

THIERRY DIETSCH, OU LE PLAISIR DE TRANSMETTRE

En tant qu'intervenant, Thierry Dietsch offre tout ce que l'on apprécie dans les écoles de commerce: une vaste expérience, de la réussite, et le plaisir de partager. Un parcours de quinze années dans la grande distribution l'a conduit de la gestion de rayon à la direction de département en passant par la formation de manager et la relation client. Au sein de son enseigne, il a proposé d'accélérer le développement de l'offre en produits locaux. On ne parlait pas encore de locavore et les circuits courts, pour beaucoup, étaient un concept un peu marginal. Sa direction n'étant pas encore convaincue,



Thierry a mis l'idée en pratique. Il a pris sa liberté et a créé Doubs Direct à Besançon, un magasin spécialisé dans la vente de produits de notre région (épicerie, boissons, produits frais, artisanat...). Depuis, l'histoire lui a donné largement raison. Doubs Direct est un commerce florissant... mais accaparant. «J'avoue que j'interviens à IMEA aussi pour cette raison. J'ai besoin de sortir un peu du magasin. Enseigner, transmettre, donne un précieux recul. Mon sujet est la gestion des stocks. Le libellé ne fait pas rêver mais un cours bien fait peut rendre le sujet tout à fait vivant. On doit être capable d'intéresser tout

le monde. C'est ce que j'apprécie à IMEA. Il y a un état d'esprit généreux. On veut que personne ne reste sur le bord de la route. À nous d'imaginer les moyens d'y parvenir. Et l'on veut aussi que les étudiants se sentent bien. Notre taux de réussite est excellent¹ mais ce qui nous importe, c'est que nos diplômés soient des jeunes gens bien dans leur tête, confiants, épanouis». Thierry intervient sur les quatre campus d'IMEA. Depuis la rentrée de 2019, à la demande de la direction, et avec un autre formateur, il pilote également un groupe de travail chargé des expérimentations en matière de formations à distance (blended learning), en lien avec d'autres groupes de réflexion du réseau Negoventis.

1 – Taux de réussite aux diplômes tous programmes confondus: 98%

CLÉMENT SIMONIN, MAJOR, ENTHOUSIASTE ET MODESTE

Originaire de Haute-Saône, très attaché à sa région, Clément est un sportif épris de grand air. Au sortir du lycée, en 2016, il fait le choix d'une fac de sport à l'université de Franche-Comté. Année non concluante. «Le sport est tellement au cœur de mes activités, j'ai pensé que ce pourrait être mon métier. En réalité, ça n'était pas le bon calcul. Le sport sera toujours important pour moi, mais travailler dans le commerce convient mieux à mon tempérament. Avec IMEA j'ai corrigé le tir». Clément s'engage dans la formation Bac +2 Gestion d'Unité Commerciale Spécialisée (GUCS) sur le campus de Vesoul. C'est un cursus en alternance. Son entreprise sera Territoire Pêche, une enseigne de quatre magasins dans la région. «La pêche est l'un de

mes loisirs favoris. Je connais bien l'entreprise et son patron parce que j'y suis client depuis longtemps. Je m'y sens bien. Quant à l'école, c'est vraiment une grande famille. Nos formateurs ont tous des parcours intéressants. On sent qu'ils enseignent parce qu'ils aiment ce qu'ils font. Ce qu'ils nous disent est toujours concret. Ça renvoie toujours à la vraie vie. Et on travaille beaucoup en groupe et en mode projet. En fait on apprend très vite. C'est extrêmement motivant». Clément a terminé ses deux années Major de sa promotion, une place d'honneur qu'il dit n'avoir



pas cherchée et qu'il apprécie surtout pour ses parents qui étaient présents lors de la remise des diplômes en novembre dernier. Pour sa troisième année à IMEA – formation de Responsable Opérationnel Retail¹ – il a intégré le campus de Besançon. Le patron de Territoire Pêche prévoit d'embaucher Clément et il apprécie déjà tout ce que cet étudiant imaginaire apporte à l'entreprise en termes de merchandising, de marketing... et d'enthousiasme.

1 – Responsable Opérationnel Retail: diplôme Responsable de la distribution inscrit au RNCP (Niveau 6)