

Foire internationale des Entreprises d'Entraînement Pédagogique à Béthune  
***Vente fictives pour vraie formation***



Après plusieurs villes comme Lille, Orléans ou Bordeaux, Béthune accueille une foire commerciale pas comme les autres.

Salariés en formation ou demandeurs d'emplois, les stagiaires en Entreprise d'Entraînement Pédagogique (EEP) effectuent des ventes dans des conditions réelles jusqu'à la livraison qui, elle, n'aura jamais lieu.

C'est une aubaine pour ces «élèves» de pouvoir tester leurs compétences devant des formateurs qui les jugent ainsi sur des situations concrètes. Un dispositif qui tend à se développer comme le souligne le président national Jean Auroux, ancien ministre de Pierre Mauroy, notamment avec une action dans les prisons afin de préparer la réinsertion professionnelle des détenus.

L'article  
de Vincent Décaudin

5e foire internationale des Entreprises d'Entraînement Pédagogique à Béthune

# Le « bluff » formateur

**Depuis hier et jusqu'à vendredi, Béthune accueille une foire commerciale d'un genre nouveau. Salariés en formation et demandeurs d'emplois sont plongés dans les conditions réelles d'achats et de ventes...fictives. Une occasion unique de se former sur le terrain.**

Après Lille, Orléans, Bordeaux et Roanne, Béthune devient durant trois jours la capitale d'un commerce quelque peu particulier. Dans la salle Olof-Palme, une foire commerciale à première vue traditionnelle s'est installée. Un alignement d'une quarantaine de stands, des échanges qui se négocient, on ne soupçonnerait que l'évènement n'est en fait qu'un exercice. Une mise en situation pour des stagiaires en Entreprise d'entraînement pédagogique (EEP), venus des quatre coins de France et du monde, qui effectuent des ventes réelles... jusqu'à la livraison, qui n'a jamais lieu. Calqués sur les procédés d'«entreprises marraines», ces échanges servent en fait de simulations dans une situation concrète. Les produits proposés, eux, sont bien réels : des voyages en Suisse à la dentelle de Calais, en passant par des fruits de mer canadiens ou des tapis, des articles de sports ou encore des voitures. Tout ce qui peut se vendre est présenté négocié, et finalement vendu. Réelle aussi, toute la partie dite «tertiaire» du processus: présentation des produits, commandes, facturations, etc. Seule la livraison manque pour boucler la boucle.

Beaucoup de ces entreprises travaillent d'ailleurs en réseau, entre elles, pour des exercices réguliers en situation réelle. Dans la foire béthunoise, les visiteurs sont munis d'un chèque factice, qui leur permet de conclure, une vente factice avec les commerciaux. Tout est réuni pour que la situation soit la plus concrète possible.

## Plongée dans la réalité

Une aubaine pour la plupart de ces stagiaires qui font leur entrée ou leur retour sur le marché du travail. Une opportunité d'appliquer sur le terrain leurs compétences et de prouver leurs qualités aux formateurs, présents derrière les stagiaires pour les juger en situation. En somme pour eux, c'est «le grand oral»...Mais l'exercice ne s'arrête pas à un simple jeu de rôle, régulièrement organisé dans les différentes formations. Ici, la pratique sonne juste. «Tout est là», résume M. Bar, directeur de la ferme d'Etouvy, EEP du Calvados qui propose une gamme de produits à base de miel, de l'hydromel aux produits de beauté. «Nous sommes plongés dans la réalité», ajoute Nina, stagiaire en re-

cherche d'emploi. Je mets en oeuvre ce que j'ai appris avant, je suis toujours confrontée à différentes situations. On nous demande d'être de vrais professionnels en exercice, et c'est très intéressant pour l'avenir.» «Dans le bain» aussi, Sébastien représente lui une agence de communication et d'évènementiel basée à Blois. Depuis quatre mois en formation dans l'EEP, il qualifie la foire de «meilleure expérience que je pourrai avoir : Je viens de terminer mes études et on me reproche souvent de manquer d'expérience. Après avoir animé un stand sur une foire commerciale Internationale, cet argument n'aura plus de poids...» Maïté, qui représente Autodis, concessionnaire automobile d'Hénin-Beaumont, met en avant l'aspect relationnel. «On peut enfin rencontrer les autres EEP et des clients que nous avons régulièrement au téléphone. C'est là que l'exercice prend tout son sens : nous sommes face aux clients, à leurs demandes et nous effectuons des ventes en direct.» Un dispositif salué de toutes parts, donc, qui ne demande maintenant qu'à s'étendre. Déjà 120 EEP en France, avec une bonne représentation dans le Nord-Pas-de-Calais (une dizaine dans chaque département), et un réseau de partenariat performant. Mais «on a toujours besoin de l'expliquer», explique Jean Auroux, président national du réseau des entreprises d'entraînement



Expliquer, convaincre et conclure une vente fictive, en exercice concret pour ces stagiaires des entreprises d'entraînement.

et ancien ministre du travail du gouvernement Mauroy. Instigateur des célèbres lois qui portent son nom, il n'est pas étonnant de le voir encourager de telles initiatives. «Nous allons encore faire connaître notre dispositif et essayer de le développer partout où ce sera possible, explique-t-il. En Bulgarie, par exemple, ils commencent à sensibiliser au monde de l'entreprise dès les classes de lycée. En France, nous essayons de faire entrer les EEP en prison, dans une optique de

des détenus. Des projets sont déjà en cours dans quatre ou cinq établissements en France.» Le dispositif devrait donc encore largement faire parler de lui, et cette 5e foire devrait voir ses successeurs gagner en importance.

Vincent Décaudin

La foire se poursuit aujourd'hui de 9h à 18h et demain de 9h à 12h, salle Olof-Palme (étage du Centre Commercial La rotonde), à Béthune. Entrée libre. Deux forums sur le dispositif des EEP auront lieu aujourd'hui, à 10h30 et 14h30. ...