

Distech News



Meilleurs Vœux !

En 2013, partageons nos succès...
Bonne année!

Nouveau ! Une formation au tutorat

Un apprenti n'est pas un salarié comme un autre. Le bon accompagnement des tuteurs s'avère donc primordial. Un module de formation a été testé et créé à leur intention. Pour développer une relation gagnant/gagnant.

La formation par alternance? Un dispositif efficace. «Tout le monde s'accorde à le reconnaître», résume d'entrée François Weber, directeur de Distech, non sans signaler tout aussi rapidement que la garantie du succès passe par un «bon accompagnement» des apprenants.

De quoi justifier, s'il en était besoin, la mise en place d'une formation spécifique destinée à celles et ceux qui, un jour, seront appelés à assurer ce tutorat.

Dès le 19 septembre, une session pilote, associant une dizaine de cadres commerciaux et le responsable du développement Ressources Humaines de France Boissons, a permis de «tester

le module» proposé en live dès le mois d'octobre 2012, l'association Distech prenant en charge le coût pédagogique. Dispensée par Nadia Geraud-Latour, psychosociologue, maître de conférences associée (ISAM – IAE Nancy), en charge du diplôme universitaire management des organisations. Un apprenti ne se manage pas comme un collaborateur «lambda». Ce sont de jeunes adultes, pour qui les notions du monde de l'entreprise et du travail ne sont pas évidentes. Mais en capitalisant sur eux, en les aidant à monter en compétences, pour au final leur offrir un emploi au sein de l'entreprise qui les formés, le tuteur a donc pour missions de «transmettre des savoirs techniques, organisationnels, mais aussi relationnels et comportementaux, mais aussi la culture de l'entreprise qui les accueille». La pédagogie et le savoir-transmettre s'invitent donc logiquement dans une formation qui met aussi l'accent sur l'identification des situations de travail formatrices, l'évaluation, ou encore la posture ou comment «établir une relation gagnant/gagnant», mises en situation et exercices pratiques à l'appui. Au regard des excellents retours des premiers stagiaires tuteurs, ce nouveau levier de formation continue devrait avoir de beaux jours devant lui, «l'idée étant de l'offrir à l'ensemble des tuteurs», commente François Weber qui y voit aussi une opportunité de «valoriser la fonction de tuteur».

Sommaire

- p. 2 Le management vu par Vera Ivanaj
- p. 3 Paroles d'anciens Distech Plus
- p. 4 Paroles d'anciens Distech 1
- p. 5 Alcool et stupéfiant : un juge parle
- p. 6 International : échanges avec Moati
Intégration varoise
- p. 7 Remise de diplômes à l'italienne
- p. 8 Formation aux produits
Prix de l'innovation pédagogique

Vera Ivanaj

Enseignant-chercheur et artiste

Vera Ivanaj enseigne le management. Artiste-peintre, elle puise matière à création dans un parcours personnel et professionnel transdisciplinaire et riche notamment d'une longue expérience dans le domaine des sciences humaines et sociales.

«Connais-toi toi-même...». La célèbre formule de Delphes qu'a fait sienne Socrate, Vera Ivanaj en fait l'une des trois clés de son intervention d'une trentaine d'heures sur le management auprès des étudiants de Distech1 (lire encadré). «Le management n'est pas un métier qu'on apprend, c'est une pratique, la capacité de l'individu à donner du sens à sa propre réalité». Rien de ce que nous sommes n'est en cela négligeable. Le recours aux sciences humaines et au psychosocial est donc logique, dans une approche pluridisciplinaire qui n'exclut pas la philosophie. Professeur associé à l'ENSIC (Ecole Nationale Supérieure des Industries Chimiques) de Nancy, après avoir notamment enseigné à l'ICN Business School, Vera Ivanaj le sait bien, elle qui, à travers sa créativité artistique, «donne du sens à ce lien entre les 3 C, ceux du Corps, du Cœur et du Cerveau», en un va-et-vient indissociable du contexte dans lequel évolue l'individu.

Car Vera Ivanaj est une artiste accomplie, bien décidée, comme elle y invite les étudiants de Distech1 à mieux apprécier «le sens que l'on donne à sa propre vie sur terre». L'œuvre picturale de cette passionnée d'art, de philosophie et de psychosociologie nourrie d'émotion, de sensations, de pensée logique et d'intuition, y concourt. «Je pratique la peinture abstraite contemporaine comme une voie d'expression du sens philosophique et artistique du monde qui nous entoure, de notre vie ici et ailleurs», confie-t-elle,

en ajoutant «ce qui m'anime est de comprendre et modéliser ce qu'il y a de plus simple, de plus universel et de plus magique dans notre existence et de le faire partager, via des dessins et des formes intuitives qui restent volontairement évanescentes afin de laisser à l'individu son pouvoir d'interprétation et d'imagination». Une démarche à coup sûr précieuse pour les étudiants de Distech1 qui partagent ses interventions.



Pour Vera Ivanaj, «le management est d'abord une pratique». Pour cela, mieux se connaître et appréhender les lois qui régissent le comportement humain s'impose dans un premier temps. L'indicateur typologique de Myers et Briggs (ou MBTI) facilite cette «connaissance de soi», cette meilleure appréhension de compétences orientées vers tout type de terrain, qu'elles concernent la gestion de conflit, ou du temps, les conditions de changement...

Cette réalité intégrée, il convient – et c'est bien là l'un des objectifs de la formation – «de se préparer également au travail en équipe». Telle est la deuxième clé que propose Vera Ivanaj et qui en appelle une troisième pour qui se destine à manager: «la dimension organisationnelle», celle qui va prévaloir en entreprise et dans le monde professionnel, qui plus est dans des entreprises engagées dans des changements stratégiques où l'enseignant chercheur s'investit volontiers en tant que conseil.

2

Taxe d'apprentissage : des versements à la hausse

Sans versements de taxe d'apprentissage, la pérennité de Distech ne pourrait être assurée. La progression de ces derniers en 2012 par rapport à l'année précédente traduit la confiance des entreprises pour la formation. Tous nos remerciements vont donc aux dirigeants des entreprises qui ont fait ce choix d'un «soutien essentiel».

Laure Bomy, DG de la FNB, au comité

Laure Bomy, la présidente exécutive de la Fédération Nationale des Boissons, vient renforcer l'organe de direction de l'association Distech CHD. De quoi favoriser la synergie entre les distributeurs adhérents à la FNB et Distech en matière de formation.



En toute confiance

Ils sont tous adhérents du réseau Distriboissons. Tous ont misé sur Distech pour leur politique de formation continue. Une dizaine de journées de formation ont ainsi été dispensées, dans l'entreprise RAYMOND BOISSONS à Albi, ainsi qu'au sein du groupe MONTANER PIETRINI sur les filiales de Marseille, Montpellier et Nîmes. et ce dans le domaine du vin.

Une mission d'assistance de 9 mois en réorganisation logistique a été menée auprès de Météor Distribution.

Paroles d'anciens

Distech 1, Distech +, même combat. Même plaisir aussi d'apprendre et d'échanger, à en juger aux témoignages qui suivent.



Jérôme Bétant

Distech Plus : des pros au service de pros

Une formation à part pour la richesse des échanges d'expériences...



Julien Blanqué

«Dès ma sortie de Distech en 2000, j'ai eu envie d'y retourner». C'est chose faite pour Jérôme Bétant, l'un des chanceux de la promotion 2012 de Distech+. Cet ancien diplômé en Histoire-Géographie, «intéressé par le commerce», aujourd'hui responsable du site France Boissons de Cambrai avait déjà apprécié lors de la préparation de la Licence Pro

«les échanges sur les vécus des étudiants» en alternance. «Cela m'avait permis de toucher du doigt le métier». Les neuf mois passés dans le cadre de Distech+, à raison d'une semaine par mois, ont confirmé. «On réapprend beaucoup sur le droit du travail, du salaire, du contrat, mais les échanges sur ce que chacun des participants a pu vivre sont toujours aussi enrichissants». Et d'ajouter : «cela oblige à relever la tête du guidon, à regarder ce qu'il y a autour, à analyser son environnement

concurrentiel, les équipes, les forces et les faiblesses de chacun». Car l'autre attrait non négligeable, à ses yeux, d'une telle formation est d'«apprendre à déléguer». «C'est bien pour faire grandir les équipes».

Un sentiment partagé par Julien Blanqué, le major de la promotion Distech+ 2012. «Mes collaborateurs se sont immiscés dans cette aventure», confie ce chef des ventes de la filiale grenobloise de France Boissons qui, au-delà de cette dimension managériale de «faire faire au lieu de faire», a eu la «bonne surprise» de développer une vision macroéconomique, lors de cette formation. Ancien de la Licence Pro, lui aussi, acquise en 2001, «une formation à part pour la richesse des échanges d'expériences», Julien Blanqué a vécu ce «retour aux sources» – il est Nancéien d'origine – comme «une aventure humaine avec des participants venus de régions, d'entreprises très différentes». «Distech+, ce sont des intervenants de qualité, responsables dans le monde du CHR ou universitaires», résume-t-il, non sans «encourager aujourd'hui les jeunes à entrer à Distech». «A nous de faire vivre ce réseau». Il fonctionne en fait.

Des quatre coins de France

La formation Distech Plus, une formation continue permettant aux professionnels de la filière boissons en CHD de faire évoluer leur carrière, ouvre de plus en plus ses horizons de recrutement. La douzaine de stagiaires de la promo sortante a fait le déplacement depuis la Corse, la région PACA, la région parisienne, dle Centre, Rhône-Alpes, ainsi que l'Alsace et la Bourgogne.



Un accompagnement personnalisé

Une bonne prise en charge, un accompagnement personnalisé, bien différente en cela d'une session de formation continue lambda, et bien sûr la richesse des prestations «pédagogiques»: la formation Distech Plus séduit de plus en plus les participants qui aiment ainsi se retrouver régulièrement à Nancy.



Nicolas Riedel



Fanny Morisset

Paroles d'anciens

Distech 1: « une formation très professionnalisante »

A 21 ans, Nicolas Riedel, après avoir obtenu la licence pro logistique et commercialisation des boissons, vient d'être embauché à un poste de délégué commercial par l'entreprise qui le suivait en alternance: Olivier Bertrand Distribution (Ludres). «A l'issue d'un BTS commercial, on m'a parlé de Distech 1. Cela m'a tout de suite plu». «C'est un métier très relationnel où l'on accompagne le client dans son business, pour le développer. Quant à la formation, elle est très riche. On y apprend beaucoup, et pas seulement à être des vendeurs de produits». Droit, économie en prime, cette formation a séduit Nicolas, au point qu'il obtienne la licence avec mention Bien et termine deuxième de la promotion. De Paris où elle a été embauchée, elle aussi, en CDI, chez Orangina Schweppes, Fanny Morisset dit «avoir énormément appris à Nancy». «Distech 1 est une

formation très professionnalisante, du fait que les enseignants sont de vrais professionnels. L'acquisition d'autres matières permet d'avoir une vision générale du bar. Je peux y parler des distributeurs, des autres acteurs. Cela rend mon discours plus légitime et crédible au quotidien».

C'est après un DUT Techniques de Commercialisation agro-alimentaire (Tours) et une année comme assistante de langue en Algérie, que Fanny a intégré Distech 1. «J'ai été séduite dès que deux anciens élèves sont venus porter le message à l'IUT». Nouvelle preuve de l'efficacité du réseau Distech. Les atouts majeurs de Distech 1, aux yeux de Fanny? «L'alternance, le fait qu'elle soit unique en France et qu'elle prépare à un métier riche et convivial» autour de produits nobles ou de marques prestigieuses.

4

Des candidatures d'abord lorraines

Plus des deux tiers des candidatures à Distech 1 proviennent de la Lorraine. Une tendance qui mérite un rééquilibrage, quand on sait que les deux tiers des entreprises d'accueil se situent elles, hors de la région Lorraine. En tout cas, le goût du challenge, l'ouverture d'esprit, la capacité relationnelle, la qualité du cursus académique constituent les critères premiers de sélection de tout postulant, lorrain ou non.

Promo entrante...

22 étudiants ont intégré à la rentrée 2012 Distech 1. Les deux tiers suivent leur formation en alternance dans la distribution – une dizaine chez France Boissons, deux chez C10, cinq chez Distriboissons, un chez un indépendant. Quatre découvrent le monde de l'industrie: trois chez Coca Cola Entreprise et un chez Heineken Entreprise.

... et promo sortante

Un mois après l'obtention du diplôme, près de 62% des 21 étudiants de la dernière promotion Distech 1 ont trouvé un job dans le secteur d'activités pour lequel ils ont été formés et notamment dans leur entreprise d'origine. 10% poursuivent un cursus universitaire. Quant aux autres auxquels un poste avait été proposé, ils recherchent une autre opportunité de travail.

Focus

Alcool et stupéfiant : une magistrate passe le message



Magistrate, Cécile Hartmann se plaît depuis une vingtaine d'années à partager son savoir juridique avec les promotions Distech 1 et Distech +.

La prévention sur les risques liés à l'alcool et aux stupéfiants est notamment à l'ordre du jour.

Substitut général à la Cour d'Appel de Colmar, après avoir présidé le Tribunal de grande instance d'Epinal, Cécile Hartmann se définit volontiers comme «une addictée de la formation» et ne cache pas sa joie de partager chaque année le cursus des étudiants de Distech 1 et des professionnels de Distech+. Les sujets traités? «Le droit des débits de boissons», pour faire simple. Avec les premiers, Cécile Hartmann allie théorie et pratique. Les seconds découvrent les dernières évolutions de la législation et de la jurisprudence en la matière. «Plutôt que de faire des longs discours», Cécile Hartmann choisit la mise en contact directe avec la réalité. Lors d'audiences par exemple où sont poursuivies des personnes pour conduite en état d'ivresse. «Je veux les faire mûrir au plus vite». Pas de propos moralisateurs donc à destination des Distech 1, mais la découverte de l'embarras de certains avocats pour défendre les jeunes poursuivis, des risques encourus : de l'inscription sur le casier judiciaire à l'emprisonnement parfois, «jusqu'à trois ans pour délit de fuite», en passant par l'annulation du permis de conduire en cas d'une récidive dans l'année, alors que la conduite sous l'empire d'un état alcoolique sans circonstances aggravantes (pas d'accident par exemple) est, elle, punie jusqu'à deux ans d'emprisonnement et la perte de 6 points sur le permis de conduire.

«Les étudiants vont chercher eux-mêmes les peines potentielles», explique la magistrate qui dit «parler rarement d'alcool». «Ces étudiants sont des jeunes dynamiques, qui seront obligés de faire du chiffre d'affaires, de conduire beaucoup, ils vivent donc des situations à risques». Entre note d'audience et échanges éclairés, les voilà donc prévenus! Pour Cécile Hartmann, un autre aspect mérite d'être développé. «La nécessité, dans ce type de métiers, de protéger le palais, pour une dégustation fine des vins». Exit donc les stupéfiants, et tout autre abus! Enfin, et c'est tout aussi important, «ils restent les seuls interlocuteurs avec les débitants de boissons, et ont donc pour vocation de les rendre attentifs aux risques qu'ils prennent, de les éduquer». «Le droit des débits de boissons est très compliqué, très contraignant. Il n'est pas facile d'ouvrir un tel commerce de type familial, mais intégrant les contraintes de la lutte contre l'alcoolisme». D'où l'intérêt de cette formation, appréciée des Distech+ pour lesquels Cécile Hartmann cherche «tout ce qui juridiquement peut les intéresser : droit du travail, affiches, fin et renouvellement de bail...»

5

Postulants à la licence pro : 23 % de hausse !

La communication a payé. Ils étaient cette année 126 à postuler à une entrée en licence pro à Distech1. Soit une hausse de 23 % par rapport à 2011. Nul doute que le challenge commercial proposé aux étudiants a pesé dans la balance, les poussant à se dépasser pour passer le message dans leur établissement d'origine. 52 % des dossiers collectés proviennent de cette opération qui, ce n'est pas rien, avait pour 1^{er} prix la somme coquette de 300 euros.

La profession n'est pas en reste, le réseau des anciens ayant, lui, généré 10 % des dossiers de recrutement. Un axe à développer à coup sûr à l'avenir, via – pourquoi pas? – la mise en place, lors des visites d'écoles, d'équipes associant élèves et entreprises.

« La nouvelle révolution commerciale » selon Philippe Moati

Professeur d'économie à l'université Paris-Diderot, coprésident de l'Observatoire Société et Consommation (Obsoco), Philippe Moati animait en mars dernier une conférence passionnante sur « La nouvelle révolution commerciale ».

Trois idées forces se dégagent des propos de Philippe Moati, ex directeur de recherche au Crédoc, et de cette « nouvelle révolution commerciale » en cours. La première envisage le passage du commerce de masse au commerce des personnes qui s'exprime par une mutation des comportements de consommation dans leur ensemble. « D'un commerce naguère surtout préoccupé d'écouler efficacement des produits selon une logique industrielle de masse, on passe à des mécanismes visant à mieux répondre à des attentes plus personnalisées », explique Philippe Moati. Le consommateur attend en fait une reconnaissance et un service autant qu'un produit. Illustration ? Nespresso, qui, arrive à transformer l'acte d'achat en acte de plaisir, une expérience à vivre, bref, un moment où le consommateur se sent résolument un client privilégié. Conséquence : « il faudra satisfaire une multitude de niches de clientèle aux aspirations bien distinctes. Nous sommes entrés dans l'ère du commerce de précision ».

La deuxième s'exprime par la mise en vente non plus seulement d'un produit mais surtout d'un service dont le produit est le support. Exemple ? Apple qui a révolutionné l'informatique en son temps, puis la musique avec l'iPod et l'iTunes, et le multimédia avec l'iPhone et l'iPad. Désormais, le produit n'est plus seulement un objet que l'on possède, mais un outil que l'on achète

pour mieux profiter des services associés. La restauration rapide confirme, avec l'apparition des box et autres emballages nomades, mais aussi la création de concepts où le client choisit lui-même ce qu'il va mettre dans son sandwich ou sa salade. Il en va de même dans la grande distribution, avec les expériences réussies de drive. Sur la base d'une liste de course préétablie et personnalisée, la corvée des courses devient un jeu d'enfants...

La troisième porte sur l'impact d'internet qui a largement fait évoluer les pratiques de consommation au quotidien. Mieux informé, le consommateur partage ses expériences d'achat en ligne via les réseaux sociaux, mais aussi au sein même du magasin. A la clé, des bons de réduction et de privilèges sur les sites de marque ou sur les sites de ventes privées... De quoi encourager le zapping et inciter la distribution classique à multiplier les initiatives pour apporter une réponse imaginative aux changements de comportement des consommateurs.

Si vous souhaitez aller plus loin : « La nouvelle révolution commerciale » Philippe Moati, éditions Odile Jacob 2011.



Jacky Koehl

Intégration varoise

6

Carqueyranne dans le Var. Tel fut le cadre du séminaire d'intégration de la promotion Distech 1 2012. L'occasion de faire connaissance durant trois jours où la convivialité n'était pas absente et où il fut aussi

question, entre autres, d'une sensibilisation à la prévention et de consommation responsable. Chacun a pu s'exprimer dans le cadre d'ateliers théâtraux, avec production de sketches en fin de séjour. Formateur !



A l'agenda

Le rendez-vous diplômant de Parme

Le 29 novembre dernier, les diplômés français de la licence professionnelle logistique et commercialisation de boissons, ainsi que les diplômés de la formation continue Distech Plus ont retrouvé à Parme leurs collègues italiens de la Faculté d'économie de l'université de Parme. Objet du rendez-vous partagé par l'organe de direction de Distech CHD: la traditionnelle remise de diplômes organisée en alternance en France et en Italie.

Loïc LATOUR, Directeur Commercial CHD, représentant la société Heineken Entreprise qui parrainait cette promotion 2012



Formation aux produits : des entreprises engagées

L'idée est excellente : donner du temps aux étudiants de Distech 1 pour qu'ils découvrent, affinent leur connaissance, et valorisent à terme les produits. Plusieurs entreprises ont fait ce choix judicieux, ouvrant des horizons professionnels aux jeunes commerciaux.

Les Domaines Michel Picard reçoivent ainsi sur 3 jours les apprentis en Bourgogne.

A Strasbourg, les brasseries Kronenbourg, accueillent les jeunes durant deux jours. Au programme : les techniques de tirage de la bière à la pression, ou l'art du bon demi. L'art du bon Espresso s'acquiert, lui, à Nogent-sur-Marne, dans la région parisienne, également deux jours durant, cette fois chez Lavazza partageant ainsi les fondamentaux du café Espresso. Enfin Baccardi-Martini France consacre deux jours à une formation produits dédiée, elle à Saint-Ouen, à sa gamme de spiritueux. L'éventail est, on le voit, des plus ouverts et fort instructif. Que toutes ces entreprises soient ici remerciées de cet engagement.



8

Prix de l'innovation pédagogique du fonds ICN Business School

Cette année, le prix a été attribué à Monsieur Jacky KOEHL, Maître de conférences des universités et responsable pédagogique des diplômés DISTECH.

«Ce projet se caractérise par la combinaison originale d'une démarche stratégique prospective et d'une animation fondée sur la participation active, puisque le séminaire est le résultat d'une véritable co-construction avec les participants qui, ensemble mais sous l'impulsion méthodologique des enseignants ICN et en mobilisant des outils générant une pensée créative et fluide, élaborent de vrais « délivrables » : livre blanc, plan stratégique, projet d'unité, etc.»

Toutes nos félicitations pour cette distinction !

Distech News

Directeur de la Publication : F. Weber
Réalisation : www.typo-and-co.lu
Contact : distech-chd@univ-nancy2.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 : distech-chd@univ-nancy2.fr

