

# Et si on jouait à négocier ?...

Il y a les cours où on apprend la théorie et la pratique. Et puis arrive le jour où on est confronté à un véritable cas de négociation. Une centaine d'étudiants venus de différentes formations commerciales de la région ont goûté à cet exercice en début de semaine, lors des Négociales. Stressant...

C'est, en fait, un jeu de rôles. On dit que le professionnel, c'est l'acheteur. Et que l'étudiant, c'est le vendeur. On leur distribue un cas. Le matin, il faut fourguer une voiture, l'après-midi, (re)séduire le client d'un établissement bancaire. En spectateurs : un jury de trois professionnels, qui observent l'étudiant et le notent. A la fin de la journée, on établit un classement. Les trois meilleurs vendeurs ont droit à un autre cas, à un public élargi à tous les étudiants, et même à tenter de décrocher le marché dans l'amphi. Comme dans tout

beau combat, il n'en reste qu'un qui repart avec un large sourire (et aussi le plus beau cadeau) et, tout comme les 19 autres concurrents qui le suivent, une place pour la finale nationale des Négociales qui se déroulera, comme d'habitude, à Nancy. Et où il faudra se mesurer aux meilleurs des 12 autres centres de qualification.

## Futurs stagiaires... futurs embauchés ?

Lundi dernier, à l'IAE de Lille, ils étaient une centaine à « jouer » au vendeur, si tant est que le terme jouer leur soit bien approprié. En effet, étudiants de l'IUPMV, de l'ESC Lille, de l'ESPEME, d'EFFICOM, du CFPB, du CFPFA ou de BTS des lycées Montebello ou Guy-Mollet, tous affichaient une grande motivation, mais aussi un beau trac d'oral du Bac. Il faut dire qu'ils allaient devoir se défendre, et tenter d'emporter le morceau devant des professionnels venus des plus grosses boîtes de la région (Danone, Coca, Alsthom, Auchan, etc). Pour le challenge, par envie de se tester, de voir ses qualités mais aussi de sentir ses défauts, pour s'améliorer. Pour représenter leur école et essayer de la mettre en avant par rapport aux autres formations... Mais aussi créer

des contacts avec ces entreprises importantes et donc séduisantes, échanger cartes de visite et CV. On ne sait jamais...

Les entreprises, quant à elles, ne se sont, semble-t-il, pas fait prier pour participer à l'aventure. 70 professionnels ont offert de bonne grâce leur temps aux étudiants. Pourquoi ? « Parce qu'ils veulent participer à la vie sociale. Qu'ils ont la passion de la vente et qu'ils veulent la faire partager, aider des jeunes qui débutent à s'améliorer, les pousser à aller plus loin », estiment en chœur les organisateurs. « Et puis, aussi, il y a le recrutement. Ils repèrent des stagiaires ». Et des futurs embauchés aussi ? De toute évidence, oui...

## ESC et IAE au coude à coude

Au terme de la journée, ce sont l'ESC et l'IAE qui se sont partagé les 10 premières places. Un beau résultat pour les étudiants en marketing-vente de l'établissement de l'avenue du Peuple Belge dont un groupe (Aurélie Dechaud, Thomas Deltour, Anne-Lise Delavenne, Hélène de Vaulx, Mathieu Boitel, Guillaume Clairand, Amandine Lefevre, Cyril Jomard et Aurélie Jhean) s'était chargé dans le cadre d'un projet étudiants -et de toute évidence, ça n'avait pas été une mince affaire- de l'organisation de la journée.

Ne reste plus qu'à voir si, face aux étudiants des autres coins de France, nos vingt premiers sauront, les 13 et 14 mars, imposer le style régional. « L'année dernière, parmi les 10 premiers à Nancy, il y avait 6 Lillois », précise une organisatrice. Alors, on remet ça ?



Face à face étudiant-professionnel. C'est pour de faux, certes, mais l'envie d'emporter le morceau est bien réelle !

## Ce qu'ils en pensent...

### ► Erwan Loaec, chef de secteur à Auchan

« Ce qui nous intéresse, en tant que professionnels, c'est de voir l'approche de la vente qu'ont les jeunes diplômés, car nous allons être amenés à travailler avec eux, que ce soit chez nous ou côté fournisseurs. Et si, en plus, on peut leur donner un coup de main pour qu'ils soient plus efficaces et plus professionnels... A titre personnel, j'apprécie de pouvoir confronter mon approche de la vente avec des gens qui viennent d'autres secteurs. Quant au niveau des étudiants, il est plutôt bon. Il y a bien sûr différentes techniques de vente selon les écoles et, à certains points, on reconnaît tout de suite d'où vient un étudiant. Mais ce n'est que la technique et, visiblement, les écoles sont toutes d'un niveau équivalent. Après, il y a le talent personnel du bonhomme... »

### ► Virginie Pestell, étudiante à l'IAE en 2<sup>e</sup> année d'IUP Marketing Vente

« C'est la première fois que je prends part aux Négociales. Je trouvais intéressant d'évaluer mes capacités, voir ce que je valais en situation « réelle » de négociation. C'est très stressant. Et très difficile de négocier quand on n'a pas une bonne connaissance du produit ! »

## Et les 10 premiers sont...

- 1<sup>o</sup> Benjamin Semeriva (ESC Lille)
- 2<sup>o</sup> Juliette Mondon (ESC Lille)
- 3<sup>o</sup> Aurélie Derhan (ESC Lille)
- 4<sup>o</sup> Mélanie Vandecaveye (IAE Lille)
- 5<sup>o</sup> Carole Bazillais (IAE Lille)
- 6<sup>o</sup> Benjamin Vasseur (IAE Lille)
- 7<sup>o</sup> Carine Rattier (IAE Lille)
- 8<sup>o</sup> Céline Crahay (ESC Lille)
- 9<sup>o</sup> David Javelaud (ESC Lille)
- 10<sup>o</sup> François Crémer (ESC Lille)