

DISTECH NEWS

La lettre d'informations de Distech CHD



★ ★ ★ **TOUTE L'ÉQUIPE DE DISTECH CHD VOUS PRÉSENTE** ★ ★ ★
 ★ ★ ★ **SES MEILLEURS VŒUX POUR L'ANNÉE 2012 !** ★ ★ ★

Plus de 200 professionnels pour saluer Distech

À l'Orangerie à Strasbourg, l'événement organisé pour les 30 ans de la formation a mobilisé de nombreux acteurs des métiers de la production et de la distribution de boissons en consommation hors domicile. Retour sur ce bel anniversaire également marqué par la cérémonie de remise des diplômes de la formation implantée aujourd'hui à Nancy et de son homologue italienne.

C'est une soirée dynamique et conviviale qui a marqué les 30 ans de Distech CHD le 13 octobre dernier à l'Orangerie à Strasbourg. Quelque 200 représentants des métiers de la CHD ont répondu à l'appel de la formation, qui a choisi de fêter son anniversaire dans la ville où elle est née, sous l'impulsion des Brasseries Kronenbourg, de la Fondation de la Distribution et en lien avec l'Université de Strasbourg.

Nombreux témoignages pour la table ronde
 Parrainée par Thomas Amstutz, Président-Directeur Général des Brasseries Kronenbourg, la manifestation, conduite par un journaliste, a permis de partager de nombreux témoignages dans le cadre d'une table ronde sur le thème des "bénéfices de la formation Distech pour les étudiants et les entreprises".
 Tiphaine Duhamel, responsable du développement des ventes chez France Boissons, François Guy, PDG de l'entreprise de distribution SOREDIS, Serge Vendémini, professeur des Universités en sciences de gestion à Paris Panthéon-Assas, et Thomas



Les principaux acteurs de la profession étaient au rendez-vous à l'Orangerie à Strasbourg.

Amstutz ont tour à tour évoqué les atouts d'une formation supérieure reconnue par l'Université et bénéficiant d'une proximité inédite avec la profession. Ont pris la parole au nom de la délégation italienne pour souligner le développement de Distech en Italie, Luisa Primiceri, responsable des relations entreprises d'Italgrob, le syndicat des distributeurs italiens, et Edoardo Solei, président du consortium Horeca.it et conseiller national d'Italgrob.

Cérémonie de remise des diplômes

En fin d'après-midi, la traditionnelle cérémonie de remise des diplômes aux lauréats de la licence professionnelle en France et en Italie, ainsi que de la formation continue Distech Plus, a permis de saluer 50 jeunes professionnels aux côtés de Jacky Koehl, responsable pédagogique de la formation à Nancy, et Davide Pellegrini, directeur académique du master Eurêka à l'Université de Parme. Trois étudiants se sont distingués tout particulièrement en se classant majors de promotion : David Aucante, responsable du site France Boissons à Amiens, pour la formation Distech Plus, Marie Salvini, apprentie au sein de Nestlé-Waters, pour la licence en alternance, et Paola Fabbri pour la formation italienne. Coup de chapeau à eux !
 La clôture de la manifestation est revenue à Thierry Jacquot, Directeur de l'ISAM-IAE à Nancy. Cette conclusion a ouvert sur un cocktail, qui a permis aux participants d'échanger, et pour certains anciens étudiants de Distech CHD, de mesurer le chemin parcouru.



Les étudiants de la formation Distech Nancy et Italie sont montés sur scène pour recevoir leur diplôme.

ÉVÉNEMENT

Sommaire

- P1** Plus de 200 professionnels pour saluer Distech
- P2** Témoignage d'Alain Bouchet, Directeur de France Boissons Alpes-Provence
- P3** Regards croisés sur l'apprentissage
Questions de professionnel
- P4** Une promotion à l'horizon large
Distech CHD partenaire des Négociales
Distech CHD rayonne à Monaco et Rome



Remise des palmes académiques au P. Davide Pellegrini

Le P. Davide Pellegrini a été nommé au grade de chevalier dans l'ordre des Palmes académiques. Davide Pellegrini assure depuis près de 10 ans la direction scientifique de la licence professionnelle Distech en Italie et contribue au rayonnement de la francophonie au sein de l'Université de Parme. La cérémonie de remise des diplômes à Strasbourg a été l'occasion pour Jacky Koehl, Directeur des formations Distech, de remettre les insignes de chevalier au P. Pellegrini. Distech lui présente ses plus vives félicitations.

“Je dois une grande partie de mes succès professionnels à Distech”

Directeur de France Boissons Alpes-Provence, Alain Bouchet a connu Distech CHD à ses débuts. Major de la promotion 1983-84, son parcours au long cours dans la filière de la distribution en CHD est passionnant. Il revient ici sur son aventure professionnelle à l'occasion des 30 ans de la formation.

Dans la marmite du métier des grossistes en boissons

Je baigne depuis “tout petit” dans l'univers moderne de la distribution en CHD : celui de la bière, du vin, de tout ce qui touche aux boissons, mais aussi celui de l'alimentaire en général. J'ai commencé à faire les saisons à l'âge de 12 ans et, de fait, j'ai terminé cette année la 37^e !

Je suis passé par tous les services de l'entreprise : du balai au tri, puis à la préparation des commandes. J'ai été cariste, assuré la vente au détail en magasin, travaillé comme chauffeur-livreur en véhicule léger et poids lourd... J'ai fait de la formation technique au tirage pression, évolué comme commercial, avant de me consacrer à l'administratif, aux négociations avec les fournisseurs.

La finance, la stratégie et la direction sont venues ensuite. Concrètement, au retour de ma formation Distech, je suis devenu directeur général de l'entreprise familiale à 21 ans, puis promu président-directeur général à 23 ans. J'ai eu grand plaisir à succéder à mon père et occuper des responsabilités au sein des groupements d'indépendants (GBF et CEB) auxquels notre entreprise était associée à l'époque.

Une affaire historique

Notre entreprise date de 1920 et a connu trois dirigeants en 90 ans, dont son créateur, mon grand-père Marin Bouchet, et mon père, Marcel Bouchet. C'est lui qui a su voir avant tous ses confrères l'arrivée du tourisme d'été et d'hiver dans notre beau département des Hautes-Alpes. Depuis 1984, ma modeste personne suit la route tracée par mes aînés. J'ai été accompagné pendant des années par mon père, mes sœurs, mon beau-frère, mon cousin et mes neveux. Sans eux, rien n'aurait été possible. En 2002, toute la famille engagée au sein de l'entreprise a fait le choix de rejoindre le groupe France Boissons. Une décision importante et réfléchie, qui nous apporte chaque lendemain la certitude d'avoir de nouveaux challenges à relever.



Ancien de Distech CHD, Alain Bouchet est aujourd'hui directeur de France Boissons pour les Alpes et la Provence.

Distech, une formation proche des attentes réelles de notre profession

Quand j'ai intégré la formation, j'avais l'avantage de sortir d'un cursus universitaire économique et de connaître les bases du métier sur le terrain. Distech m'a apporté un énorme complément de formation théorique et technique sur la gestion financière, les ressources humaines et matérielles, la culture “produits” ou encore les relations avec les fournisseurs. C'est vraiment la seule année d'études pendant laquelle j'ai senti que la formation était très proche des attentes réelles de notre profession. Élève, je réfléchissais déjà aux applications à mettre en œuvre à mon retour dans ma propre entreprise. Pendant l'année de formation, j'ai trouvé des réponses et des pistes de solutions à mes questions. Aujourd'hui, je peux le dire : “ça a marché !”. C'est certain, je dois une grande partie de mes succès professionnels à Distech. À moi et à d'autres, cette formation a donné la maturité nécessaire pour prendre à bras-le-corps tous les défis.

Accompagner les évolutions du métier

Notre univers professionnel est en perpétuel mouvement. Il s'adapte aux nouvelles contraintes économiques et sociales, évolue au gré des effets de mode et de la demande des consommateurs... le tout à un rythme de plus en plus effréné. Les impacts sont importants sur toute la filière. De fait, de nouvelles organisations industrielles, distributives, commerciales, logistiques, techniques et administratives se profilent et existent déjà pour répondre aux nouvelles exigences des marchés. Nous, les distributeurs de boissons CHD, sommes dans la boucle de ce cercle vertueux. Nous devons accompagner ces changements, tout en respectant l'histoire de notre profession. D'une manière générale, je pense que pour réussir dans notre métier, il faut rester simple et respectueux de quelques valeurs fondamentales : les relations humaines, la proximité, l'environnement, la qualité des services et l'amplitude des gammes mises en marché, l'innovation et enfin la compétitivité. Vous voyez, nos aînés ont inventé le “développement durable” bien avant nous !

LICENCE PROFESSIONNELLE LOGISTIQUE ET COMMERCIALISATION DE BOISSONS

Regards croisés sur l'apprentissage

Elle a intégré Distech CHD cette rentrée à l'issue d'un DUT à Tours. Fanny Morisset, 20 ans, découvre son métier sur le terrain, toutes les trois semaines, au sein du groupe Orangina-Schweppes. Dominique Poulet est son tuteur ; responsable de secteur à Paris, il gère également le portefeuille de clients “prestige” et l'événementiel de cette grande enseigne. Tous deux soulignent les avantages d'une formation supérieure en alternance, qui pousse les jeunes vers le haut et répond aux exigences de l'entreprise.

Vous venez de débiter votre licence en alternance.

Comment s'est passée l'intégration au sein d'Orangina-Schweppes ?

Fanny Morisset : Nous avons fait nos premiers pas en entreprise début octobre. Pour ma part, mon accueil chez Orangina-Schweppes a eu lieu dès le mois de septembre avec une formation de trois jours : l'occasion de découvrir l'esprit de l'entreprise et mes missions tout au long de l'année. Ce moment privilégié m'a permis de rentrer directement dans le métier.

Quelle est la culture de votre entreprise dans le domaine de l'apprentissage ?

Dominique Poulet : Nous sommes engagés dans la voie de la formation en apprentissage depuis 1995. Pour Orangina-Schweppes, la mise à profit de ce dispositif nous permet de disposer d'une véritable pépinière de professionnels.

Aujourd'hui, environ 15 jeunes ont intégré notre entreprise à l'issue d'une formation en alternance, et notamment d'une licence en alternance à Distech CHD, et font leur chemin au sein de notre entreprise.

Nous accueillons actuellement quatre apprentis dans le secteur commercial. Tous débutent leur formation de la même manière que les responsables de secteur à leur arrivée à Levallois, notre siège. Puis, ils prennent progressivement leur envol.

Concrètement, comment s'organisent vos journées en stage ?

Fanny Morisset : Nous sommes sur le terrain ! La petite équipe dont je fais partie est d'ailleurs appelée – c'est un clin d'œil – “la force d'intervention rapide”. J'apprécie tout particulièrement d'être autonome et d'organiser moi-même mon emploi du temps. Mon tuteur m'accompagne régulièrement en clientèle, ce qui me permet d'apprendre des techniques de vente nouvelles et de progresser.

Pour moi, Distech CHD, c'est vraiment la formation que je recherchais : concrète, professionnelle et proposant des débouchés.

Un jeune professionnel qui a bénéficié d'une formation supérieure en alternance se distingue-t-il en termes de compétences ?

Dominique Poulet : Pour nous, l'accueil d'un apprenti constitue un véritable investissement pour l'avenir. Bien sûr, il y a des voies traditionnelles de recrutement, mais un jeune en alternance aura toujours l'avantage d'avoir un pied dans l'entreprise et de s'être frotté au client. Des savoir-faire que des études supérieures traditionnelles ne transmettent pas.

“La formation en alternance constitue une véritable pépinière de jeunes professionnels.”



Fanny Morisset effectue son stage chez Orangina-Schweppes à Paris. Elle est ici aux côtés de son tuteur, Dominique Poulet, responsable de secteur.



QUESTIONS DE PROFESSIONNEL

“Dépasser les frontières classiques du métier”

Directeur général associé depuis 3 ans du groupe Rega, qui réunit des entrepôts à Metz, Nancy et dans les Vosges, Gilles Claudel nous livre son point de vue sur l'évolution du métier de la vente en CHD.

Quel est votre regard sur l'avenir de la distribution en CHD ?

C'est un marché dont la mutation est en cours et va se poursuivre. Aujourd'hui, pour être compétitifs, nous devons nous ouvrir à d'autres familles de produits et inventer de nouveaux modes de fonctionnement. Par exemple, une part significative de notre évolution est axée aujourd'hui sur le vin et d'autres innovations. Pour d'autres entreprises, cela sera des familles différentes... En parallèle, nous expérimentons les services liés à l'environnement en travaillant notamment sur la récupération des huiles ou encore du verre. Dans un contexte où le prix est plus que jamais un argument essentiel, nous sommes amenés à dépasser les frontières classiques du métier.

Pensez-vous qu'une formation comme Distech CHD a un rôle à jouer ?

L'évolution des sociétés passe par la formation, qui est d'une manière générale, fréquemment organisée au sein de notre réseau. Cependant, la formule en alternance développée par Distech CHD est un atout important, car elle permet aux jeunes d'appréhender les différentes facettes d'un métier où il y a de nombreuses connaissances à maîtriser. Notre entreprise se mobilise pour donner une chance à cette filière en accueillant chaque année un étudiant en licence pro. La localisation de notre entreprise, en Lorraine, nous distingue d'ailleurs par une forte représentation du cursus Distech parmi notre force de vente : un peu plus de 50 % de nos professionnels sont issus de cette formation.

FORMATION CONTINUE DISTECH PLUS

Une promotion à l'horizon large

L'offre de Distech CHD, c'est aussi un diplôme en formation continue délivré par l'Université Nancy 2 et permettant de renforcer ses compétences pour appréhender le poste de manager opérationnel.

La nouvelle promotion Distech Plus vient ainsi de faire sa rentrée. Composée de 12 stagiaires, elle se distingue tout particulièrement cette année par la diversité géographique de ses participants, originaires de nombreuses régions de France : du Nord à la Corse, en passant par l'Alsace, les Alpes et les Alpes-Maritimes, le Centre ou encore la région parisienne.

Modes de vie et pratiques commerciales

"C'est un véritable atout pour notre promotion", commente Joseph Albertini, 29 ans, directeur de site pour la Société corse de boissons (SOCOBO).

"C'est très important de pouvoir découvrir les différentes régions à travers un prisme professionnel, car les différences de modes de vie alimentent beaucoup de niches commerciales. Il y a de bonnes idées à prendre !"

Comme ses collègues, Joseph Albertini se rend à Nancy une semaine par mois pour suivre 32 heures d'enseignement, du module de "dynamique de groupe" à l'analyse de la gestion financière. "Ce cours propose un véritable socle pour préparer un budget. Cela m'apporte un vrai confort pour exercer mon métier". Les sessions de cours se déploieront jusqu'au mois de mai pour cette promotion, où la richesse des expériences professionnelles constitue un autre point fort.



ÉVÉNEMENT

Distech CHD partenaire des Négociales

Ouvertes à tous les étudiants en formation commerciale, "les Négociales" fêtent cette année leur 23^e édition. Ce grand challenge national de la négociation commerciale, organisé par l'IUT Charlemagne à Nancy, touche chaque année près de 15 000 étudiants grâce aux sélections organisées dans 32 villes de toute la France. Pour promouvoir la formation, Distech CHD s'engage cette année comme partenaire de la manifestation, dont la finale est programmée les 27 et 28 mars prochains au palais des Congrès de Nancy. Au total, 150 entreprises apportent leur soutien à cet événement d'envergure permettant notamment de communiquer auprès de jeunes engagés dans des cycles d'études commerciales.

Un grand jeu-concours

En parallèle, Distech CHD organise un grand jeu-concours en lien avec les Négociales. Mis en ligne sur les sites des Négociales et de Distech CHD, il permet aux étudiants de mieux connaître la formation en répondant à une série de 20 questions.

À la clé pour les heureux gagnants : 1 500 euros de prix sous la forme de chèques-cadeaux. La date limite de participation est fixée au 19 mars 2012.

Plus d'infos : www.lesnegociales.com et www.distech.fr



PROMOTION INTERNATIONALE

Distech CHD rayonne à Monaco et Rome

Isabelle Kohr, au nom de Distech CHD, a fait le déplacement à Monaco pour la convention nationale C10 organisée les 27 et 28 octobre derniers au Grimaldi Forum.

À l'occasion de ce grand rendez-vous du réseau des chefs d'entreprise indépendants du secteur de la boisson, Isabelle Kohr a tenu un stand pour présenter son offre de formation aux 185 adhérents de C10.

En novembre, la formation était également représentée au meeting Italgrob de Rome.

La convention de la Fédération italienne des grossistes et des distributeurs de boissons, associée à un salon professionnel, a sollicité le témoignage de François Weber pour alimenter la réflexion d'une table ronde organisée sur la thématique économique du "crédit client".



Des invités de marque à Italgrob : Giovanni Marco Esposito (Consorzio Di.Ai.), François Weber (Distech CHD), Graziano Guazzi (Data Flow s.r.l.), Stefano Ercoli (Partesa s.r.l.), Pietro Biscaldi (Biscaldi Luigi Import Export s.r.l.), Alberto Serena (Montelvini s.p.a.), Simone Rampichini (Cribis D&B).

Distech CHD

13, rue Michel Ney - CO 75
54037 NANCY CEDEX
Tél. : 03 54 50 36 01
Fax : 03 54 50 36 03
E-mail : distech-chd@univ-nancy2.fr



DISTECH NEWS

Directeur de la Publication : F. Weber
Réalisation : www.traitudunion-com.fr
Contact : distech-chd@univ-nancy2.fr
Diffusion : 1 500 exemplaires