



*« J'ai à cœur
de bien faire les choses »*

Dominique
Thisse,
Directeur
logistique
et service client
Wyeth
Pharmaceutical
France

Doux euphémisme pour ce père de sept enfants qui partage son temps entre Blois, Paris La Défense et ses voyages à l'international sans rien sacrifier. C'est grâce à la littérature et à ses expériences passées qu'il envisage toute situation avec pragmatisme et sérénité. Tranché dans ses goûts comme dans ses opinions, cet intellectuel adore échanger en petit comité. Bilingue anglais, il est aussi à l'aise dans les environnements complexes qu'à l'étranger.

« Je déteste m'ennuyer »

Je n'avais pas vocation à rester dans l'enseignement et je savais que les lettres ne me mèneraient pas à une carrière », relate Dominique Thisse. Après une prépa Normale Sup. à Louis le Grand, il a obtenu une maîtrise de lettres, un diplôme d'anglais et un de droit. Ils l'ont conduit tout droit à l'enseignement. Mais plus attiré par le monde de l'entreprise, il opte, sur les conseils de son père, pour une Business School aux Etats-Unis.

La découverte de la culture américaine

Il a déjà 27 ans lorsqu'il part outre-Atlantique. « C'était extrêmement dépaysant. Je parlais couramment anglais et j'étais familier de la culture anglo-saxonne. Celle du résultat me plaisait d'ailleurs particulièrement. Je serais volontiers resté, mais à l'époque, il était pratiquement impossible d'obtenir l'indispensable Green Card. Je suis donc revenu en France. » Il gardera durant près d'un an la nostalgie des Etats-Unis. Heureusement, il est revenu avec un job en poche : il a été recruté là-bas pour assumer chez AHS, en France, un poste de vendeur dans le domaine médical. Cet emploi nécessitant des connaissances scientifiques, il commence en 1981 par une

« Les systèmes d'information sont là pour automatiser, simuler et mettre en perspectives. Mais la valeur ajoutée est de plus en plus dans les échanges ».

« Même si je voyage beaucoup, je n'ai pas sacrifié ma vie familiale, sociale et culturelle ».

©DR

©DR

formation de trois mois. Puis il est lâché sur le terrain. « J'ai connu mes premières souffrances, se souvient-il, car si j'étais bon négociateur, j'étais mauvais vendeur. » Après ce passage obligé d'un an et demi où il apprend « à être autonome, à souffrir en silence et à prendre du cuir », on lui propose un poste de Material Manager. Il est à la fois responsable des achats et de la gestion de stocks. « Là, durant trois ans et demi, j'ai été très heureux. Je dirigeais une équipe, je gérais des relations en interne et avec les fournisseurs. Mais c'est aussi la période où j'ai commis mes premières erreurs, concède-t-il. J'ai fait preuve de professionnalisme technique, de caractère, de volonté et de créativité mais aussi de beaucoup de maladresse. J'avais accès aux top managers et j'ai dû alors en énerver plus d'un ! » Il se retrouve toutefois peu à peu dans une impasse. La filiale française ne connaît pas de croissance et il décide de se lancer dans une recherche active.

Maturité accélérée

C'est en répondant à une annonce qu'il entre en 1986 chez Roussel, une société française de bricolage et décoration, en tant que

Ce qu'on apprécie le plus chez lui :

- ◆ **au travail :** son professionnalisme, son sérieux. Il fait les choses à fond et on peut compter sur lui. Il tient ses engagements et se considère créatif, imaginatif et novateur.
- ◆ **entre amis :** bon compagnon de table qui aime parler et manger. Curieux d'esprit, il n'est ni ennuyeux, ni muet.

Ce qu'on lui reproche le plus souvent :

- ◆ **au travail :** une forme d'impatience. Il met parfois trop de pression par rapport à ses exigences. Susceptible.
- ◆ **à la maison :** trop dirigiste. S'il s'efforce d'être diplomate au travail, il aime que les choses soient faites comme il l'entend à la maison.

Responsable logistique et distribution des tringles et des stores, puis de la logistique de l'ensemble de l'entreprise. « C'était une société traditionnelle franco-française avec un beau potentiel mais très vieillissante en termes d'outil industriel et de stratégie. Le PDG en voulait mais la société était très difficile à bouger. J'appartenais au petit nombre de gens sur lesquels il s'est appuyé pour la réflexion stratégique des plans marketing, commercial et logistique. » Et de poursuivre : « Cela a très bien marché. Nous avons opéré une refonte des circuits industriels et de distribution pour compléter la clientèle traditionnelle par celle de la grande distribution. Nous avons aussi instauré une stratégie de différenciation. » Mais la société, qui appartenait au groupe Elf, est revendue à une entreprise qui abandonne la clientèle traditionnelle au profit de la grande distribution. « Je me sentais seul et je manquais de moyens », se souvient-il. C'est alors qu'on vient lui proposer un poste de Directeur des opérations Europe chez Ryobi Powertools. « J'avais un rôle très complet puisque je m'occupais à la fois des achats, de la logistique, des ventes, du circuit

« J'ai appris à gérer mon stress. Je ne m'affole plus, je ne m'énerve plus. Je le prends bien, à la Suisse. »



©DR

Mini CV

Nom : Dominique Thisse

Age : 52 ans 54 !!!

J'ai vérifié, je t'ai dit que je n'étais jamais sûr à un ou deux ans près.

Situation familiale : marié, 7 enfants de 20 à 8 ans. 2 garçons, 5 filles.

Hobbies : gros lecteur. 1 h 30 environ par jour. S'intéresse à la littérature, l'histoire, la poésie (Baudelaire, Ronsard, Du Bellay) et aux sciences politiques. Mais pas à la philosophie : concret et sensible, le raisonnement pur ne l'intéresse pas.

Film préféré : Ben Hur et les films français des années 60 (Michel Audiard, Gabin, Ventura) pour leur professionnalisme et le fait qu'ils sont les fidèles miroirs de leur époque. La poésie du cinéma muet (Buster Keaton). N'aime pas le cinéma actuel qu'il considère détruit par les effets spéciaux. Déploie l'appauvrissement des scénarios et des dialogues, le manque de naturel.

Livre de chevet : des centaines ! En a toujours un sur sa table. Une poche lui est dédiée dans sa valise.

Musique favorite : Mozart. La musique de chambre. L'écoute en voiture lorsqu'il est en déplacement.

Région préférée : pas de région particulière mais besoin vital de verdure.

Langues parlées : bilingue anglais. Au seuil de l'Allemand courant, goût pour la littérature allemande. Latin. Tous les voyages de sa scolarité ont été linguistiques pour découvrir le Royaume-Uni et l'Allemagne. Puis plus tard, les Etats-Unis.

Réseaux d'appartenance : en lien direct avec l'univers de la pharmacie et de la logistique (Aslog, Agora du Supply Chain Management). Considère que cela fait partie de sa définition de fonction et de sa stratégie d'enrichissement personnel.

de distribution et de l'après-vente, et ce à un niveau français puis européen. » Il y apprendra à gérer une hyper croissance (80 % par an), à concilier valeurs du temps et du travail bien fait, à travailler dans un environnement culturellement lointain. Mais non sans peine : « Je ne dormais plus ». Et de résumer : « C'était très riche et complexe. Bien entendu, j'étais en relation avec le président. Mais j'ai vieilli de 10 ans en 3 ans ! »

Un poste épique à souhait

Son instinct de survie le pousse en 1991 à entrer chez Wyeth avec pour mission de créer la fonction distribution en France. « J'ai créé et fait croître mon poste, se félicite-t-il. Avant, la logistique était éparpillée dans les deux usines ou sous-traitée chez un partenaire. En raison de la forte croissance, nous avons dû rationaliser et reprendre la maîtrise de la distribution. » L'entreprise fait le choix de l'internalisation. Il fait sortir de terre un entrepôt, puis met en place des processus de collaboration. « Le chiffre d'affaires a été multiplié par quatre depuis et mes missions se sont enrichies et élargies. » A la tête d'une direction de

plus de 80 personnes, il supervise la distribution, la logistique amont (prévisions de ventes, approvisionnement et suivi de stocks) et la gestion des aspects technico-pharmaceutiques (processus d'introduction et de gestion de la qualité du médicament). « Nous devons gérer la disponibilité des produits, leur cycle de vie et les impératifs de qualité. Ce sont des produits assez High Tech, ce qui épice un peu le poste », se réjouit Dominique Thisse. Et de poursuivre : « A présent, nous avons un service clients, et non plus commandes, avec une gestion stratégique des circuits de distribution. » En ce qui concerne le pilotage des flux amont, il considère que les outils apportent de moins en moins, en comparaison des réunions et de l'organisation. « Les systèmes d'information sont là pour automatiser, simuler et mettre en perspective. Mais la valeur ajoutée est de plus en plus dans les échanges », estime-t-il. Un projet de mise en place d'un APS (APO de SAP), outil d'échange entre le Manufacturing et le service clients est en cours. « Nous ne nous laissons pas hypnotiser par les outils, prévient le Directeur logistique et service clients. Ils peuvent empêcher de réfléchir. Nous sommes dans des environnements mouvants avec des produits mouvants. La notion d'historique sert donc de moins en moins. C'est plus une question d'intelligence et nous croyons beaucoup à la Business Intelligence et aux chiffres qui parlent. » Ainsi, il s'agit d'analyser non seulement les chiffres bruts, mais aussi leur progression, de ne pas proposer un chiffre unique de prévision de ventes, mais de le décomposer par marché, etc.

Deux phases de progression fulgurantes

Aujourd'hui, il partage son temps à égalité entre ses équipes à Blois, le siège administratif français à Paris La Défense (où se trouvent le comité de direction ainsi que ses interlocuteurs-clefs de la filiale) et l'international. Il travaille en effet avec différentes entités du groupe et des interlocuteurs extérieurs (clients et partenaires). « Ma mission très transversale m'amène à travailler en dehors de l'équipe et à être de plus en plus autonome. » Ce qui n'est pas pour déplaire à ce quinquagénaire qui avoue « avoir conservé un fond de révolte contre l'autorité », qu'il aime « souple et douce ».

Lui qui apprécie les environnements internationaux, complexes et exigeants trouve chez Wyeth largement matière à s'impliquer pour faire progresser le Business de l'entreprise. « *Je suis très bien là où je suis à accompagner ce très beau groupe dans ses développements. Les défis sont suffisants pour m'intéresser.* »

De son parcours, il garde en tête les épreuves « *très formatrices* », mais aussi « *les phases de progression fulgurantes : mes deux premières années chez Ryobi ont été exaltantes, de même que ces dernières années chez Wyeth. J'ai acquis la capacité à relativiser. La maîtrise des sujets rend plus serein et permet*

d'analyser les situations avec recul et sang froid pour trouver des solutions à valeur ajoutée aux problèmes. »

Zen attitude

« *Vous ne serez jamais capable d'entrer dans une entreprise* », lui avait-on asséné dans des cabinets de recrutement avant qu'il ne quitte l'enseignement pour entrer dans l'univers de l'entreprise. « *Je suis fier de m'être prouvé qu'avec de la volonté et un travail sur moi-même, j'ai réussi à me plaire dans des environnements difficiles et incertains. J'ai raisonnablement rattrapé mon retard* », affirme-t-il. Tant il est vrai qu'il n'y a pas d'âge pour trouver sa voie. Et d'ajouter : « *J'ai fait des choses utiles et enrichissantes pour les entreprises. J'ai laissé des traces et j'ai offert des opportunités à des gens.* » Il en est d'autant plus fier qu'il n'a pas abdiqué sa propre personnalité, ni ses propres choix de vie personnels. « *J'ai une carrière très active et qui me prend beaucoup de temps mais j'ai une vie avant et après le travail. Et même si je voyage beaucoup, je n'ai pas sacrifié ma vie familiale, sociale et culturelle.* » En rusant, il continue en effet à lire une heure et demie par jour environ. « *Mes bouquins partent toujours avec moi. Je leur ai même dédié une place dans ma valise. A l'hôtel, je lis beaucoup et j'utilise aussi pas mal le téléphone, ce qui me donne le don d'ubiquité. Je tiens à conserver ces créneaux de temps parce que c'est vital pour moi et que cela fait partie de mon équilibre. Cette culture, ces références, me permettent d'avoir du recul. Aujourd'hui, avec la disparition du savoir et de la connaissance, les gens sont livrés aux derniers événements* », déplore-t-il.

Autre astuce pour profiter de sa famille et optimiser chaque instant : lorsqu'il part à l'étranger, il dîne chez lui à Blois, puis prend sa voiture pour se rendre à l'aéroport. Il y arrive tranquillement sans être coincé par les embouteillages et en écoutant du Mozart « *pour ne pas perdre son temps* ». Il dort à l'hôtel, au pied de l'aéroport, et est ainsi frais pour partir le lendemain matin. « *J'ai appris à gérer mon stress. Je ne m'affole plus, je ne m'énerve plus. Je le prends bien, à la Suisse. Et je me dis « Supposons que je sois demain »... »* A méditer !

Cathy Polge

Ce qu'ils disent de lui ...



Vincent Varlet, Directeur e-Business Wyeth Pharmaceutical France, collègue :

« Franc, efficace et transparent, Dominique est particulièrement droit dans ses propos et ses missions.

On sait que l'on peut compter sur lui, ce qui est important quand on travaille en transversal. Par son leadership, il a transmis son dynamisme et son état d'esprit à son équipe de Blois, de sorte que lorsque nos clients passent des commandes via Internet ou SMS, nous avons pleinement confiance dans la fiabilité du résultat. En retour, comme nous sommes prestataires l'un de l'autre, cela nous donne encore plus envie de nous défoncer. »



Pascal Poidevin, chef d'entreprise et ami :

« C'est quelqu'un qui écoute, synthétise et analyse.

Il est toujours en train d'apprendre et les échanges avec lui sont très riches sur de nombreux sujets. Droit et honnête, c'est un patron qui a de vraies valeurs humaines. Il a aussi beaucoup de charisme. Nous partageons une valeur, celle du vin, sur lequel il a une énorme culture. Il connaît les régions, les cépages, les viticulteurs... Il aime aller au fond des choses et ne fait rien à moitié. On n'a pas de demi-relation avec Dominique. »



Anne Thisse, 20 ans, sa fille aînée :

« Il nous a appris beaucoup de choses en matière de religion, d'histoire et de comportement dans la vie (politesse, bonne tenue...). Il nous a donné une éducation chrétienne.

Très proche de nous, il est toujours à notre écoute et prêt à nous aider en cas de problème. Il aime lire et s'instruire. Nous parlons beaucoup, faisons des visites culturelles, des voyages, des promenades. Nous aimons aussi la nature. Très patient, il joue avec nous et chante des chansons pour mes petites sœurs qui adorent. Il écrit aussi des comptes pour les enfants, qu'il aime beaucoup. »

Pays-Bas

Belgique

France

Ile de France

Nord Pas de Calais

Seine-Maritime

PACA

**Les Plates-Formes logistiques
au coeur de vos marchés**

100 000 m²



Rotterdam

30 000 m²



Willebroek

32 000 m²



Longueil Ste Marie - 60

48 000 m²



Bonneuil en France - 95

32 000 m²



St Ouen l'Aumône - 95

22 700 m²



Miramas - 13

15 500 m²



Tigery - 91

57 000 m²



Châtres - 77

11 000 m²



24 000 m²



Dourges - 62

32 800 m²



Houplines - 59

49 000 m²



Le Havre - 76

32 000 m²



St Vigor d'Ymonville - 76

St Quentin Fallavier - 38