

Cinquième foire française des entreprises pédagogiques à la salle Olof-Palme jusqu'à demain soir

Ils jouent à la marchande pour apprendre à vendre

C'est un peu comme une salle de jeu où 250 personnes s'amuse à la marchande. L'espace Olof-Palme à la Rotonde, accueille depuis hier et jusqu'à demain soir la 5e foire française des entreprises d'entraînement pédagogique (EEP). «Il faut venir voir pour se rendre compte réellement de ce que c'est», annonce Jean-François Pépin, directeur de D'Clic formation à Béthune et co-organisateur de la manifestation ouverte au public.

Les EEP ? Un impressionnant jeu de rôle grandeur nature à but pédagogique. «*Nous formons des demandeurs d'emploi, jeunes ou adultes, ou encore des salariés, dans tous les domaines du tertiaire, explique Pierre Troton, directeur du réseau des EEP Euro ent'ent. Ce système de formation continue, très développé en Allemagne et implanté depuis 1992 en France, offre aux stagiaires une mise en situation dans le véritable environnement du travail.*

Innovation pédagogique

Ici, tout semble vrai, et pourtant on fait semblant. Une EEP, c'est comme une entreprise réelle. On étudie les marchés, on crée des modèles, on diffuse sa publicité, on gère les stocks et le personnel, et on vend même les produits. Les clients achètent, mais avec des chèques spécimens car les produits ne sont pas réellement fabriqués.



Dans ce semblant de concession automobile, les stagiaires apprennent leur métier en se mettant dans le rôle d'un vrai vendeur. Des ventes virtuelles malgré les conditions réelles.

«*Il existe actuellement 150 EEP en France, note Agathe à l'accueil. Les formations y durent entre trois et six mois. A la fin 70 % des stagiaires décrochent un CDI ou un CDD de plus de six mois.*

Pendant ces trois jours de foire, la salle Olof-Palme accueille une cinquantaine d'EEP dont quelques étrangères comme des Bulgares ou des Québécoises. L'accent est mis sur la forma-

tion commerciale. «Les entreprises sont clientes et vendeuses entre elles», explique Pierre Troton. Sur chaque stand, les stagiaires se forment directement au contact de vrais faux clients. On accueille avec le sourire, on vante la gamme de produits et on signe les bons de commande. Le public peut également venir jouer le jeu et dépenser à sa guise l'équivalent de 3000 € en faux chèques.

L'occasion également pour les formateurs de faire connaître leur activité.

Entouré de modèles automobiles de la marque au losange, Anthony, 19 ans, en formation chez Autodis à Hénin-Beaumont est dans la peau d'un concessionnaire.

«*J'ai eu mon bac en juin et j'ai décidé de suivre cette formation dans l'attente d'un BTS en alternance pour devenir vendeur automobile. Une telle expé-*

rience me permettra d'appuyer ma candidature pour trouver un employeur», estime-t-il.

Même en prison

Cette méthode pédagogique innovante est également utilisée pour faciliter la réinsertion professionnelle d'anciens détenus. C'est la mission que se donne le GEPSA en intervenant en milieu carcéral, notamment à Osny dans le Val-d'Oise. «*Nous recréons l'environnement d'un véritable bureau d'entreprise, montre photos à l'appui Lucien Haas, chargé de la communication. Après sélection, les détenus retenus pour cette formation la suivent huit heures par jour. C'est parfaitement adapté à la resocialisation car ils ont les mêmes obligations que dans le monde professionnel.*» L'an dernier, quarante personnes ont trouvé directement un CDI à leur sortie de prison. «*D'autres se dirigent vers la poursuite d'études et valident leur stage à travers cette formation.*», commente Hervé Grévin, formateur.

Venue du Québec promouvoir ses vrais faux salons de jardin, pédalo et autres objets en gros plastique, Gisèle est séduite par cette initiative. «Chez nous rien n'est fait en milieu carcéral. Cela pourrait nous servir de modèle.»

David MONNERY