

INTERVIEW

Un magasin école

L'Alter Pro apprentissage (unité de formation en apprentissage) du lycée Notre-Dame de Grandchamp, à Versailles (78), en collaboration avec l'Apel et le groupe Vivendi, a implanté au sein de ses locaux, un magasin-école, inauguré en mars dernier. **DENIS BUCHARD**, le responsable pédagogique, explique ce dont il s'agit.

Famille & éducation: Quel est le public visé ?

D. B. : Nous sommes une unité de formation par apprentissage (UFA) qui forme des jeunes, par alternance, aux métiers du commerce à un niveau CAP, Bac pro et bientôt BTS. C'est donc à eux que notre magasin-école s'adresse en priorité. Pour autant, à raison d'une demi-journée par semaine, les élèves du lycée professionnel Grandchamp de la section commerce peuvent aussi en profiter.

De quoi s'agit-il ?

D. B. : Comme son nom l'indique, c'est un magasin implanté au sein d'un établissement scolaire. Installé par l'entreprise SFR, il est l'exacte réplique d'un magasin que l'on pourrait trouver n'importe où, avec cette particularité quand même que les téléphones exposés et l'argent dans la caisse sont factices.

Comment fonctionne-t-il ?

D. B. : Le magasin-école permet d'entraîner les jeunes à la vente, en alliant la théorie à la pratique. Lors des cours qui y sont organisés, ils jouent le rôle tantôt de clients, tantôt de vendeurs. Un for-

mateur est présent, qui pointe les erreurs commises. Il y a de quoi filmer les sketches de vente qui ensuite sont analysés en cours. On prévoit, aussi, d'y faire des séances en anglais ou espagnol pour apprendre aux jeunes à renseigner un client étranger.

Mais les apprentis sont déjà en contact régulier avec le monde du travail ?

D. B. : Certes, mais la qualité de leur formation professionnelle est inégale. Elle dépend beaucoup de l'implication de leur maître d'apprentissage. Ensuite, il y a une grande diversité de magasins et travailler dans une boulangerie, un magasin de vêtements ou une grande surface, ce n'est pas la même chose. Du coup, notre magasin-école permet une approche plus globale de la vente. Enfin, sur le terrain, nous avons constaté que parfois les jeunes ne savent pas rendre la monnaie, s'exprimer, analyser leur comportement. Autant de défauts qui sont souvent à l'origine de ruptures de contrat avec l'employeur. Grâce à ce magasin, nous pensons pouvoir les rendre plus performants. ▶

PROPOS RECUEILLIS PAR CAMILLE VERSEL



Chacun joue son rôle dans le magasin-école du lycée. Un exercice très stimulant pour les élèves !