

## LE PAVÉ DANS LA MARE:

### Salons, foires et autres manifestations

*Les automobiles, les montres, mais également la Formation (avec un grand «F»), les Ressources Humaine (avec «RH» en grand aussi), ont, comme bien d'autres, leurs salons. Mais pourquoi? Contrairement aux autos et aux montres, on n'y vend rien de concret; on s'y montre. Est-ce bien utile? Cela est mon opinion et, je suppose, celle de beaucoup de mes pairs. Si ce n'est pas le cas, qu'ils me jettent la première pierre...*

Ça fait longtemps que je n'ai plus fait le «pied de grue» sur un stand de quelques mètres carrés à attendre le chaland. Mais je crois avoir fait presque tous les salons dans mon domaine: Salon des Métiers à Lausanne, Planète Métiers à Genève, RH à Genève. Plusieurs fois même. Et pourquoi? Au dire de mes collègues qui courent encore ces manifestations, rien n'a changé. Au mieux, l'organisation est un peu plus efficace (la «cantine» a été confiée à un nouveau traiteur), au pire ça s'est détérioré (la «cantine» a été confiée à un nouveau traiteur).

Mais ce n'est pas de la qualité des sandwiches ou des salades dont je veux parler. Non, c'est du chaland... quand il y en a! Avez-vous remarqué que, lorsque la communication est faite, elle atteint rarement le public ciblé. C'est flagrant avec les salons de promotion de l'apprentissage. Il faudrait voir les jeunes en dernière ou avant-dernière année scolaire et on se retrouve avec des jeunes de onze et douze ans qui viennent à la chasse aux stylos billes, clés USB et autres articles de promotion frappés au logo de votre entreprise. Si tout va bien, le stylo finira au fond du sac à main de maman et la clé USB servira à télécharger une sauvegarde de «mortal kill total combat VI» ou une «playlist» de musique de sauvage (n'oubliez pas que nos parents ont dit la même chose de notre musique); au pire, les deux gadgets finiront dans la première poubelle publique. Je ne parlerai pas des magnifiques catalogues sur papier

glacé que nous avons pris tant de temps à élaborer; surtout pour trouver LA photo qui va nous rendre attractif et qui ne trahit pas trop la réalité. Ah la belle image de jeunes gens tout sourire, propre sur eux dans une salle toute blanche et lumineuse! Quand on voit la tronche que tirent les apprentis et les adultes en cours... Il faut reconnaître que pour les jeunes il y a plus «fun» que le cours de «moteurs hybrides en mécanique automobile» et pour les adultes en formation continue l'horaire du cours du soir, après les heures de travail, n'engendre pas de jovialité excessive.

Lorsqu'on tente de promouvoir de la formation continue au travers d'un salon, il y a encore un autre type de chaland qui parfois hérisse le poil. J'ai parlé de l'indépendant qui court le mandat. C'est logique et raisonnable qu'il vienne à ces manifestations. Mais ce genre de visite se prépare. Il ne faut pas proposer ses services à n'importe qui, n'importe comment. Je l'ai déjà écrit d'ailleurs. Il m'insupporte de devoir écouter cette gentille dame qui veut venir donner des cours de «gestion du karma pour l'équilibre écologique de son moi» (essentiel pour la paix intérieure et éviter le stress de notre société consumériste). J'exècre le formateur qui a quitté une grande entreprise étrangère pour donner des cours d'économie mondiale, de bureautique, de gestion du temps et de fiscalité européenne le tout en anglais par ce même formateur («votre entreprise à une brillante réputation en Suisse et dans l'univers c'est pourquoi je

tiens à pouvoir faire partie de votre staff» qu'il dit le monsieur).

Bref, on fait le pied de grue pendant un ou plusieurs jours pour finalement déboucher sur deux conversations intéressantes, avec des personnes qu'on connaissait déjà. Parce que ce sont toujours les mêmes qui fréquentent ces salons, exposants comme public. Alors pourquoi s'y rendre? Parce qu'il faut se montrer. Parce qu'il faut diffuser ces catalogues sur papier glacé. Parce qu'il faut réseauter. Parce qu'il faut aller voir ce que fait la concurrence. Parce qu'il faut aller voir les partenaires. Parce qu'il n'y a rien de mieux qu'un salon pour étudier un marché et s'y positionner. Parce que c'est le meilleur moyen de rencontrer ses pairs.



**Blaise Neyroud**

Directeur de cours  
au Centre Patronal

[bneyroud@centrepatronal.ch](mailto:bneyroud@centrepatronal.ch)

