

Un salon des entreprises fictives prisé... et épique!

Segré - Modifié le 28/03/2014 à 04:00 | Publié le 26/03/2014 à 02:10



En haut, de gauche à droite : l'équipe de Zen Océan, du lycée Pablo-Néruda de Bouguenais ; Raoua, de Paul-Emile-Victor, à Avrillé, présente les produits de l'Allié d'Anjou ; Constance et John, élèves à Blaise-Pascal, armés de leurs 1000 € virtuels à dépenser. En bas : Océane, Hélène et Wendy de Chocoboïs, l'entreprise de Blaise-Pascale qui a organisé le salon. |

Le lycée Blaise-Pascal tenait hier son salon des entreprises fictives, aux couleurs de l'Inde. L'occasion pour les élèves venus des Deux-Sèvres, Mayenne ou Loire-Atlantique d'apprendre à faire du business ensemble.

Reportage

Bienvenue au Segré bollywoodien. Ce mardi matin, de la musique indienne s'échappe de la salle des conférences du lycée Blaise-Pascal de Segré, où se tient le salon des entreprises d'entraînement pédagogiques (EEP).

Derrière des stands bien achalandés, élèves et professeurs, revêtus de saris (vêtements traditionnels indiens) chatoyants, et point rouge dessiné sur le front, jouent le jeu de la thématique bollywoodienne retenue cette année.

Une trentaine de visiteurs, adultes et élèves, défilent et découvrent les produits proposés par les six entreprises virtuelles présentes. Presque un salon régional : les entreprises viennent d'Angers, Avrillé, Mayenne, Bouguenais (Loire-Atlantique), Bressuire (Deux-Sèvres) ... et Segré, bien sûr.

« Se familiariser avec le quotidien des entreprises »

Ce sont les élèves responsables de Chocobois, l'EEP de Blaise-Pascal spécialisé dans les jeux de société et le chocolat, qui organisent l'événement.

« **Ces entreprises fictives permettent aux élèves, tout au long de l'année, de se familiariser avec le quotidien de l'entreprise** », explique Anne Gibey, professeur de vente au lycée professionnel Pablo-Néruda, à Bouguenais.

Les EEP achètent ou vendent des produits avec de l'argent virtuel. « **Les élèves doivent démarcher les clients - les autres EEP - et préparer des catalogues, tenir la comptabilité, gérer la communication et les supports, etc. Mais le vrai temps fort pour eux, ce sont les salons.** »

Axel, costume noir, vante les mérites des séminaires de loisirs proposés en Loire-Atlantique par son EEP, Zen Océan. « **Cela rend les choses concrètes pour eux, et c'est très motivant. Pour le professeur aussi d'ailleurs, qui devient animateur d'équipes, voire partenaire.** »

La fontaine à chocolat, star du salon

Le salon sert à vendre et promouvoir ses produits. Et aussi à en acheter d'autres. Pour booster l'économie, mille euros virtuels sont généreusement distribués aux visiteurs sous forme de chèques. Charge à eux de les dépenser dans les produits qu'ils jugent intéressants. Avec son magot, Constance, 15 ans, élève de seconde vente à Blaise-Pascal, a acheté « **des fournitures de bureaux, pour Chocobois. Mais sinon, j'aime bien la fontaine à chocolat** », confie-t-elle, sourire gourmand aux lèvres.

Et il y a foule devant le stand de Fête et Caf, où trône la fontaine. « **Oui, cela attire les clients**, se réjouit Kelly, 17 ans, membre de l'entreprise bressuiraise qui vend des articles de fête. Que pense-t-elle du salon ? « **J'aime beaucoup le thème, je trouve ça joli.** »

À la table d'à côté, Raoua, lycéenne de 19 ans au lycée professionnel d'Avrillé Paul-Émile-Victor, vient de découvrir que Kelly lui avait envoyé des bons de commande. « **Le salon permet de se rencontrer, c'est plaisant, commente Raoua. Et c'est complémentaire du stage. Par exemple, en entreprise, je n'avais jamais rempli de bons de commande.** »

Hélène, en terminale tertiaire secrétariat à Segré, lui trouve d'autres vertus. « **Participer au salon m'oblige à vaincre ma timidité.** » Wendy, sa camarade, demande à Mégane, assise derrière le stand de Chocobois : « **Alors, on a beaucoup vendu ?** » La comptable tourne la tête et répond, l'air épuisé : « **Oh oui !** »