

Salon du réseau européen des entreprises d'entraînement à la salle Olof-Palme, la semaine dernière

« Un salon pour apprendre »

► Acheter une voiture, un vélo, des vêtements ou souscrire un compte dans une banque. Négocier les conditions d'achat, les conditions éventuelles de reprise de votre ancien véhicule, les interressements, le mode de paiement. Tout comme dans un

salon classique où les acheteurs et les vendeurs sont amenés à se rencontrer et à discuter. Tout pareil, sauf que. Sauf qu'à la fin les transactions ne sont que virtuelles.

La semaine dernière s'est déroulée dans la salle Olof-

Palme la foire annuelle des « entreprises d'entraînement ». Les entreprises d'entraînement forment des jeunes aux métiers de la vente dans des conditions de travail au plus proches de la réalité. Chaque année, ces entreprises regroupées en

un réseau européen organisent un salon dans lequel se retrouvent des dizaines d'écoles de ce type.

Vélos belges, vêtements bulgares, voitures françaises...

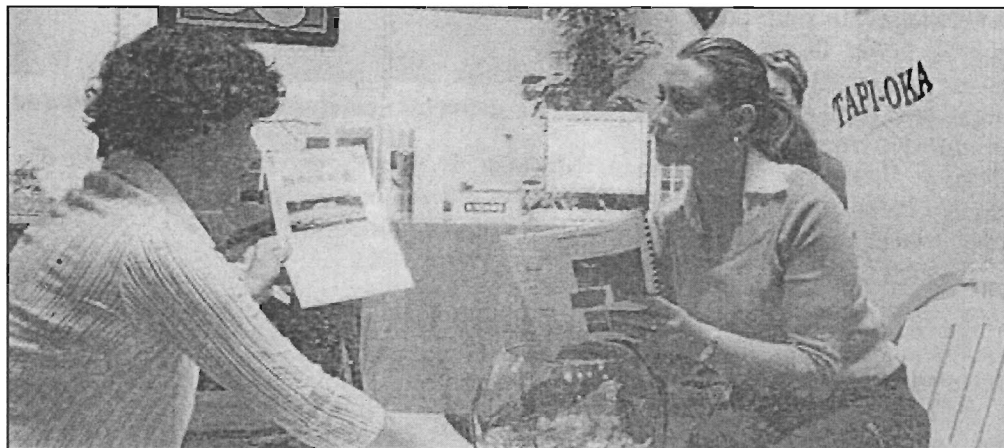
L'édition 2004 a trouvé sa terre d'élection à Béthune où le réseau est implanté à travers l'entreprise d'entraînement Artefact, du centre de formation Dclc Formation (au centre Olympie 92 du Mont-Liébaud).

Quarante stands de France, de Belgique, de Tchéquie, de Bulgarie ou encore du Canada y ont vendus (virtuellement) leurs produits (réels) durant trois jours, de mercredi à vendredi. « Les élèves sont mis en situation professionnelle de vente, explique M. Pépin, de Dclc Formation. C'est un salon pour apprendre à faire un salon ».

De Sofia à Béthune



Parmi les 40 stands du salon, 12 représentaient des écoles de l'étranger, dont 6 de Bulgarie. La « National Trade and Banking High School » de Sofia était particulièrement représentée par ses élèves qui découvraient à cette occasion la France au lendemain de l'entrée de leur pays dans l'Union européenne. ■



Les échanges ont été fructueux