



Savoir-faire, expertise, expérience : comment acquérir le "pack" nécessaire pour entrer dans la vie active et répondre aux attentes immédiates des entreprises ?

PAR NOËL RICHARD,
DIRECTEUR COMMERCIAL
DE TRIANGLE MOBILIER

L'apprentissage Un devoir de l'entreprise

Dans un contexte où le mot "travail" devient synonyme du mot "obstacle", les jeunes se sentent souvent déboussolés. Tout semble compliqué avant même d'avoir commencé. En conséquence, il me semble que la responsabilité de l'entreprise doit s'inscrire bien en amont du processus de recrutement pour redonner du sens au travail et aux métiers. Elle doit apporter de son temps et de son énergie pour accompagner et former ses futurs cadres dans les différents cycles de formation. Transmettre la compétence : c'est une nécessité absolue pour la pérennité des entreprises. Et c'est précisément dans cette vision de l'entreprise que nous souhaitons nous inscrire depuis plusieurs années pour asseoir la formation de nos futurs commerciaux.

Les résultats de cette démarche sont très positifs. En 5 ans, nous comptons 2 majors de promotion issus de la seule et unique école de France spécialisée dans la formation du commerce de l'agencement. L'école de Blois "Augustin Thierry", au travers de son BTS Technico-Commercial, offre un ancrage sans précédent dans l'aménagement et l'équipement de points de vente et d'espaces. Au fil des ans, c'est un véritable partenariat de formation

qui s'est construit avec cette école. Nous allons régulièrement à la rencontre des classes et nous leur présentons précisément leur futur métier. Lors de ces interventions, pas de langue de bois : tout est dit ! Pas de promesse facile, pas de solution miracle ! L'idée est de comprendre qu'il faut se battre, trouver sa place, trouver ses marques, prouver sa pugnacité à réussir dans un contexte difficile où la concurrence est rude et sans pitié.

Côté étudiant, la réussite passe par toutes ces étapes : études, formations, intégration à la vie de l'entreprise. Mais elle passe, aussi, par des valeurs : donner avant de demander, prouver et apporter afin de recevoir.

Côté entreprise : un stage oui, mais pas de place au placard ! Dès le 1^{er} jour, l'objectif est là, la mission est précise et l'accompagnement permanent. Une mission, un objectif, du développement, du commerce sédentaire, du terrain, du relationnel, du combat, de la rigueur, du contrôle et, pour les plus performants, de la prise de commandes sont appréhendés au cœur du métier et dans la réalité du quotidien. Nous donnons beaucoup et attendons un vrai retour de nos stagiaires, car l'enjeu est important, pour eux comme pour nous.

Avec, à la clé, le diplôme et le premier contrat. La porte de l'entreprise est grande ouverte pour les plus motivés.

Nous les formons à la réalité de ce métier difficile où l'envie et la montée en compétences sont les maîtres-mots. Ces jeunes commerciaux nous apportent leur énergie, leur dynamisme, et leurs idées neuves. C'est tout l'enjeu de l'apprentissage. Une relation gagnant/gagnant. ■

BTS AMÉNAGEMENT DE MAGASINS

C'est une formation unique. Le lycée Augustin Thierry de Blois accueille le seul BTS en France consacré à l'aménagement et l'équipement de magasins. Une formation en partenariat avec le monde professionnel. En deux ans, les jeunes passent 4 mois en entreprise. Les 32 heures de cours encadrés par semaine allient culture générale et aspects professionnels concrets : techniques d'aménagement, organisation de chantier, gestion budgétaire d'un projet, apprentissage de la négociation... Avec, à la clé, un diplôme de chargé d'affaires spécialisé dans la vente des équipements et la réalisation des aménagements d'espace commercial, industriel ou privé.