



DCF

Newsletter
Mai 2015

Orléans

n° 08

PLÉNIÈRE DU 15 AVRIL 2015 - CNC

**ISS partenaire du 54^{ème} Concours National de la Commercialisation
Épreuve écrite du jeudi 26 mars 2015**



La 54^{ème} édition du Concours National de la Commercialisation (CNC), créé par les Dirigeants Commerciaux de France (DCF), met de l'avant la cohésion du territoire grâce à un nouveau partenaire : ISS. Organisé chaque année sous l'égide du Ministère de l'Éducation Nationale et du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, le CNC s'adresse aux étudiants de la fonction commerciale, Bac +2/3 et Bac+4/5. Jeudi 26 mars, date de l'épreuve écrite nationale, près de 9 000 étudiants issus de 250 établissements de formation commerciale, notamment des écoles de commerce Bac+2/3 et Bac+3/4 et la participation d'élèves de BTS/IUT, ont passé l'épreuve écrite ont apporté leurs réponses à la problématique commerciale posée par ISS : le Cross Selling.

L'épreuve écrite du 26 mars a marqué le début de cette compétition nationale. S'en suivront des épreuves orales localement et des sélections régionales qui mèneront à une sélection par jury des 6 finalistes – 3 par catégorie. Ces 6 étudiants défendront alors leurs propositions et réponses au cas proposé à l'oral.

Quelques chiffres pour 2015 sur Orléans :

- 10 centres de formation ont participé
- 133 candidats à l'écrit
- 8 candidats retenus pour l'oral
(6 en bac+2/3 et 2 en Bac+4/5)



Les DCF Orléans ont organisé l'épreuve orale le 15 avril 2015 à l'ESCEM d'Orléans. Les étudiants sélectionnés pour l'épreuve orale ont brillé par la qualité de leur prestation et leurs propositions ont ouvert le débat à la problématique du Cross Selling. Les lauréats sont pour l'édition 2015 :

Bac + 2/3

1^{ère} : Oriane BEROLDY (Lycée en Forêt)
 2^{ème} : Abigaëlle Seneels (CFAI Centre)
 3^{ème} : Kévin FRANCI NADE (Lycée Ste Croix Ste Euverte)
 Marine DRAPIER (Lycée Jean Zay)
 Adrien BESSA (Lycée St Paul)
 Graziella BALZARD (ESCEM)

Bac + 4/5

1^{ère} : Leslie VINCENOT
 (Cité Formation)
 Niry CLERC (IAE)

Après l'oral de ce concours, les membres du réseau DCF Orléans se sont retrouvés autour d'un cocktail dînatoire pour clôturer cette soirée.

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication DCF Orléans

EDITO

Encore un grand CNC !

Le Concours National de la Commercialisation est un grand moment dans la vie du mouvement DCF, puisqu'il nous permet d'être en prise directe avec la jeunesse de notre pays. Les étudiants en commerce travaillent à l'écrit sur un sujet élaboré conjointement entre la Fédération DCF et le partenaire national, et les meilleurs d'entre eux nous présentent à l'oral leur travail.

A chaque édition, certains jeunes sortent vraiment du lot et on leur imagine volontiers une grande carrière commerciale. Mais en réalité, combien préféreront s'orienter vers le marketing ou d'autres fonctions jugées plus valorisantes ? Une majorité d'après les résultats du CNC 2014...

C'est pourquoi le mouvement DCF a lancé une grande campagne de promotion de la culture commerciale en France (www.madcc.fr) pour que les étudiants prennent conscience de l'intérêt de nos métiers du commerce et de la vente.

Les DCF Orléans apportent leur pierre à l'édifice en continuant à recruter des DCF Juniors pour leur permettre d'enrichir leur expérience et leur vie professionnelle, et ainsi devenir eux-mêmes des ambassadeurs de la culture commerciale si nécessaire à notre pays.

Philippe VAGINAY
Président

www.dcf-orleans.fr

Le réseau des managers de la performance commerciale.

PLÉNIÈRE DU 25 MARS 2015 - BARCAMP

BARCAMP afterwork avec Orange : Objets connectés, nouvel eldorado ?

Le 25 mars 2015 à 18h30, les membres de l'association DCF Orléans se sont donnés rendez-vous chez **Orange** pour une plénière consacrée aux **"Objets connectés, Nouvel Eldorado"**.

Pour sa troisième édition, le bar camp Orange a réuni une trentaine de personnes. Le principe est toujours le même : un thème est défini, cette année "les objets connectés", puis l'équipe d'Orange fait une présentation du thème et des produits via un diaporama, enfin par petits groupes, les membres DCF discutent autour du thème en apportant leur point de vue durant une vingtaine de minutes. Puis c'est la mise en commun des idées rapportées par chaque groupe.



Voici les différentes questions et réflexions sur le thème des "objets connectés, nouvel eldorado" :

Questions :

- Quel sens à l'objet connecté?
- Big Brother? (Axa et les points au bons conducteurs, quid des mauvais ?)
- Risque d'isolement des ultras connectés? Risque d'addiction?
- Subi ou volontaire? Le libre arbitre est-il possible ?
- Quelle utilité?
- Et les ondes? la sécurité des données?

Réflexions :

- Nous sommes tous des addicts de nos smartphones...
- Des domaines évidents : la santé, la sécurité
- Nécessité d'éduquer pour en faire bon usage
- Rester maître de l'usage
- Connecté/déconnecté

Pensées philosophiques...

- Les objets se connectent, les humains se déconnectent
- Le monde connecté éloigne les gens proches et rapproche les personnes éloignées
- Une révolution d'usages peut être pas une révolution tout court
- Le marché fera le tri !

Enfin, la soirée s'est terminée autour d'un cocktail dînatoire et des pôles de démonstrations de ces "objets connectés", où les membres ont pu continuer d'échanger leur point de vue.



Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication DCF Orléans

COMMISSION RECRUTEMENT

Rejoignez le réseau DCF

- Vous souhaitez **partager et réfléchir autour de thématiques commerciales** et **participer à la promotion de la fonction commerciale**
- Vous voulez **être acteur du développement** de la performance commerciale locale
- Vous êtes convaincu qu'un engagement actif et professionnel vous permettra de **développer votre réseau** (dirigeants, cadres commerciaux...)
- Vous désirez **participer activement à nos événements** :
 - Nos Plénières : visites d'entreprises, BarCamp...
 - Le **BestCom** (conférence annuelle autour d'une thématique sur le développement commercial)
 - La **SNPC** (Semaine Nationale de la Performance Commerciale),
 - Le **CNC** (Concours National de la Commercialisation)

Christian MOREL

Responsable de la commission Recrutement



PLÉNIÈRE DU 18 FÉVRIER 2015

Visite de l'entreprise BERNARDI

Le 18 février 2015 à 18h30, les membres de l'association DCF Orléans se sont donnés rendez-vous à l'entreprise BERNARDI à St Jean de la Ruelle pour cette deuxième plénière de l'année.

Cette entreprise familiale, créée en 1955 à St Jean de la Ruelle est spécialisée dans la métallerie, ferronnerie et serrurerie avec pour activité principale la fabrication et la pose de portails et clôtures. Puis elle a su se diversifier pour conquérir de nouveaux marchés : acquisition de DELALU spécialisée dans la fabrication d'aluminium en 1991. En 1995, l'entreprise se développe vers un nouveau secteur d'activités : les stores et les fermetures industrielles (volet roulant et battant, stores, menuiserie Alu ou PVC, portail, clôture, porte de garage et automatisme).

Aujourd'hui la société BERNARDI, dirigée par Cyril de Rochefort, prend en charge vos projets de la conception à l'installation. Elle propose également un service de dépannage et maintenance des portails automatiques. L'entreprise est reconnue pour son savoir-faire technique en serrurerie, la qualité de ses prestations et le respect de ses engagements. Elle met ses compétences à votre service pour donner vie à vos projets.



Cette année, BERNARDI fête ses 60 ans !



Nous avons été accueillis dans le hall expo BERNARDI par Cyril de Rochefort, chef d'entreprise et Jonathan GIRAULT, technico-commercial et DCF Junior Orléans ainsi que par M. Jean-Philippe CHENET, chef du service fermetures et M. Jean-Yves KERFERS, technico-commercial.

La soirée a commencé en retraçant l'historique de l'entreprise depuis sa création en 1955 par M. Robert BERNARDI, la reprise de l'activité en 1985 par son fils M. Gérard BERNARDI, qui l'a revendu à M. Cyril de ROCHEFORT en 2010. Puis ils nous ont présenté les produits de fermetures et protections solaires présents dans ce hall destiné essentiellement aux particuliers. Puis, nous avons poursuivi par la visite du bureau d'étude où sont réalisés les plans et conception des ouvrages métalliques qui seront ensuite fabriqués dans leur atelier. Nous avons fini par la visite de l'atelier de fabrication où nous avons pu voir des ouvrages en cours de réalisations. Les membres ont apprécié tout particulièrement ce lieu car peu d'entreprises de nos jours fabriquent encore leurs propres produits. Enfin, nous sommes retournés dans le hall expo où un cocktail nous attendait pour fêter avec l'entreprise leur 60^{ème} anniversaire.

Enfin, la soirée s'est terminée dans le restaurant HIPPOPOTAMUS de Saran où Rodolphe, responsable du restaurant et membre DCF Orléans nous avait réservé un bel accueil ainsi qu'un bon repas. Ça a été l'occasion pour le président DCF Orléans, Philippe VAGINAY, de remettre aux membres ainsi qu'à M. de ROCHEFORT le livre MANIFESTE qui présente notre association.

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication

PLÉNIÈRE DU 21 JANVIER 2015

Soirée "Spéciale Membres"

Le 21 janvier 2015 à 18h30, les membres de l'association DCF Orléans se sont réunis au Novotel à St Jean de Braye pour leur première plénière de cette nouvelle année. Cette soirée spécialement concoctée pour eux a été l'occasion de mieux se connaître.

En effet, un jeu que l'on peut appeler désormais "**Que sais-tu de moi ?**" a été mis en place et animé par Olivier DARRAS de Cité Formation. Le but du jeu étant de faire des petits groupes de 5 personnes autour d'une table et dans un temps donné, une personne est présentée par les quatre autres. À la fin du temps imparti, le membre décrit, doit donner un jeton à celui qui le connaît le mieux. Ensuite dès que toutes les personnes d'une même table ont été présentées, on formait de nouveaux groupes de 5 personnes et nous recommençons les présentations. Trois tours se sont déroulés et les joueurs ayant gagné un maximum de jetons ont été récompensés par des petits cadeaux à la fin du jeu.

Nous remercions Olivier DARRAS pour son animation, mais également Eric ARBANERE de Saveurs Matic, qui nous a prêté ses jetons de machines à café ! Puis, le président, Philippe VAGINAY, a intronisé Hugo MARY, un nouveau DCF Junior qui a été parrainé par Jonathan GIRAULT de l'entreprise BERNARDI. Enfin, la soirée s'est terminée dans le restaurant du Novotel, où les membres ont pu continuer de discuter ensemble et mieux se connaître.



Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication



PLÉNIÈRE DU 17 DÉCEMBRE 2014

Assemblée Générale DCF 2014

Le 17 décembre 2014 à 18h30, les membres de l'association DCF Orléans se sont réunis en assemblée générale au Novotel à St Jean de Braye. A l'ordre du jour notamment, l'exposition par le président de la rétrospective des réunions plénières de l'année écoulée, en revenant sur les moments forts comme le CNC ; l'activité des membres du CODIR, le congrès national de Biarritz ou encore la présence de l'association sur les réseaux sociaux comme notre blog ou Facebook.

Le président, Philippe VAGINAY, présente les projets à venir pour l'année 2015 :

- le planning des plénières pour 2015
- Les temps forts 2015

Le mot de la fin de Philippe VAGINAY s'est voulu porteur d'un message positif à l'orée d'une nouvelle année qui promet d'être dynamique pour les membres de l'association, avec un souhait de toujours recruter de nouveaux membres DCF.

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication

PLÉNIÈRE DU 12 NOVEMBRE 2014

Visite des Crudettes

La mission des CRUDETTEs est de stimuler la consommation des produits frais, prêts à l'emploi à base de végétaux, qui concilient praticité, plaisir et équilibre nutritionnel, pour tous et dans tous les circuits de distribution. Les CRUDETTEs, filiale du groupe LSDH, fabriquent et commercialisent depuis 1985 des salades et légumes frais prêts à l'emploi, des salades snacking à sa marque et pour les marques distributeur en Grande Distribution et se développent également en Restauration Hors Domicile avec des produits solution service pour de grandes enseignes de la restauration. Aujourd'hui, 550 personnes réparties sur 2 sites (Châteauneuf-sur-Loire 45 et Cabannes 13) produisent 22 000 tonnes de produits finis pour un CA de 84M€.



Cette soirée a commencé par la visite de l'usine en deux groupes, un pris en charge par Géraldine COLLET, directrice du Développement et l'autre par Alexandre DAVID, chef de projet RHD QSR. Pour accéder à l'usine, nous nous sommes équipés de polaire chaude, de charlotte, de sur-chaussures. Puis lavage de main et passage dans une zone de lavage de chaussure. C'est bien la preuve d'une entreprise de qualité qui est très à cheval sur les règles d'hygiène et de sécurités sanitaires.

Durant une heure environ, nous avons suivi **le processus de conditionnement de l'usine en 6 étapes :**

- Réception
- Parage
- Flux
- Ensachage
- Colisage
- Expédition

La soirée s'est poursuivie par la présentation de l'entreprise dans une salle de conférence animée par Géraldine COLLET.

Dates clés :

- 1985 : création de la première unité de production Les CRUDETTEs à Cavillon (64)
- 1988 : création de la deuxième unité de production à Châteauneuf-sur-Loire (45)
- 2013 : reprise des CRUDETTEs par la Laiterie de St Denis de L'Hôtel

Quelques chiffres :

- 90 % des livraisons jours sont livrées avant 22h dans toute la France pour une mise en rayon le lendemain matin pour l'ouverture des magasins
- 1,5 jour de stock de matière première
- 1,5 jour de stock de produit fini
- Chiffre d'affaire 2013-2014 : 84 M€ en constante progression

Caractéristiques de leur métier :

- Produit ultra frais, ultra périssable
- Flux hyper tendu
- Industrie de main d'œuvre
- Marché d'offre
- Géraldine COLLET a terminé sa présentation par la décomposition du prix de revient du produit fini :
- Matière première : 40 %
- Main d'œuvre directe : 20 %
- Frais fixe : 20 %
- Emballage : 10 %
- Transport : 10 %

Nous comprenons que le prix de vente dépend principalement du coût de la matière première qui varie selon l'offre marché. C'est à ce niveau que se bat quotidiennement l'entreprise. Enfin, la soirée s'est clôturée autour d'un repas dans le restaurant Le Dauphin de St Denis de L'Hôtel. Les échanges se sont poursuivis et tout le monde était ravi de cette soirée !

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication

PLÉNIÈRE DU 15 OCTOBRE 2014

Soirée BEST'COM

“Être acteur de sa réussite dans un monde incertain”, était le thème de notre soirée spéciale Best'Com qui a réuni près de 180 personnes, salle Montission à St Jean le Blanc. Cette soirée a débuté par la présentation du réseau DCF par Philippe VAGNINAY, Président des DCF Orléans. Puis, le maire de la commune M. Christian BOIS, invité d'honneur, nous a présenté sa ville. Enfin, Karine PRIGENT, présidente DCF Région Centre a indiqué le déroulement de cet évènement et l'a animé.

En première partie de soirée, Olivier SOUDIEUX, ancien chef de projet durant 12 années et passionné de montagne, était notre intervenant principal de ce sujet. Aujourd'hui, c'est un alpiniste, un aventurier. Il organise des conférences et formations en prenant des exemples de ses expériences personnelles pour les adapter au monde de l'entreprise. En partant de la problématique : “Comment avancer dans un monde sans garantie ?”, il a su nous apporter des éléments de réponses en nous racontant sa traversée de l'Himalaya, tout en projetant des photos de son parcours sur un écran géant. Pour lui, les points clés pour réussir dans ce milieu sont :

- **La sérénité et l'illusion** = permettent de se positionner entre performance et bien-être, c'est donc l'équilibre. Cet état est le point de départ vers la réussite.
- **Le besoin d'agilité** : avec un objectif défini et stable dans le temps, il faut savoir choisir les bons outils appropriés aux anticipations de façon à s'adapter à toutes les situations = solutions flexibles dans un monde incertain, c'est ce qu'il appelle l'adaptation constante
- **L'orientation** : cette adaptation constante implique :
 - Recherche de repère approximatif
 - Action rapide
 - Gestion rigoureuse des ressources
 - Réitérer cette démarche = changer de cap, revenir en arrière

Plus ce cycle est rapide, plus on va avancer et plus on va être performant

- **La flexi-priorité constante** : définir les priorités pour être plus performant à tout moment et être dynamique. Ces priorités doivent évoluer lors de changement de l'environnement pour être réactif.

Puis, il a montré que dans ces aventures, il faut savoir :

- Partager et parler avec ses collaborateurs
- Cultiver un état d'esprit spécifique pour différencier et partager des idées
- Définir les objectifs afin qu'ils soient compréhensibles par tous
- Prendre du recul lorsque l'on a « la tête dans le guidon » : s'aérer l'esprit, décompressé pour être plus lucide et plus performant lors du retour sur un projet

En conclusion, il met en avant le fait que le manque de sens conduit à l'échec. Il conseille donc de se poser les questions suivantes lorsque nous voulons atteindre un objectif : pour quoi ?, où ? et comment ?, car pour lui, soudés par le sens on réussit même avec des moyens limités.

En seconde partie, une table ronde réunissant des dirigeants a permis de continuer la discussion et de partager d'autres idées et points de vue.

Rappel des participants à la table ronde :

- M. Benoît AIGLON, directeur général EXEO PROMOTION
- M. Frédéric BOUGEANT, coach FLEURY LOIRET HANDBALL
- M. Samuel POISSON, directeur general BELLIER
- M. Guillaume JULIEN, directeur ressources humaines MAQUET SA
- M. Mike TAVARES, directeur commercial EMKA ELECTRONIC
- M. Olivier SOUDIEUX, grand témoin

Lors de ce débat, Karine PRIGENT a su poser des questions aux invités sur l'évolution dans un monde incertain des entreprises. Les réponses diverses et variées des intervenants et les échanges avec le public ont permis de confronter les points de vue, ce qui a dégagé des pistes de réflexion à approfondir pour aborder le futur de manière plus sereine.

Enfin, la soirée s'est clôturée autour d'un cocktail dînatoire. Les échanges se sont poursuivis et tout le monde était ravi de cette soirée !



Merci à nos partenaires !

CALENDRIER DES PLÉNIÈRES 2015

20 mai	Visite de l'Aéroport de St Denis de l'Hôtel	Ouvert au public, sur invitation
17 juin	SNPC 2015 ou Visite d'entreprise	Ouvert au public, sur invitation
3 juillet	Soirée d'été	Sur invitation uniquement
16 septembre	Conférence "Vente Directe"	Ouvert au public, sur invitation
7 octobre	Best'Com "spécial 50 ans" DCF Orléans	Ouvert au public, sur invitation
18 novembre	Assemblée Générale DCF Orléans	Sur invitation uniquement
16 décembre	Visite d'entreprise	Ouvert au public, sur invitation

Ces dates et thèmes sont communiqués sous toutes réserves.

Les DCF Orléans peuvent modifier ce programme selon les actualités et les disponibilités des entreprises accueillantes.

TRIBUNE MEMBRE

UGO MARY - Conseiller Patrimonial



Bordelais débarqué à Orléans il y a plus d'an, juriste de formation, à priori rien ne me prédestinait à intégrer les DCF Orléans... Et pourtant ! Il paraît qu'au bout de 5 réponses à "Pourquoi", on arrive au bout d'un raisonnement. Je propose une réadaptation afin de me présenter à vous :

Pourquoi Orléans ?

Après avoir obtenu mon Master I en Entreprise et Droit des Affaires à Bordeaux et avoir passé 21 ans de ma vie dans cette (magnifique) ville, une envie de changer d'air m'a pris. Le choix qui m'a guidé a d'abord été la réputation du Master II Droit et Gestion de Patrimoine Privé à Orléans. Je ne regrette pas d'avoir troqué les Landes pour la Sologne et les vignes pour les champs de céréales.

Pourquoi la Gestion de Patrimoine ?

Ouvert d'esprit et curieux de nature, j'ai souhaité m'ouvrir à d'autres matières que celles du droit. La découverte de la finance et de la relation commerciale m'ont attiré vers cette profession à la fois vaste et pointue. Le droit n'est jamais très loin puisque lorsqu'on touche du doigt l'ingénierie patrimoniale, les problématiques civiles et fiscales sont souvent prédominantes.

Pourquoi Allianz ?

En Master, nous avons abordé la Gestion de Patrimoine avec une vision transversale, basée sur l'expertise et l'écoute du client. J'ai eu la chance d'intégrer un groupe, et plus particulièrement Allianz Expertise & Conseil, qui est imprégné des mêmes valeurs. Nous avons tous les outils à disposition pour offrir un conseil adapté et des solutions sur mesure.

Pourquoi les DCF ?

Découvert par hasard, j'ai tout de suite été conquis par la démarche de l'association. N'étant pas de la région, l'association me permet tout d'abord de mieux connaître le tissu économique du bassin orléanais. Ayant plusieurs fois participé à des associations notamment dans le cadre de festivals, l'esprit convivial et chaleureux m'ont permis de très vite m'intégrer dans les DCF. La transmission du savoir et l'entraide sont des valeurs que je partage avec les DCF.

Pourquoi pas ?



Ugo MARY

Allianz Expertise & Conseil
Conseiller Patrimonial
Membre DCF Commission recrutement
ugo.mary_2@allianz.fr
06 76 85 56 30
www.reseau-experco.fr

www.dcf-orleans.fr