectif à court terme est de lui faire connaître encore mieux cette filière de la distribution CHR. Il y a six ans, un autre collaborateur ayant suivi ce cursus a fait bénéficier ses collègues de ce qu'il avait appris chez Distech Management via des groupes de travail et autres échanges...

Tout cela est évidemment positif et le fait que nous poursuivons dans ce sens prouve notre confiance dans cette formation unique.

Ludovic Molière entre en 1989 chez Orangina pour y vivre une carrière longue. Autodidacte, il a gravi tous les échelons d'abord comme chef de secteur, puis chef de vente en grande distribution, enfin en tant que compte clé hors domicile et patron de la zone nord (de La Rochelle à Besançon). Depuis vingt ans, il occupe la fonction de directeur national des ventes CHD, poste qui lui a été confirmé en 2009 lors de l'intégration d'Orangina au sein du groupe japonais Suntory Beverage & Food France.

Une entreprise leader des boissons

Suntory Beverage & Food France fait partie du groupe familial japonais Suntory, acteur majeur des boissons rafraîchissantes dans le monde, comptant plus de vingt marques en Europe et plus de 40 000 salariés dont 1 200 en France où CHD pèse plus de 20% du business.

Ses marques de boissons rafraîchissantes sont incontournables en France : Orangina, Schweppes, Pulco, Oasis, MayTea et Champomy, entre autres V Energy, Pampryl, Canada Dry, Gini, Ricqlès, Brut de Pomme. Autant de «boissons à base de fruits ou de plantes, pétillantes ou plates, au goût sucré ou amer, pour les adultes ou pour les plus jeunes» portées par la vision «Growing for Good», autrement dit «faire grandir ses activités de façon durable et responsable pour contribuer à un monde meilleur» reposant sur quatre piliers que sont le développement durable, la croissance de ses activités, l'amélioration de l'efficacité et le développement des collaborateurs.



Agenda

Promotion 2022/2023

Remise des diplômes à Paris le 19 octobre 2023

La date est d'ores et déjà à noter sur l'agenda. C'est le jeudi 19 octobre 2023 qu'aura lieu la remise de diplômes des promotions 2022/2023 Distech 1 et Distech Management parrainée par Orangina Suntory. Un rendez-vous incontournable à ne pas manquer ! Y sont bien évidemment conviés l'ensemble de la Profession, l'IAE de Nancy comme tous les anciens étudiants Distech.