

MONTBÉLIARD

FORMATION

La force de vente d'« Alias » aiguise ses talents à Orléans

Quatre stagiaires de l'entreprise d'entraînement participent à un salon à partir d'aujourd'hui. Un excellent exercice dans des conditions réelles.

Aujourd'hui, Hanane, Laetitia, Leila et Josiane font la foire. Mais attention, pas la fiesta, la bamboche ni la chouille. Mais la « foire internationale des entreprises d'entraînement françaises », qui va leur permettre, à Orléans à partir d'aujourd'hui, d'affûter leurs techniques de vente et leurs compétences commerciales. Ces quatre jeunes femmes sont en effet des stagiaires

d'« Alias Franche-Comté », une entreprise d'entraînement dont le siège est au GRETA de Montbéliard. Cette structure de formation offre la possibilité à des demandeurs d'emploi de se mettre à niveau dans les conditions réelles de l'entreprise. « Alias » fait partie d'un réseau de 120 entreprises d'entraînement en France, et d'environ 3.000 au monde, qui

échangent entre elles, produisant ainsi, de manière virtuelle, un système d'économie de marché. Ainsi, « Alias » est spécialisée dans la vente de mobilier de bureau. Comme une PME, elle dispose d'un accueil, d'un secrétariat, d'un service comptable et de commerciaux qui essaient de « placer » leurs chaises et leurs fauteuils aux autres entreprises du réseau. Bien entendu,

« Alias » ne produit pas réellement des meubles, mais se sert, pour démarcher, du catalogue des entreprises Baumann de Colombier, qui ont bien voulu se prêter au jeu.

Force de vente

Un jeu qui en vaut la chandelle. Fonctionnant 45 semaines par an et 39 heures par semaine, dans des conditions les plus proches possibles de la réalité, « Alias » accueille en permanence une vingtaine de stagiaires. Sur dix à quatorze semaines, des chômeurs la plupart du temps, ont l'opportunité de se former efficacement et concrètement aux métiers du tertiaire. Une expérience doublée ensuite d'un stage en entreprise, bien réelle celui-là. Résultat : les deux-tiers des stagiaires décrochent, à l'issue, soit un contrat de travail d'une durée supérieure à trois mois, soit un contrat à durée indéterminée.

A partir d'aujourd'hui et jusqu'à vendredi, des dizaines d'entreprises d'entraînement comme « Alias » se retrouvent donc à Orléans à l'occasion d'un rendez-vous en tous points identique à une foire commerciale. La « force de vente » de la structure montbéliardaise, accompagnée de la formatrice Marie-Jeanne Perry

et de la directrice Valérie Rieger, bénéficie là-bas d'un stand de 9 m², où elle fait l'éloge de ses produits.

Acheter, vendre...

L'objectif est de réaliser plus de 100.000 € de ventes (virtuelles bien sûr), ce qui représente de 60 à 70 commandes environ. « Pour cela, nous avons préparé nos argumentaires », explique Josiane, « nous avons réalisé un document de promotion qui souligne le caractère qualitatif de la production Baumann, ainsi qu'un questionnaire sur la Franche-Comté, afin d'attirer les clients ». Saucisses de Montbéliard et comté sont également du voyage, histoire de convaincre des clients les plus gourmands.

Les commerciales ont également démarché des sponsors, dont L'Est Républicain, qui ont donné des gadgets à distribuer sur la foire. Enfin, elles pourront accorder des rabais jusqu'à 10 %, tout en préservant une marge confortable. A noter encore que chacune des quatre représentantes dispose d'un budget de 5.000 €, à dépenser judicieusement auprès des autres entreprises de la foire, pour des commandes au profit d'« Alias ».

S.L.



Les stagiaires d'« Alias Franche-Comté » avant leur départ pour Orléans.

Photo Jean-Luc GILLME