

De l'embauche dans le négoce !

Des jeunes de l'IUT Charlemagne se lancent dans un concours de négociations commerciales destiné à susciter des vocations...

Des tics nerveux traduisent le stress des étudiants. Des garçons et filles de deuxième année en techniques de commercialisation de l'IUT Charlemagne, à Nancy, font les cent pas dans le couloir en relisant leurs notes. Ils viennent de bénéficier d'une heure de préparation. Dans un instant, ils devront frapper à la porte d'une salle de classe, la pousser, pénétrer dans la pièce, s'asseoir en face de leur « client ».

Il s'agit en fait d'un des membres du jury, censé jouer le jeu d'un acheteur de voiture visité à domicile. Erreur ! Le candidat a pour mission de lui louer un véhicule à l'année. Pas facile. Les 117 étudiants de Charlemagne doivent faire preuve de persuasion, avancer des arguments convaincants, être crédibles. Cheveux gominés ou libres de mouvements, costume cravate ou sans cravate. « Pour

être un vendeur moderne, un peu décontracté ! »

Cette 17e édition des « Négociales » a démarré vendredi à l'IUT Charlemagne. Il y aura d'autres sélections. 500 étudiants nancéiens issus de différentes écoles devraient participer à ce concours de négociations commerciales. Finale prévue les 23 et 24 mars au palais des congrès de Nancy, avec 300 étudiants sélectionnés parmi les 2.500 ayant concouru dans toute la France, et principalement dans des villes situées à l'est d'une ligne Lille, Paris, Aix-en-Provence.

« Une pénurie de commerciaux ! »

« D'année en année, nous progressons vers l'ouest, avec davantage de candidats », souligne Michel Robert, président de l'association organisatrice, et professeur de commerce à

l'IUT nancéien. L'objectif est d'importance : « Stimuler les étudiants. Motiver les jeunes à choisir une carrière de terrain. Leur montrer qu'ils sont capables d'aller vers l'autre, de s'engager dans la négociation ».

Une grande majorité d'élèves préfère aujourd'hui s'orienter vers le marketing, la publicité, des secteurs où seulement 5 % d'entre eux, selon Michel Robert, trouveront effectivement un emploi. « Alors qu'il existe en France une pénurie de commerciaux ! C'est un métier où il faut être rigoureux, savoir comprendre la réalité du terrain... ».

Le professeur de Charlemagne estime que « ce n'est plus un métier de baratin, parce qu'aujourd'hui, il faut trouver la solution qui convienne au client, c'est un métier de réflexion, de dossier, où on est dans une logique de partenariat avec



Le candidat a pour mission de louer au membre du jury un véhicule à l'année...
Photo Denis MOUSTY

le client. Et non plus de gagner au détriment de l'autre ».

Michel Robert tente de convaincre les jeunes de répondre aux appels du sec-

teur bancaire, automobile, de l'immobilier, des outils pour le bâtiment, du transport. Autant de filières qui recrutent des commerciaux.

Philippe MERCIER