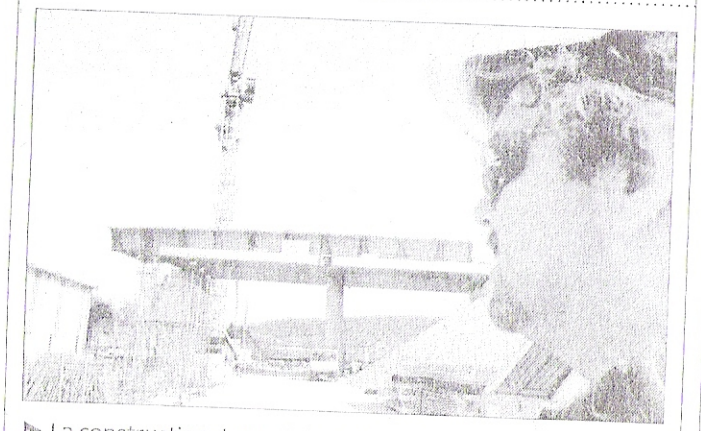
en images

Quel chantier !



La construction du pont de 92 m au-dessus du canal à la hauteur de la route de Metz à Maxéville avance à grands pas ! Quatre blocs de 15 m de long de 60 tonnes chacun ont été livrés cette semaine par convoi exceptionnel. Après soudage, d'autres blocs seront treuillés et on devrait voir courant mai le futur pont enjamber le canal. Les travaux de cette première section de la route de Metz à la rue Lafayette s'achèveront en novembre. D'autres entreprises prendront le relais pour poursuivre les 6 km du futur boulevard urbain à deux voies, qui reliera en 2012 l'autoroute de Metz au quartier Meurthe et Canal à Nancy.

Photo Pierre MATHIS

LAXOU: 28 MARS 2010

650 participants en 2009

ouverte à tous (inscriptions à partir de 8 h)

Complexe sportif « Gaston LOZZIA »

Participation : 6 € pour les non-licenciés
4 € pour tous les licenciés
2 € pour le parcours 6 km marche familiale
gratuit pour les - 18 ans

Challenge Finale nationale des Négociales au Palais des congrès

La dure réalité du négoce

IL ÉTAIT RENTRÉ dans son costume de commercial pour proposer à un de ses clients une formation destinée à développer les ventes de pneus dans le secteur agricole. Coût: 1.700 euros, avec une potentialité d'augmentation du chiffre d'affaires de 6 %. Dix minutes plus tard, Jean-Baptiste Rachet acceptait d'offrir sa formation, si son interlocuteur n'enregistrait pas une progression de 10 %.

Cet étudiant en licence à l'IUT Charlemagne participait hier au Palais des congrès aux phases finales des Négociales, un challenge de négociation commerciale entre écoles.

« Je ne pensais pas qu'il allait négocier une telle somme, c'est pour ça que je lui ai répondu que 1.700 euros étaient négligeables par rapport à ses ventes », justifie Jean-Baptiste, au sortir de son entretien. « Piégé ? Oui et non. Dans le fond, j'ai tout intérêt à tout mettre en œuvre pour qu'il fasse plus de chiffre d'affaires. » Bousculé, il l'a été à l'extrême par son vis-à-vis, qui répliquait sèchement à la moindre proposition : « Des conseils ? Mais on n'en a pas forcément besoin. On ne monte pas des pneus de bicyclette sur les tracteurs… »

Jusqu'à ce soir, un écrémage des 500 candidats est ainsi effectué, sous la forme d'un jeu de rôle supervisé par un jury de trois professionnels. Avec, à chaque étape éliminatoire, un scénario différent.

Entre se confronter à une simulation extrême, tenter de séduire les nombreux professionnels présents, et gagner un défi personnel, les motivations sont diverses.

Pour sa troisième participation à cette manifestation, Nourredine Mebarki - même établissement, même classe que Jean-Baptiste - espérait hier figurer parmi les huit finalistes qui se produiront sur la grande scène. « Ça implique que tu es parmi les meilleurs, donc que les professionnels te portent une attention particulière », imagine-t-il, se basant sur la réussite de son frère, second de ce challenge il y a quelques années.

Avec une stratégie peaufinée soigneusement : « Je fais un point rapide avec mon distributeur de sa situation commerciale, j'essaie de cerner ses besoins, et je lui fais des propositions… Dit comme ça, c'est simple, mais en face à face, ce sera sûrement plus délicat. ».

Jean-Baptiste, comme les autres étudiants passés avant lui au supplice, pourront lui confirmer.

Adrien VIGUIÉ

Nourredine Mebarki (à droite) espérait atteindre la finale des Négociales. Photo Pierre MATHIS

Enseignement Parrainage des sections sportives de Pierre-de-Coubertin