

# Les Négociales séduisent étudiants et professionnels

Jeunes gens en costard-cravate, jeunes filles en tailleur et talons hauts dans les couloirs. Samedi, ces élèves de l'IUT montraient un visage un peu différent de celui qu'on a l'habitude de voir chez les étudiants. Et pour cause. Ces 70 jeunes passaient le concours des Négociales, un challenge national qui réunira les meilleurs étudiants de toute la France à Nancy dans une dizaine de jours. Première étape de cette journée marathon : le cas à présenter en une petite dizaine de minutes à un jury qui, évidemment, a reçu des consignes pour déstabiliser les candidats. Matéo Bosq est l'un des premiers à passer. Avec un léger stress bien compréhensible dans la voix, il se lance et tente de convaincre un couple de boulangers de proposer dans sa boutique le produit qu'il représente. Un exercice pas aussi évident qu'on pourrait le croire. Tout compte, de la présentation à la voix, de la manière de parler aux arguments avancés. « *Ce n'était pas facile, mais je me suis accroché, sourit l'étudiant en deuxième année de gestion et administration des entreprises. J'ai trouvé que c'était vraiment très intéressant d'autant que dans mon cursus, je n'ai même pas de cours de négociation.* »

## Se faire connaître pour un éventuel recrutement

C'est là l'une des principales différences avec la première session des Négociales, organisée l'an dernier : les étudiants de toutes les filières et formations de l'île pouvaient se présenter. Bien sûr, ceux dont le projet professionnel se rapproche du commerce étaient les plus nombreux, mais cela ne les empêchait pas de stresser avant



**L'ensemble des étudiants et professionnels se sont montrés satisfaits de cette 2<sup>e</sup> édition des Négociales.**

(Photo José Martinetti)

d'entrer dans les salles : « *Je trouve cela positif qu'ils soient un peu nerveux, précise Thierry Roghe, parrain de cette deuxième édition. Cela prouve qu'ils se sont pris au jeu et qu'ils se sont impliqués. Parmi les jeunes que j'ai auditionnés, les deux tiers étaient vraiment intéressants. Maintenant, il faut les encourager, les inciter à poursuivre dans une voie qui pourra permettre à notre île de se développer économiquement.* »

Un avis que partage Jean-Philippe Pailler, l'un des 90 jurés, qui trouve les candidats « *plutôt investis et les enseignants très professionnels. On voit que les jeunes ont totalement adhéré à leur démarche.* ». Dans l'après-midi, les étudiants ont planché sur un deuxième cas, et seuls les meilleurs ont présenté le troisième. Ils ne seront que peu

d'élus à s'envoler pour Nancy, mais chacun aura pu trouver son compte dans la journée : « *Les rencontres avec les professionnels, qui sont très nombreux cette année, permettent de nouer des contacts qui seront utiles dans l'avenir. Les pastilles de couleur sur nos badges indiquent si on est à la recherche d'un stage, d'une alternance ou d'un emploi. Cela peut ouvrir des portes et ce n'est pas négligeable* », expliquent Paula Milelli et Nathalie Moretti, qui ont participé à l'organisation. Au-delà du challenge en lui-même, c'est peut-être cela le vrai défi que représentent les Négociales : une manière d'inscrire dans la réalité ceux qui seront les forces vives de demain.

**SANDRINE ORDAN**  
sordan@corsematin.com