

MICHEL Jérôme
PLP2 Vente
Lycée professionnel
Gaston DARBOUX - Nîmes

Mémoire professionnel

Comment aider les élèves de seconde « Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers » à déterminer leur profil professionnel ?

Une information éclairante pour une orientation motivée.

*Tuteur de mémoire : Madame Lydia NIEL
Coordinatrice pédagogique : Madame Marie-Pierre BOST
Inspecteur (IEN Économie Gestion) : Monsieur Régis BUCQUET*



Académie de Montpellier, centre de Montpellier
Année universitaire 2008 / 2009

REMERCIEMENTS

Je tenais à remercier en préambule l'ensemble des personnes qui m'ont aidé à mener à bien cette étude. Je citerai tout d'abord l'ensemble de l'équipe du Lycée Gaston DARBOUX à Nîmes qui a été disponible à chaque instant. Parmi ces personnes, je souhaite remercier particulièrement Lydia NIEL, ma tutrice, pour son accompagnement et son aide durant cette année de stage.

Je remercie Marie pierre BOST pour l'ensemble de ses conseils et sa disponibilité tout au long de cette formation.

Je remercie également les professionnels qui m'ont conseillé.

Enfin, je souhaite saluer mes collègues, stagiaires vente, pour leur ouverture et leur gentillesse qui ont permis à chacun d'autres nous de faire les premiers pas dans le métier dans les meilleures conditions.

Je ne pouvais pas non plus omettre de remercier mon épouse, pour son aide et sa patience durant la rédaction de ce mémoire.

* * * * *

Résumé

Choisir un lycée professionnel, c'est faire un choix d'avenir à tout juste 15 ans. Faire ce choix c'est relever un gros challenge et croire foncièrement en l'avenir. Au sein des filières commerciales, trois principales orientations se dessinent ; la vente, le commerce et le service-accueil. Dans des périodes d'incertitudes qui caractérisent les années actuelles, ce choix d'orientation doit être le plus éclairé possible. L'information se doit donc d'être la plus claire possible et surtout en adéquation avec le besoin professionnel vers lequel les élèves se destinent. La définition précise des profils recherchés se révèle ainsi déterminante dans leurs réussites futures. De nombreuses études décrivent aujourd'hui, les avantages de favoriser une orientation en fonction des profils des élèves. Les professeurs d'enseignement professionnel ont aussi ce rôle déterminant en plus de la transmission des compétences, d'aider les élèves à établir leur profil afin de leur permettre de s'orienter de façon « motivée ».

Summary

To choose a professional secondary school, it is to make a choice of future in a struggle 15 years. To make this choice it is to raise a big tournament and to believe fundamentally in future. Within commercial courses of study, three main orientations take shape ; sale, trade and service-reception . For the periods of uncertainties which characterize the actual years, this choice of orientation must be the most lighting. Information has to be the most clear possible and especially in adequacy with the professional need towards which the pupils intend. The end definite of searched contours turns out to be so decisive in their future successes. Numerous studies represent, advantages today to favour an orientation according to the contours of the pupils. The professors of professional education also have this role determining besides the transmission of competences, to help the pupils to establish their contour to allow them to make a "motivated" orientation.

Mots-clés

Incertitudes – enjeux – profil professionnel
orientation – avenir

Cadre réservé au jury

Sommaire

Remerciements	2
Résumé	3
Cadre réservé au jury	4
Sommaire	5
Introduction	6
<u>I. Analyse de la situation</u>	8
A. État des lieux	9
1 - Généralités	9
2 - De l'orientation à la vocation	11
B. Les démarches existantes	13
1 - Ce qui se fait ailleurs	13
2 - Ce qui serait envisageable	17
C. La problématique	20
1 - L'orientation au lycée Gaston DARBOUX	20
2 - Constat	23
3 - Conséquences	28
<u>II. Les expérimentations pédagogiques</u>	30
A. Action n°1	31-33
1 - Description du dispositif	
2 - Mise en œuvre et évaluation	
B. Action n°2	34-38
1 - Description du dispositif	
2 - Mise en œuvre et évaluation	
C. Action n°3	39-42
1 - Description du dispositif	
2 - Mise en œuvre et évaluation	
D. Action n°4	43-46
1 - Description du dispositif	
2 - Mise en œuvre et évaluation	
Bilan	47
Conclusion	48
Bibliographie	49

Introduction

A l'heure où le marché du travail impose aux professionnels ses exigences en terme de compétences, d'adaptabilité et de réactivité, nous pouvons nous demander en tant que formateur, comment agir afin de mieux préparer nos élèves à la profession à laquelle ils se destinent.

C'est justement ce dernier terme « **se destiner à** » qui s'impose à nous comme un véritable défi tant il est vrai que beaucoup d'élèves ne savent pas quel but poursuivre et quelle carrière embrasser.

Dans le cadre de mon stage en responsabilité que j'ai effectué au lycée Gaston Darboux à Nîmes, j'ai été confronté à ce problème avec mes élèves de seconde baccalauréat professionnel 3 ans. Environ 50% des élèves se retrouvent dans cette classe par hasard, soit à cause d'un niveau d'étude faible, soit par manque de place dans des filières professionnelles plus convoitées ou limitées quantitativement. De nombreux élèves sont touchés par le syndrome de l'échec. Le manque de projet, la vision floue de l'avenir et la conjoncture actuelle augmentent d'autant plus, l'absence de perspectives professionnelles, induisant par là-même un manque de motivation manifeste.

Le problème est d'autant plus important qu'un baccalauréat professionnel est sensé conduire directement à l'emploi. Une mauvaise orientation des élèves induira donc inévitablement une mise en échec professionnelle.

Cet état de fait met à mon sens, en évidence, la question de l'orientation de ces élèves.

Cette question se pose d'autant plus que la classe de seconde dite 'indéterminée' ou « Métier de la Relation aux Clients et aux Usagers » (M.R.C.U.) ouvre vers les baccalauréats professionnels commerce, vente et service.

Mes recherches ont eu pour point de départ la question suivante : « mes élèves ont-ils suffisamment d'informations pour pouvoir déterminer de façon clairvoyante dans quelle spécialité commerciale, ils souhaitent s'engager ? »

S'il est vrai qu'il existe déjà de nombreuses informations à leur disposition sur les métiers du commerce, il n'en reste pas moins que ces informations mettent peu ou pas en valeur les perspectives futures de ces métiers et notamment l'importance grandissante des nouvelles technologies...

D'autre part, les trois baccalauréats proposés suite à cette classe de seconde requièrent chacun des **profils** de candidats « **spécifiques** » et foncièrement différents. Là encore cette notion de profil spécifique est peu abordée durant la phase d'information à l'orientation.

Devant l'obligation faite aux élèves d'effectuer des vœux d'orientation ma problématique est née.

Comment aider les élèves de seconde à déterminer au mieux leur profil afin d'être en phase avec les exigences de leur futur métier ?

En réponse à cette interrogation, je formule l'hypothèse selon laquelle une démarche personnalisée peut aider chaque élève à améliorer sa connaissance de soi et ainsi à affiner son profil.

Je ferai dans un premier temps une analyse de la situation à ce jour. J'établirai un état des lieux des méthodes actuelles d'orientation et je proposerai des pistes envisageables. Enfin, je préciserai ma problématique en tant qu'enseignant de discipline commerciale. Dans un second temps, je mettrai en évidence quelques expérimentations d'aide à la décision et à l'orientation.

Partie I : Analyse de la situation

A. État des lieux

1. Généralités

Vers la fin des années 60, poussé par l'importante demande de main d'œuvre favorisée par une forte croissance économique, le baccalauréat de technicien voit le jour. Ses limites sont cependant vite mises en évidence puisque la plupart des nouveaux titulaires de ce baccalauréat poursuivent leurs études, et ne répondent donc pas à l'attente des professionnels sur le marché du travail. L'institution patronale relève aussi rapidement l'ambiguïté de cette appellation « baccalauréat technologique » qui allie deux idées antinomiques. La première celle de bachelier suggérant la poursuite des études, et la seconde, celle de technicien suggérant l'accès direct à l'emploi.

Dès lors, une large réflexion s'engage visant à actualiser les formations existantes à accélérer leur développement et à diversifier les formations de niveau IV.

Ce n'est qu'en avril 1985 que le ministère de l'Éducation Nationale sous l'impulsion de J.P Chevènement propose la transformation des L.E.P., en « lycées professionnels », la création d'un nouveau corps enseignant pour ces mêmes lycées et enfin, la création du baccalauréat professionnel.

Annoncé publiquement lors d'une allocution télévisée le 22 avril 1985, le baccalauréat professionnel est le dernier diplôme créé sanctionnant une formation de niveau IV attestant d'une compétence professionnelle dans l'enseignement secondaire français. Le décret de création sortira le 27 novembre 1985.

L'objectif est de se servir du vivier de B.E.P (brevet d'études professionnelles) en lycée professionnel afin de fournir des candidats de qualité pour ce nouveau baccalauréat. Il y a eu, dès les premières années, de nombreuses créations de spécialités. Depuis 1995, on assiste davantage à des rénovations qu'à des créations.

Il existe aujourd'hui environ 60 spécialités toutes options comprises. Pour la session 2007, 114 016 élèves ont présenté l'examen (1). Sur une parution du Laboratoire Interdisciplinaire de recherche sur les Ressources Humaines et l' Emploi (L.I.R.H.E.), Bernard FOURCADE, constate aujourd'hui « ... une situation paradoxale dans la mesure où ce diplôme a été voulu par le patronat de l'industrie mais, après plusieurs années de création de spécialités et de fonctionnement du système, il apparaît comme un diplôme statistiquement **tertiaire** » (2).

Les spécialités existantes aujourd'hui visent plusieurs objectifs. Elles se « réfèrent soit à des branches professionnelles (aéronautique, plasturgie...), soit à des fonctions (vente, maintenance...), soit à des métiers (restauration, boulangerie, commerce...), soit à des domaines de compétences mobilisables dans l'ensemble des activités industrielles, commerciales et de services (comptabilité, secrétariat, accueil...)»(2).

Testée depuis plusieurs années et dans le but de répondre aux besoins du marché du travail, encore une fois, en termes de qualification professionnelle **une réforme du Bac Professionnel** a vu le jour. Plus qu'une réforme du Bac Professionnel c'est une réforme de la voie professionnelle.

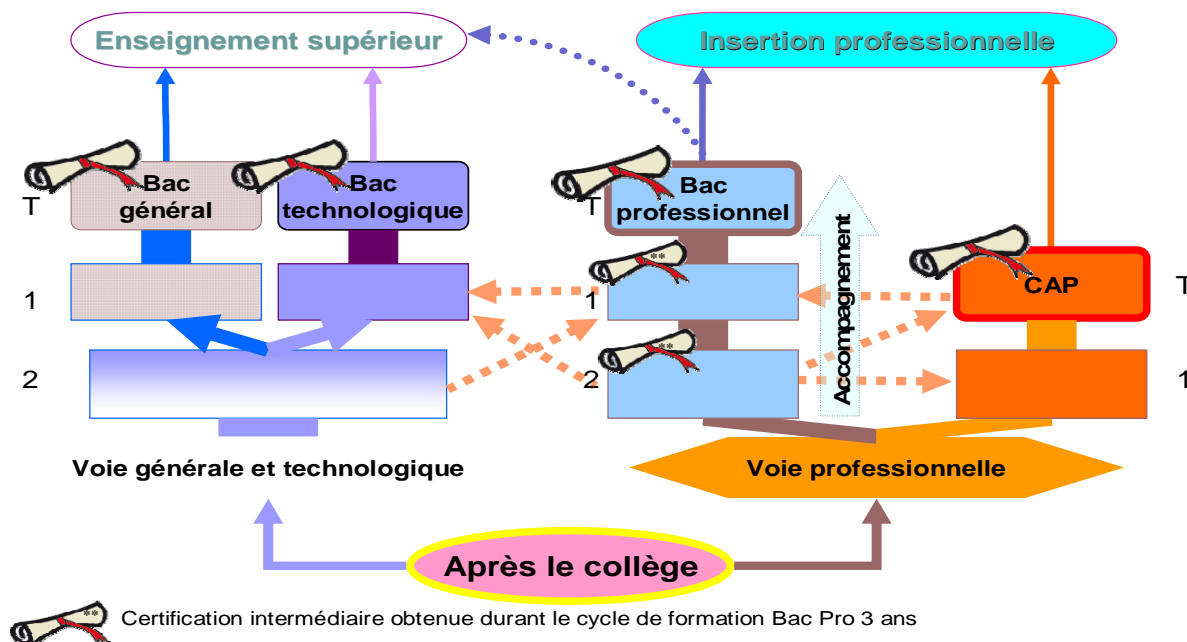
En effet, le B.O. du 19 février 2009 précise que : « La rénovation de la voie professionnelle a pour objectif premier d'augmenter le niveau de qualification des jeunes sortant du système de formation. Pour ce faire, il est nécessaire de réduire fortement le nombre de jeunes quittant prématurément le système éducatif, de conduire un plus grand nombre d'entre eux au baccalauréat professionnel et de faciliter la poursuite vers des études supérieures, notamment vers l'enseignement technique supérieur... » (3).

Assurer une égale dignité entre la voie générale et la voie professionnelle, en alignant la durée de cette dernière à celle du cursus de la voie générale et technologique, était aussi un besoin et peut être aussi un moyen, d'améliorer l'attractivité de la voie professionnelle.

Les grands points de la réforme pour le Bac professionnel sont les suivants :

- Un parcours de référence en 3 ans au lieu de 4 ans (2 années de B.E.P, suivies de 2 années de baccalauréat professionnel).
- La création et l'organisation de champs professionnels (18 aujourd'hui, regroupant les spécialités de baccalauréat professionnel présentant des éléments communs dans leurs référentiels d'activités professionnelles et dans leurs référentiels de certification.)

Aujourd'hui, l'organisation est la suivante :



Source : AC6-Toulouse. Rapport Anne-Marie GIACOMETTI
Inspectrice de l'Éducation Nationale.

2. De l'orientation à la vocation

Durant cette année de stage au Lycée Gaston Darboux de Nîmes, j'ai eu en charge une classe de seconde baccalauréat professionnel 3 ans « Métiers de la relation aux clients et aux usagers ». Les élèves de cette classe **se destinent (dans la quasi-totalité) à une première vente, commerce ou service**. Cette nouvelle organisation accélérant le processus d'orientation m'a donc poussé à investir davantage mes élèves dans leur choix.

En effet, l'orientation des élèves est un enjeu majeur. La loi de 1989 précise qu'elle se fonde désormais sur la prise en compte du projet de l'élève.

Il n'est plus « orienté » mais il « s'oriente », le texte précise que : « ...le choix de l'orientation est de la responsabilité de la famille ou de l'élève quand celui-ci est majeur... » (4).

Cette intention implique que les goûts et les projets des élèves soient davantage considérés. Cependant, de nombreux textes s'accordent sur la nécessité d'aller plus loin, notamment par le **développement de l'éducation au choix** (5).

Cette idée « d'orientation éducative » a fait son chemin et s'est traduite en particulier dans la circulaire du 31 juillet 1996 par la mise en œuvre de l'expérimentation d'éducation à l'orientation au collège et dans celle du 1^{er} octobre 1996 par la mise en œuvre de l'éducation à l'orientation dans les lycées d'enseignement généraux et techniques.

Plus près de nous, l'un des chantiers du projet académique 2008-2012 (académie de Montpellier - Chantier n°4) vise à « Assurer une solide préparation à l'insertion professionnelle... ». Il précise :

« Les jeunes qui sont actuellement en formation au sein du système éducatif seront encore sur le marché du travail dans les années 2050. Il convient donc de leur donner les outils (connaissances et compétences) qui leur permettront non seulement d'exercer un métier à la sortie de leurs études, mais aussi d'évoluer pendant leur future vie professionnelle. Il leur faut à la fois une solide préparation à l'entrée d'une profession, mais aussi une formation générale tout aussi solide, qui leur permette de s'enrichir et de continuer à se former tout au long de la vie » (6). Le chantier n°1 parle aussi **d'orientation « plus ambitieuse »**. Il précise « le besoin d'aider les élèves hésitants, mal renseignés, ou peu sûrs d'eux-mêmes, à ne pas limiter leur ambition scolaire... » (6).

Aujourd'hui, le fait est, que c'est le chef d'établissement qui décide de l'orientation, sur proposition du conseil de classe et en fonction des résultats scolaires de l'élève. Les critères scolaires restent donc prédominants. De plus, le rapport du haut conseil de l'éducation de 2008, précise que : « ...notre enseignement privilégie les savoirs abstraits et l'intelligence déductive. La réussite ou l'échec des élèves sont jugés en fonction de leurs seuls savoirs, qui sont souvent désignés sous le terme de matières principales » (1).

Devant cet état de fait, des études ont été menées afin d'analyser les différentes approches sur une orientation mieux adaptée.

Jean-Michel Leclercq dans son ouvrage sur l'orientation en Europe (7) ouvre quelques pistes.

- ✓ Il prend en exemple l'Autriche qui, dans le processus d'orientation a pour objectif de rendre capable l'élève de profiter au mieux des possibilités existantes dans le système éducatif mais aussi de choisir **en responsabilité** la carrière éducative conforme **au profil de ses talents, de sa personnalité et de ses intérêts**.
- ✓ Au Canada, des recherches dans ce sens là sont aussi en expérimentation depuis quelques années. Le but, pour l'élève, est d'identifier ses principaux intérêts professionnels, tel que :
 - spécifier ses aptitudes professionnelles les plus marquées,
 - déterminer son type de personnalité dominant,
 - dégager de ses expériences d'exploration professionnelle des performances et des caractéristiques personnelles,
 - identifier ses principales compétences d'employabilité.
- ✓ Des travaux théoriques menés par D. Pelletier et G. Noiseau (8), au Québec, recréant un ensemble de situation d'apprentissage ont visé « l'activation de la maturation vocationnelle » c'est-à-dire l'éducation au choix de carrière. L'objectif global de ces travaux est de rendre les élèves capables de s'impliquer dans les décisions et de s'inscrire dans une perspective...

Aujourd'hui, une réelle volonté de permettre aux élèves de construire leur propre projet professionnel existe. La mise en place d'un « **parcours de découverte des métiers et des formations** » a vu le jour l'an passé. L'objectif est de faire découvrir « une large palette de métiers, dans un parcours construit jalonné d'étapes-métiers » et ce dès le collège et jusqu'au lycée.

Le B.O. n° 29 du 17/07/2008, précise différents points et vise plusieurs objectifs tel que :

- « permettre à chaque élève d'identifier le lien entre son travail scolaire du moment et l'itinéraire de formation qu'il construit,
- **ouvrir son horizon personnel au-delà des seules représentations des métiers et des formations** rencontrées dans la famille ou le quartier,
- étayer son ambition individuelle par une familiarité acquise avec le système de formation,
- construire des connaissances et des **attitudes actives** pour préparer ses choix... »

« Ce parcours de découverte des métiers et des formations concerne tous les élèves, des collèges mais aussi des lycées. Cette démarche rompt avec l'approche traditionnelle d'activités scolaires spécialisées... »

« En classe de troisième, **la séquence d'observation en milieu professionnel** (définie par l'article 8 du décret du 24 août 2005) concourt à la réflexion et à l'approche positive

de l'orientation. Elle peut être complétée par d'autres activités relatives à la connaissance des structures de formation, par la participation à des salons ou des forums, et, toute autre activité pédagogique permettant d'informer sur les métiers et les formations pour faciliter la démarche de choix qui s'opère à ce niveau. **L'entretien personnalisé d'orientation** mis en place depuis la rentrée 2006, contribue à la synthèse, pour chaque élève, de ces étapes de découverte. L'option facultative de "découverte professionnelle" participe aussi de ce parcours ».

Le rapport très complet de Pierre LUNEL qui détaille le schéma national de l'orientation et de l'insertion professionnelle développe diverses mesures d'orientation parfois très tôt dans la scolarité des élèves. Il met en évidence l'importance de « **l'orientation continue et personnalisée pour qualifier tous les jeunes** » afin de les « réconcilier » avec le système éducatif et les différents partenaires. (9)

Il semble donc clair que la prise en compte de « l'individualité » soit aujourd'hui au cœur des préoccupations dans le processus d'orientation. Les notions de profil et d'aptitude personnelle devraient donc être déterminantes.

B. Les démarches existantes

1. Ce qui se fait ailleurs

Le Canada est le berceau de l'orientation basée sur l'approche « orientante ». De nombreuses recherches ont été lancées et ont mis en évidence deux préoccupations principales.

La première est fondée sur la connaissance de soi. Ses objectifs sont :

- d'identifier ses principaux intérêts professionnels
- spécifier ses aptitudes professionnelles les plus marquées
- déterminer son type de personnalité dominant
- dégager de ses expériences d'exploration professionnelle (stage d'observation, périodes de formation en milieu professionnel...), des performances et des caractéristiques personnelles.

La seconde préoccupation concerne l'exploration du monde scolaire et surtout du monde du travail. Ses principaux objectifs sont de :

- regrouper les professions autour de caractéristiques particulières
- dégager ce qui est commun à différentes fonctions de travail
- faire le portrait de certains environnements de travail
- mettre à l'essai des tâches et situations de travail pour vérifier ses habilités et ses intérêts professionnels

- interroger des travailleurs pour découvrir les facteurs qui, depuis leur adolescence, ont influencé leurs choix et leur cheminement de carrière.

En France aussi des méthodes d'orientation active ont fait l'objet de nombreuses recherches. Je citerai particulièrement Danielle Ferré qui dans son livre « Orientation-Lycée » paru chez L'Harmattan en 2000, propose des idées pour aborder l'orientation dans ses dimensions individuelles et pour apprendre à mieux se connaître, être en projet...

Ces idées ont pour finalités :

- apprendre aux élèves à mieux traiter l'information
- développer sa curiosité
- acquérir une méthode pour des projets
- savoir prendre des décisions
- améliorer la communication entre élèves et éducateurs

Les différentes méthodes d'orientation aujourd'hui, sont toujours basées sur deux préoccupations. Elles cherchent d'une part à décortiquer le ou les métiers visés, et d'autre part, elles tendent à améliorer « la connaissance de soi ».

Les méthodes que l'on rencontre aujourd'hui en Lycée professionnel peuvent être :

- **Augmenter le nombre de périodes de stages de découverte du milieu professionnel.**

De nombreux lycées professionnels proposent en effet, aux élèves de seconde, de réaliser plusieurs stages dans des entreprises différentes afin de découvrir les métiers vers lesquels ils se dirigent. Le plus souvent deux périodes d'observation sont organisées en début d'année de seconde. Certains lycées notamment des lycées « privés » organisent jusqu'à 3 périodes. La première en novembre d'une durée d'une semaine, la seconde en décembre d'une semaine et la troisième en janvier de deux semaines. L'objectif étant une immersion importante dans le monde professionnel sur des périodes « clés » et une expérience plus variée.

- **Partenariat avec des entreprises.**

Des liens peuvent être noués avec des entreprises partenaires. Par exemple, l'académie de Nice possède un groupe Ecole-Entreprise qui a pour mission de coordonner, de développer et de valoriser les actions avec les entreprises. Il s'agit essentiellement d'inciter les équipes pédagogiques à réaliser diverses actions en relation avec un environnement économique constitué d'entreprises, d'organisations professionnelles...

Une des principales missions est d'aider à l'orientation et à l'insertion professionnelle des élèves (Carrefours de métiers, Forums Emplois, présentation secteurs d'activité en classe ...). France Télécom est un de ces partenaires.

Ce partenariat permet la mise en place d'un suivi des élèves de seconde baccalauréat professionnel 3 ans « M.R.C.U. ». Dans ce cas précis, il s'articule autour des actions suivantes :

- ✓ accueil dans les services commerciaux de France Télécom : boutiques, plateaux téléphoniques lors de périodes d'observation.
- ✓ participation à des opérations ponctuelles (Remise de dépliant, journées portes ouvertes, inventaires, gestion de file d'attente...).
- ✓ accueil pour les périodes de formation en milieu professionnel.
- ✓ intervention de professionnels de France Télécom dans les classes pour présenter les métiers de la « relation clients », les profils et les compétences attendues, réaliser les simulations d'entretiens professionnels...

- Suivi des élèves.

Là encore, l'académie de Nice qui teste le baccalauréat professionnel 3 ans depuis quelques années a été confrontée au problème d'orientation des élèves de seconde des « Métiers de la Relation aux clients et aux usagers ». En s'inspirant des pratiques de la 3^{ème} DP6, elle a mis en place un dossier de suivi individualisé pour chaque élève. L'objectif de ce dossier est d'accompagner les élèves dans la construction de leur projet professionnel durant cette classe de seconde.

Il conduit les élèves à :

- être suivi très régulièrement durant cette année d'orientation
- prendre conscience de leur(s) potentiel(s)
- retrouver une image positive d'eux-mêmes
- situer les progrès à réaliser
- mettre en place un plan d'action pour y parvenir
- opérer au moment venu des choix réfléchis

Ce « dossier projet » établit un véritable parcours avec de nombreuses étapes et s'appuie sur deux outils.

Le premier outil est du type « portfolio » : il accompagne l'élève durant son année de seconde, constituant ainsi une sorte de livret de compétences.

On y retrouvera, les attitudes et comportements successifs de l'élève, les compétences évaluées, les activités observées et réalisées durant les P.F.M.P.

Le second est relatif aux quatre entretiens individuels qui s'articulent comme suit :

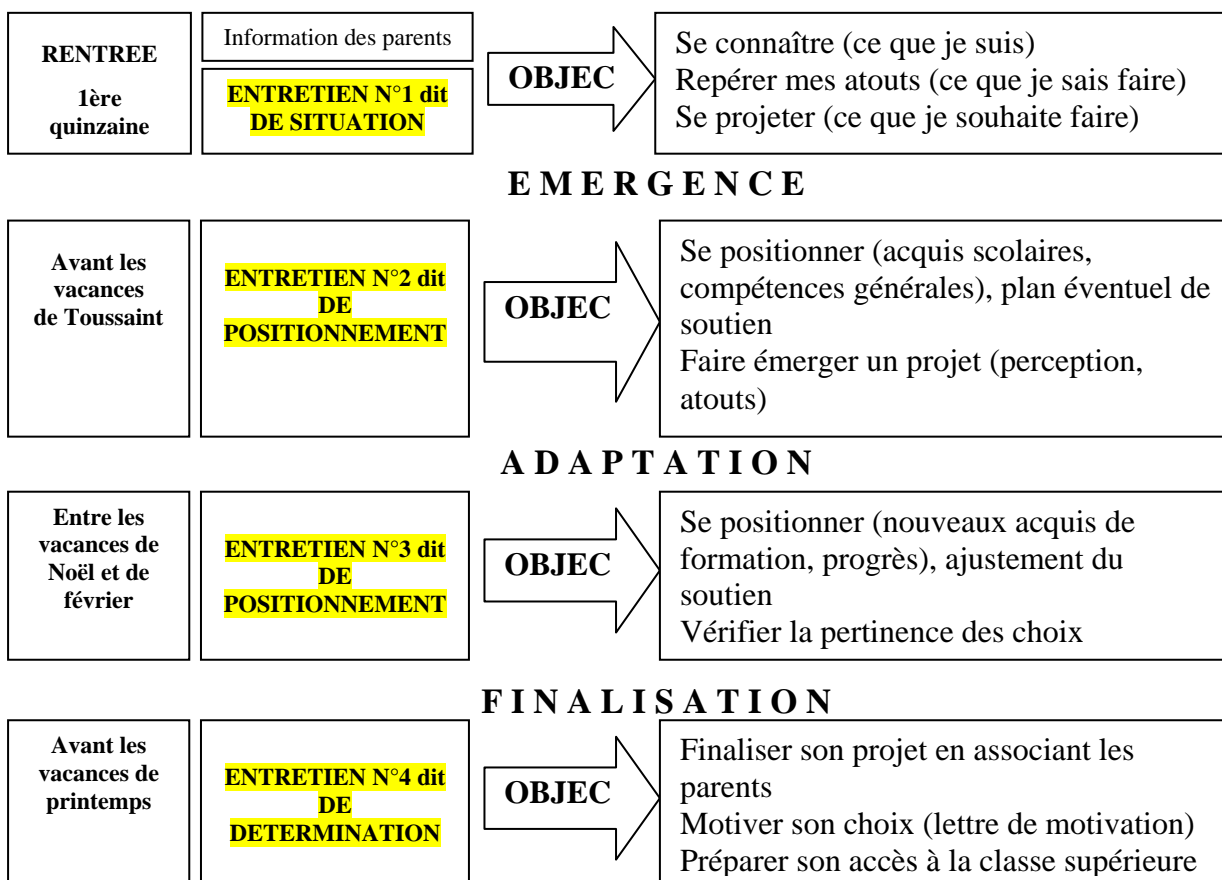
- un premier entretien de **situation** à la rentrée scolaire.
- deux entretiens de **positionnement** (le premier avant les vacances de Toussaint et le second avant les vacances de Noël).
- enfin, un dernier entretien de **détermination** avant les vacances de Printemps.

Pour le « Groupe technique filière commerciale » de l'académie de Nice, « les entretiens individuels représentent un moment privilégié dans la formation, dans l'accompagnement de l'élève, et dans l'information des familles... » (10).

Afin de guider les équipes pédagogiques dans leur réflexion et la mise en route de ce dispositif, le service académique de l'inspection pédagogique a élaboré des exemples d'outils d'entretien et de positionnement.

Le schéma de la classe de seconde baccalauréat professionnel 3 ans « M.R.C.U. » s'articule désormais ainsi :

LES ETAPES DU PROJET PERSONNEL DE FORMATION



Un compte rendu d'entretien est établi après chaque rencontre. Ces deux dossiers servent lors de l'entretien final. Les élèves doivent faire **une lettre de motivation** pour expliquer leur choix de section. **Les parents** d'élèves sont associés à cet entretien final.

Outre ce dossier de suivi, l'accompagnement de l'élève s'appuie aussi sur une intégration de toutes les disciplines dans le projet d'orientation.

Le but de ce dispositif est bien « d'encadrer » les élèves individuellement dans la recherche de leur vocation professionnelle.

Fort de ce constat et devant l'angoisse des parents, un phénomène est en train de voir le jour. Aujourd'hui, un conseiller d'orientation s'occupe de 1 200 élèves en moyenne. Devant ce manque évident, des **cabinets privés d'orientation** investissent le marché. Ils prodiguent des conseils aux lycéens sur leur avenir (11).

Autre exemple, le magazine *l'Etudiant*, propose pour 349 euros, trois entretiens en face à face avec un « orienteur » et un suivi sur toute l'année, par Internet et par téléphone de l'évolution du projet personnel de l'élève. Jean-Claude Cordier, en charge de la promotion de cette formule, estime que « 2 000 à 3 000 jeunes par an » sont suivis par ces conseillers.

Dans les grandes écoles, le « **shallowing** » est à la mode. Chaque étudiant suit individuellement un professionnel durant une période déterminée. Il reste avec lui en permanence afin d'observer au plus près son quotidien, ses forces et ses faiblesses en bref son profil. Il peut donc rapidement s'évaluer par comparaison.

De nombreux **tests psychologiques** existent aussi dans la définition de sa propre personnalité. Je citerai simplement devant l'offre pléthorique, le très bon site suisse Netgo qui propose un questionnaire de personnalité réparti en 6 rubriques et 48 questions. Comme toute analyse psychologique, ce genre de test ne peut cependant avoir une valeur définitive et objective... (12).

Il est clair que les méthodes d'orientation sont en évolution. Certaines ne concernent pas encore nos élèves en lycée professionnel mais les constantes : « définition des métiers », et « connaissance de soi » sont récurrentes. Sur cette base, il est possible de formuler quelques pistes envisageables.

2 Ce qui serait envisageable

Le problème du profil semble donc devoir être plus approfondi en lycée professionnel. J'explorerai dans ce cadre un certain nombre de pistes.

✓ Un suivi annuel des métiers :

Afin de suivre l'évolution des divers métiers vers lesquels les élèves se destinent, il serait facile de suivre de façon régulière le marché de l'emploi et des secteurs d'activité. Des magazines professionnels sont disponibles au C.D.I. du type L.S.A., Actions Commerciales... Les élèves pourraient à tour de rôle faire une revue de presse des articles concernant les métiers, leurs évolutions, les salaires d'embauche, les taux d'activité, les technologies liées à la profession...

✓ Renforcer les savoir être :

Le monde de l'entreprise est un monde très codifié. Chaque branche, chaque activité, chaque métier fonctionne selon des codes établis. S'adapter à ces codes est un gage de réussite. Un renforcement de la connaissance de ces savoir être conduira à améliorer le diagnostic des métiers de la part des élèves. Un travail d'aptitude peut dans ce cadre là être mené avec les élèves de seconde afin qu'il prennent conscience des attentes de leur futur métier.

✓ Faire le choix pour les élèves de l'autoévaluation :

Afin de développer leur propre autonomie, on pourrait utiliser de façon régulière l'autoévaluation lors de certaines séances liées aux métiers et à l'orientation. Pour Donnadieu, l'autoévaluation est « un travail sur soi pour une conscientisation critique », « c'est accepter de se voir en arrière pour porter un œil critique sur soi. Cette aptitude réflexive permet une prise de conscience de son action... » (13).

✓ Positionner un cours d'orientation :

Afin de prendre en compte ce problème d'orientation et de le transformer en une quête intéressante, pourquoi ne pas positionner de manière régulière (une fois tous les 15 jours) un cours sur l'orientation ?

L'objectif serait d'apprendre aux élèves à s'orienter, travailler la recherche documentaire, construire un véritable projet d'avenir en fonction de leurs capacités.

✓ Mettre les élèves en situation professionnelle au sein du lycée :

Créer dans nos lycées de véritables « ateliers » de mise en situation. Ceci permettrait de faire pratiquer nos élèves dans des conditions proches du monde professionnel. Pour la vente, le commerce et les fonctions d'accueil, une salle-magasin permettrait des mises en situation concrètes. L'objectif serait de faire vivre ce « magasin » durant toute l'année en respectant le calendrier commercial (rentrée scolaire, Noël, les Soldes, des opérations commerciales diverses, réalisation de vitrines...) en mettant en évidence toutes les facettes des métiers (contraintes...). Il serait facile grâce à cet outil de créer de réelles situations d'apprentissage comme il en existe dans d'autres branches telles que l'hôtellerie, la coiffure....

✓ Renforcer la pédagogie de projets :

Soumettre des projets aux élèves, à partir de besoins réels des professionnels, afin de travailler sur des situations qui permettront un apprentissage contextualisé sur le plan professionnel donc nécessitant des compétences et des aptitudes très en accord avec la réalité de terrain.

✓ Faire des périodes en entreprises un véritable tremplin :

D'abord, positionner plusieurs périodes de formation en entreprise durant l'année de seconde (au minimum deux sur le premier semestre). Le choix des dates doit correspondre à des moments « clés » de l'activité commerciale.

On favorisera donc des périodes comme fin novembre ou début décembre dans le cadre de la préparation des fêtes de Noël et début janvier dans le cadre des Soldes. Chaque période doit servir de support à une étude des différentes tâches réalisées sur une liste de tâches à exécuter impérativement sur l'ensemble des stages...

✓ Alterner les méthodes pédagogiques :

Diverses méthodes pédagogiques peuvent favoriser la communication, faire émerger des alternatives et amener à une réflexion à partir de situations-problèmes concrètes.

Le théâtre forum, le photo-langage, le théâtre classique ou les jeux de rôle peuvent permettre de faire des mises en situation proches de la réalité des métiers et mettre à jour certaines représentations personnelles.

✓ Projeter les élèves vers l'avenir :

Les élèves d'aujourd'hui, sont les professionnels de demain. Je pense que faire le lien avec les nouvelles applications technologiques peut être un très bon moyen de projeter les élèves dans leur avenir et les faire réfléchir sur leur orientation et leurs futurs métiers.

Comme on peut le constater les idées peuvent être nombreuses dans l'évolution de l'élève. L'objectif principal restant l'acquisition d'une meilleure connaissance de soi.

Ayant la responsabilité d'une classe de seconde, j'ai fait l'état des lieux des actions menées au lycée.

C. La problématique

1. L'orientation au lycée Gaston Darboux

Au sein de mon établissement comme dans tous les autres, de nombreuses démarches d'orientation des élèves sont menées. Des intervenants divers, participent à la transmission de l'information. On peut scinder en deux, les formes d'informations à disposition des élèves : les interventions institutionnelles à destination des groupes-classes et les informations individualisées.

1-INTERVENTIONS DE L'INSTITUTION POUR L'ENSEMBLE D'UNE CLASSE DE SECONDE AU LYCEE

✓ Le conseiller d'orientation psychologue :

Il explique les diverses possibilités à l'issue de la classe de seconde. Il détaille les filières possibles : vente, commerce et service essentiellement. Il est intervenu dans toutes les classes de seconde afin de présenter aux élèves les diverses possibilités qui s'offrent à eux. Cette information en classe entière a eu lieu courant Novembre 2008. Il est à la disposition des élèves sur rendez-vous au sein du lycée. Sa qualification de psychologue lui permet d'évaluer les capacités des élèves selon leur souhait d'orientation. Dans les faits, cette évaluation a malheureusement peu souvent lieu.

✓ Le professeur principal :

En tant que professeur référent pour les élèves néo-entrants dans le lycée, le professeur principal, outre sa mission de coordination des enseignements, du suivi des élèves, de la synthèse des résultats, propose en accord avec l'équipe pédagogique les objectifs et les moyens permettant l'élaboration et la réalisation des objectifs personnels des élèves. Il conseille les élèves pour le bon déroulement de leur scolarité et le choix de leur orientation. Quand le professeur principal n'enseigne pas les disciplines professionnelles, il confie la transmission de l'information « technique » sur les métiers du commerce aux professeurs d'enseignement professionnel. Ce fut le cas pour ma classe de seconde qui avait comme professeur principal, le professeur de mathématiques.

✓ Les professeurs d'enseignement professionnel :

En tant que référents sur les disciplines commerciales, les professeurs d'enseignement professionnel sont des interlocuteurs privilégiés dans la transmission des informations professionnelles aux élèves. Ils répondent à certaines interrogations sur les divers métiers qui s'offrent à eux. Au sein de l'établissement, les professeurs d'enseignement professionnel ont détaillé les différentes filières du champ commercial (vente, commerce, service et logistique). Certains ont utilisé des présentations sous power point.

Ces professeurs peuvent aussi proposer aux élèves de seconde de préparer des exposés sur les diverses filières. Les deux professeurs d'enseignement commercial de ma classe de seconde, ont transmis à plusieurs reprises l'information aux élèves par divers moyens.

✓ Les fiches métiers :

Ces fiches de présentation des métiers détaillent les axes de formation des divers baccalauréats. Elles décrivent les métiers et les types d'entreprises vers lesquels les différents baccalauréats mènent. Ces fiches ont été données à chaque élève par la vie scolaire avec leurs fiches de vœux, mi-décembre 2008, afin qu'ils aient une trace écrite des possibilités qui s'offrent à eux.

✓ Les périodes en entreprise :

Pour les classes de seconde, deux semaines groupées de stage d'observation en entreprise ont été organisées par l'établissement entre le 17 et le 29 novembre 2008. L'objectif était de permettre à chaque élève de découvrir le milieu professionnel et de se faire une idée concrète des différents métiers.

✓ La semaine École/Entreprises :

La grande majorité des classes de seconde a rencontré durant deux heures des professionnels des divers métiers liés au commerce et à la vente. Ces rencontres ont permis un échange direct entre professionnels et futurs professionnels. La plupart des professionnels étaient issus de la grande distribution.

La classe de seconde dont j'ai la charge n'a pas pu participer à ces rencontres qui étaient organisées durant leur période de stage en entreprise.

2- LES INTERVENTIONS INDIVIDUALISEES (Facultatives)

✓ Les modules :

Dans le cadre des « aides individualisées », certains élèves ont été aidés dans la construction de leur projet personnel durant ces heures de module.

✓ La correspondante de la M.G.I. (mission générale d'insertion) :

Pour certains profils particuliers, la correspondante de la mission générale d'insertion est intervenue dans le cadre de l'aide à l'orientation scolaire et notamment pour les classes de seconde. La préparation de tous les élèves à une insertion sociale et professionnelle est un objectif prioritaire du système éducatif. Cette mission ponctuelle doit tout à la fois préparer les jeunes à bien se connaître (motivations, potentialités) et à bien maîtriser les possibilités de formation et d'emploi. Deux élèves de ma classe ont rencontré cette personne.

✓ Le C.D.I. (centre de documentation et d'informations) :

Le documentaliste est disponible afin d'aider les élèves dans la recherche d'informations sur les différents métiers. De nombreux manuels sont disponibles au lycée ainsi que divers hebdomadaires spécifiques aux métiers du commerce et de la vente (point de vente, L.S.A., actions commerciales...).

✓ Le C.I.O. (centre d'information et d'orientation):

Le CIO de la rue Matisse à Nîmes est le centre rattaché au lycée Gaston Darboux. Ce centre se situe à proximité du lycée. La documentation y est nombreuse et variée. Les dossiers sur le commerce et la vente sont relativement actualisés et décrivent bien les filières.

✓ Les élèves des classes supérieures :

Le lycée Gaston Darboux est un grand lycée. L'ensemble des filières du tertiaire commercial y est enseigné ; commerce, vente, service, logistique, comptabilité, secrétariat....Les élèves peuvent donc aisément communiquer entre eux afin de se faire une idée plus précise des diverses filières.

✓ L'Internet :

Le lycée est largement équipé en ordinateurs connectés à l'Internet. Des ordinateurs sont notamment à la disposition des élèves au C.D.I. Là encore, la documentation sur les divers métiers du commerce et de la vente y est pléthorique.

✓ Les démarches individuelles :

Les élèves peuvent aussi rechercher des informations par d'autres biais. Auto-documentation, actions personnelles auprès des entreprises, renseignements auprès de relations personnelles...

Ainsi de très nombreuses actions sont menées au sein de l'établissement afin d'informer au mieux les élèves de seconde dans le cadre de leur orientation. Ils ont à leur disposition une très grande variété et une richesse d'informations susceptibles de les aider à construire leur projet personnel. Celui-ci permet à l'élève de recueillir les informations essentielles qui alimentent la réflexion sur son devenir.

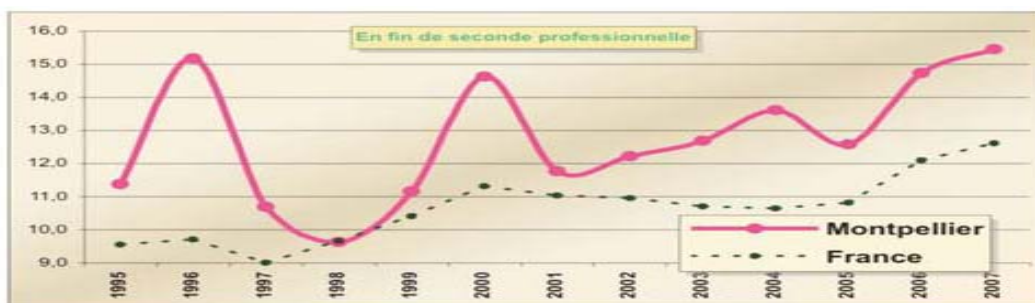
2. Constat

Le premier constat que l'on peut faire est un constat chiffré. Il peut s'analyser sous deux aspects.

Le premier concerne la période de formation, le second l'insertion professionnelle.

- La période de formation :

Il s'avère que les taux de sorties en cours de formation et notamment en fin de seconde professionnelle sont très élevés. (ex-1^{ère} BEP)



Évolution des taux de sorties de 1995 à 2007 en fin de seconde professionnelles
(Source : Projet académique 2008-2012 - 2^{ème} partie).

Ce graphique nous montre un taux de sortie en fin de seconde professionnelle de **plus de 15% en 2007**. De plus l'évolution ne semble pas favorable puisque depuis 2001, ce taux progresse inexorablement, malgré un fléchissement entre 2004 et 2005, avec une envolée depuis 2005.

Le tableau suivant est lui aussi révélateur de part le taux d'accès à un baccalauréat général et technologique (ligne n°1) et le taux d'accès à un baccalauréat professionnel pour des classes de seconde (ligne n°2).

				2005	2006	2007	
9. Taux d'accès à un Bac G ou T des élèves de 2nde GT				82.3	81.8	80.7	
				82.7	82.4	83.3	>88
10. Taux d'accès au bac Pro des élèves de 2nde Pro				26.8	25.6	26.6	
				27.0	27.0	27.8	

Comme on peut le voir, le taux d'accès au baccalauréat professionnel des élèves de 2^{nde} est très faible par rapport aux élèves des baccalauréats généraux ou technologiques.

Il y a donc en lycée professionnel **une forte évasion** durant le cycle. Ce constat est d'autant plus inquiétant que ces chiffres sont établis à partir d'élèves de seconde professionnelle (c'est-à-dire de BEP) qui ont eu deux ans pour préparer leur entrée en baccalauréat. Malgré cela de nombreux élèves quittent le système scolaire ou se réorientent avant le baccalauréat.

Le tableau atteste de cet état de fait.

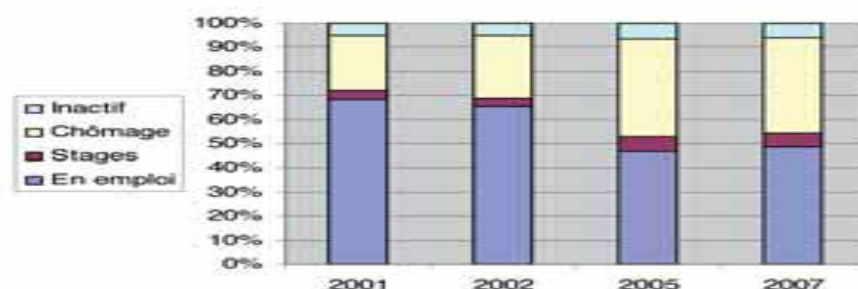
				2005	2006	2007	
11. Taux de poursuite BEP → Bac professionnel (pub. + pr.)	42.1	41.7		42.4	42.0	43.0	43.5
	40.3	41.2		42.0	42.2	41.6	42.3

Malgré toutes les procédures visant à favoriser une orientation correspondant au profil des élèves et en phase avec leur projet personnel, peu d'élèves se dirigent vers un baccalauréat.

- **L'insertion professionnelle.**

Le graphique suivant nous montre le taux d'emploi des lycéens trois ans après la sortie du système scolaire. Il mesure donc l'insertion professionnelle des dits lycéens (14).

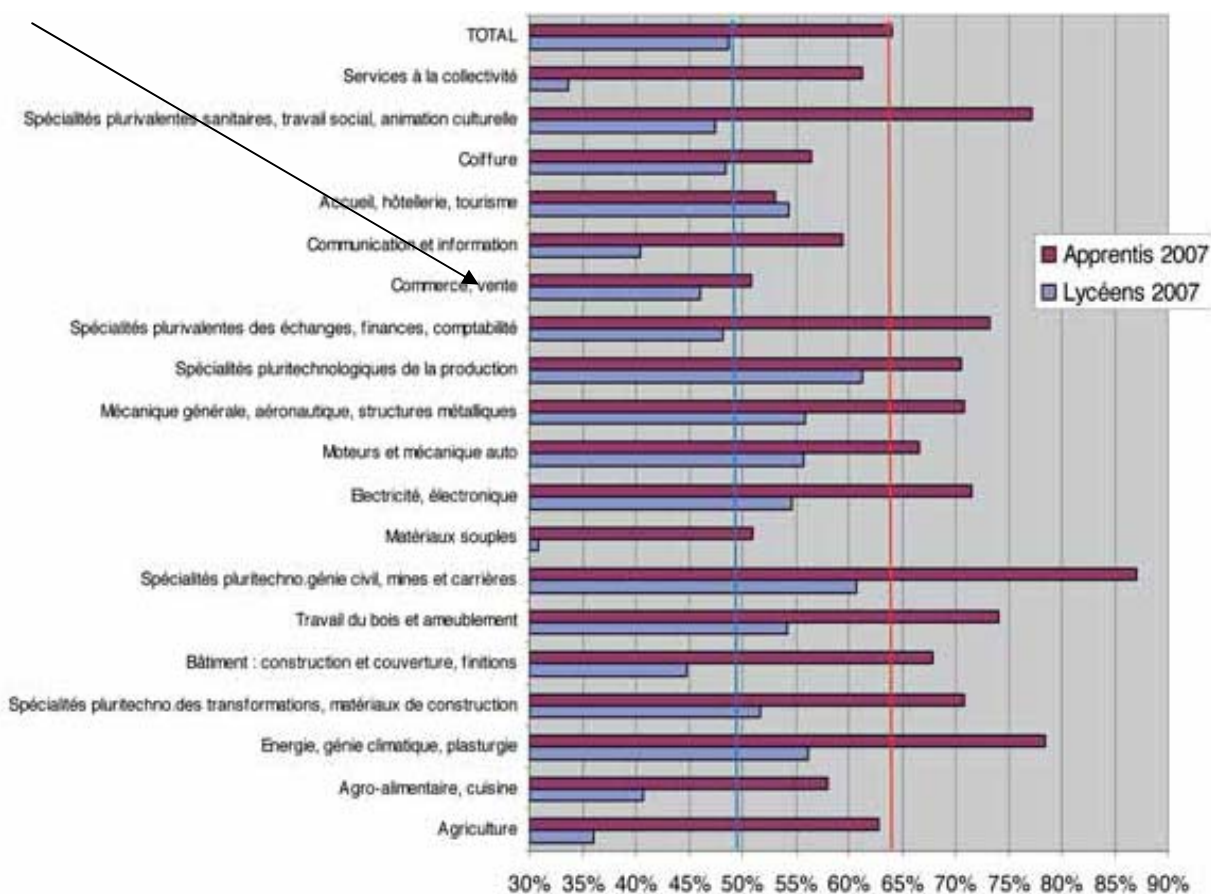
Évolution du taux d'emploi des lycéens



En 2007, seulement 49% des bacheliers professionnels (diplôme obtenu en 2004) étaient en situation d'emploi. Ce constat est d'autant plus inquiétant que l'activité économique actuelle ne va pas favoriser l'insertion professionnelle des jeunes bacheliers.

Enfin, le graphique suivant nous montre ce même taux d'emploi mais classé par groupes de spécialités.

Le taux d'emploi par groupes de spécialités en 2007



La spécialité du commerce et de la vente est nettement en retrait par rapport à d'autres spécialités et se situe en dessous de la moyenne nationale.

Une enquête récente d'Olivier Galland (Sociologue au CNRS) « La France a-t-elle mal à ses jeunes », montrait les craintes des jeunes face à leur avenir. En effet, celle-ci révélait que moins d'un quart des 18-25 ans croyaient en leur avenir personnel et ...professionnel !!!» Chiffres à l'appui (taux de chômage des jeunes, insertions...) Olivier Galland démontre que les jeunes français sont les plus pessimistes d'Europe !!(15)

Face à cette étude alarmiste, le problème de l'orientation se révèle encore plus urgent. J'ai donc souhaité conduire auprès de deux classes de seconde du lycée G. Darboux, **une étude qualitative** de l'information sur l'orientation qu'ils ont reçue. J'ai dans un premier temps mené des entretiens individuels sur un certain nombre d'élèves.

Mes objectifs étaient les suivants :

- apprécier le **degré de connaissance des divers baccalauréats**.
- déterminer les **raisons de leur choix** d'orientation.
- rechercher les **représentations** que se faisaient les élèves des métiers du commerce, de la vente et de l'accueil (service).
- évaluer les **perspectives** qu'ils envisageaient de leur futur métier.
- enfin, je souhaitais découvrir le degré de **connaissance que les élèves ont d'eux-mêmes : leurs points forts, leurs aptitudes, leurs potentiels...**

Les résultats sont éloquentes :

- ✓ Les élèves jugent l'information théorique sur l'orientation globalement bonne. La plupart des élèves se souviennent particulièrement de l'intervention de leur professeur de vente, et du travail qu'ils ont pu faire avec des fiches métiers. Ils pensent bien connaître la différence entre les trois baccalauréats (commerce, vente, service-accueil) notamment le contenu de la formation.
- ✓ L'influence de leurs proches (copains, famille..) est manifeste voire déterminante pour le choix de la filière.
- ✓ La plupart des élèves jugent que le choix d'orientation est à faire trop rapidement.
- ✓ Peu d'élèves ont approfondi de manière individuelle les divers baccalauréats qui leur étaient proposés.
- ✓ Le stage de novembre leur a apporté peu de réponses à leurs interrogations sur les différences entre commerce et vente.
- ✓ Les représentations des métiers du commerce et de la vente sont très variées et floues. Peu d'élèves ont une vision précise des métiers. Les réponses amènent de nombreuses contradictions.
 - Ex : « Je veux faire un BAC Pro commerce car je veux être commerciale (...) »,
 - « dans le Bac Pro commerce c'est le contact avec les clients qui me plaît (...) »,
 - « avec un BAC Vente, je serai vendeur chez Décathlon (...) »...
- ✓ Le principal intérêt du commerce et de la vente est de « voir » des gens, de « parler »...

- ✓ Le baccalauréat commerce = Petits magasins, beaucoup de relations avec la clientèle et peu de tâches annexes...
- ✓ Les évolutions des métiers vers lesquels ils se destinent sont quasiment inconnues.
- ✓ Très peu d'élèves savent dans quel domaine professionnel ils souhaiteraient travailler.
- ✓ Beaucoup se voient, dans cinq ans, toujours en formation.
- ✓ Les deux principales qualités nécessaires pour réussir dans ces métiers sont : avoir le sourire et ne pas être timide.
- ✓ Leurs principales qualités et atouts pour réussir dans ces métiers sont : « aimer voir du monde », « aimer parler », « avoir l'approche facile ».

Comme on peut s'en rendre compte les élèves ont une image limitée voire stéréotypée des métiers. **Ils n'ont pas véritablement conscience des conditions de travail, des contraintes, des attentes et des profils requis par les métiers vers lesquels ils se destinent.**

Force est donc de constater que :

- l'information sur l'orientation est reçue de façon « passive ».
- ils entrevoient les différences mais aucun approfondissement n'est fait pour estimer leur capacité de réussite.
- rare sont les élèves qui se projettent dans l'avenir.
- peu d'entre eux mesurent les possibilités d'évolution et de développement des métiers du commerce et de la vente.

On note aussi que les élèves ont une **faible connaissance d'eux-mêmes, de leurs traits de personnalité, de leurs intérêts, de leurs réelles aptitudes et de leur préférence en matière d'environnement professionnel.**

De plus, **la terminologie des diverses sections** du champ commercial est trompeuse. En effet, certains noms de diplôme peuvent prêter à confusion.

Un baccalauréat professionnel commerce mène vers des emplois de vente en magasin alors qu'un baccalauréat professionnel vente mène théoriquement vers des emplois de commerciaux.

De nombreux élèves pensent que le terme « Vente » mène à des postes de vendeurs en magasin alors que les emplois visés par le référentiel concernent des postes de commerciaux, attachés commercial, chargés de prospection, chargés de clientèle...

Le baccalauréat professionnel vente d'aujourd'hui s'est d'ailleurs appelé, « Vente représentation » entre 1986 date de sa création et 2002 date de sa rénovation. Le terme « représentation » étaient peut-être plus clair.

Aujourd'hui, 100% des élèves interrogés ne savent pas que le baccalauréat vente d'aujourd'hui a un sous-titre : « Prospection-négociation-suivi de clientèle ». Sur la plupart des documents officiels (B.O. par exemple) seul le terme « Vente » apparaît.

Enfin, un autre problème dans le choix d'orientation entre les deux filières vient du **raccourcissement de la période de découverte des métiers** du commerce et de la vente. Le diplôme intermédiaire du B.E.P. Vente action marchande constituait une période de 2 ans alors qu'aujourd'hui avec le baccalauréat professionnel 3 ans, les élèves n'ont qu'un an de réflexion.

Outre un problème de connaissance de la filière, les élèves de B.E.P étaient en moyenne plus âgés que les élèves sortant de seconde professionnelle aujourd'hui. Au lycée G. Darboux, une étude de l'âge des élèves (sur quatre classes) m'a montré qu'entre la fin de terminale B.E.P. et la fin de la classe de seconde, il y avait un **écart moyen de 17 mois**. On note, pour des cas extrêmes, des écarts entre les plus jeunes seconde et les plus âgés de B.E.P. de plus de 6 ans et demi !!

3. Conséquences

L'objectif d'une formation de baccalauréat professionnel est de conduire les élèves vers un diplôme de niveau IV, mais aussi de former des futurs professionnels

La difficile conjoncture économique actuelle renforce cette idée. Cependant, les chiffres nous montrent que l'insertion professionnelle post-bac est très difficile. Le problème de l'orientation au départ est donc posé. Malheureusement, si l'information est pléthorique, elle semble pourtant superficielle car elle ne touche pas la personnalité de chacun. Elle ne permet en aucun cas de se projeter dans l'avenir et donc de s'interroger sur ses aptitudes et ses capacités à exercer la profession vers laquelle ils se destinent. **La notion de profil est donc déterminante afin d'éviter une nouvelle mise en échec ou une réorientation.**

L'observation et l'analyse de cette situation m'ont amené à effectuer des recherches afin d'aider les élèves de seconde « Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers » à déterminer au mieux leur profil professionnel et à établir un projet plus éclairé.

Le terme « éclairé » signifie que leur projet d'orientation sera adapté à leur capacité, à leur personnalité, c'est à dire choisi en parfaite connaissance de leurs forces et de leurs faiblesses.

Je souhaitais aussi projeter les élèves dans l'avenir en leur montrant les évolutions attendues des divers métiers de la vente et du commerce d'ici 10 à 15 ans.

Enfin, les épreuves d'évaluation des baccalauréats professionnels tertiaires laissent une part importante au profil des élèves. Quand ils sont évalués, ce n'est pas uniquement sur leurs connaissances mais c'est aussi et surtout sur leur potentiel à devenir des professionnels de leur filière.

L'importance des profils est donc bien réelle.

Mon parcours professionnel récent, me poussait à rester proche de l'entreprise et du monde du travail sur l'ensemble de mes recherches.

Cependant, j'ai essayé d'éviter les stéréotypes classiques où l'intervention de professionnels semble être la solution miracle aux maux de l'orientation.

Les objectifs de mes expérimentations n'étaient pas de trouver des solutions toutes faites mais plutôt de **rechercher des pistes envisageables...**

J'ai souhaité aider les élèves de ma classe à découvrir leurs aptitudes personnelles afin de les prendre en compte lors de leur choix de baccalauréat.

C'est donc dans ce domaine que j'ai mené quelques expérimentations tout au long de cette année avec mes élèves de seconde M.R.C.U.

Partie II :
Les expérimentations
pédagogiques

A. Expérimentation N°1

L'AUTO-EVALUATION DE SES APTITUDES PROFESSIONNELLES

La première expérience que j'ai souhaitée mener sur l'orientation des élèves est une séance dans laquelle le monde du travail et l'auto-évaluation avaient une place prépondérante.

1. DESCRIPTIF

Date	Thème	Format	Durée	Matériel	Classe
26 février 2009	Faire face à un entretien d'embauche	Classe entière	3 heures	Caméra vidéo, copies d'offres d'emploi	2CV 3 25 élèves

OBJECTIFS :

Mon premier objectif était de former les élèves à prendre en compte la difficulté et les aptitudes particulières à avoir, face à une situation professionnelle complexe et stressante : l'entretien de recrutement. Celui-ci sera d'ici deux ans, le premier contact des élèves d'aujourd'hui, en tant que demandeur d'emploi, avec la réalité du monde professionnel.

Mon second objectif était plus ambitieux. Je souhaitais que les élèves se rendent compte des attentes particulières des différents métiers du commerce et qu'ils autoévaluent leur profil personnel. La finalité étant de les aider dans le choix des filières qui s'offrent à eux.

CONTENU :

A partir d'offres d'emplois réelles (issues du site Internet du Pôle Emploi), les élèves préparent une réponse motivée afin de solliciter un entretien d'embauche. Des élèves passent devant un jury d'élèves. Ce passage est filmé. L'élève visionne individuellement son passage et s'auto-évalue.

METHODE DE TRAVAIL :

Je souhaitais dans un premier temps mettre les élèves devant une situation qu'ils allaient rencontrer lors de leur insertion dans la vie active. Je souhaitais aussi, laisser les élèves autonomes dans la rédaction de leur candidature. Mon rôle se bornait à recentrer les activités, aider certains élèves, veiller au bon fonctionnement des activités.

Les élèves par groupe-filière pouvaient échanger sans perturber la classe.

Lors des passages individuels à l'oral le silence absolu était requis.

Les visionnages des prestations se faisaient individuellement.

2. MISE EN OEUVRE ET EVALUATION

DEROULEMENT

✓ INTRODUCTION

- Présentation générale : pour bien s'orienter, il est important de se connaître soi même, de confronter ce que l'on croit à la réalité et aux exigences du terrain.
- Mise en avant de l'importance de l'évaluation de ses capacités et du travail à faire pour progresser afin d'établir un projet professionnel réfléchi.
- Définition de l'objectif.
- Présentation du dispositif de la séance et du respect des règles.
- Constitution des groupes-filières (ceux qui ont fait leurs vœux vers le commerce, la vente, l'accueil et la logistique).
- Constitution d'un groupe qui sera le jury (un de chaque filière+le professeur).

✓ ACTIVITES 1

- Les groupes rassemblés par filières reçoivent des offres d'emploi réelles issues du site du « Pôle Emploi ». Pour la filière commerce il y avait deux annonces, pour la filière vente, accueil et logistique une annonce pour chacune des spécialités.
- Les élèves rédigent individuellement et anonymement une réponse motivée à une annonce. Pour cette candidature, seule la rédaction du corps de la lettre était à rédiger.

Le groupe « jury » prépare l'entretien en rédigeant des questions. Ces élèves sont aidés par le professeur qui leur fournit des questionnaires-types d'entretien. Le professeur guide la rédaction des questions en les orientant sur les aptitudes personnelles, les capacités, la connaissance du travail, les contraintes...

✓ ACTIVITE 2

- Le jury choisit les candidatures anonymes qui lui paraissent les plus intéressantes. L'élève choisit se présente au jury et passe son entretien de recrutement.
- Les autres élèves évaluent la prestation orale sur une fiche d'évaluation fournie par le professeur. La durée de l'entretien ne devant pas dépasser 15 min, le professeur participe à la conduite de l'entretien.

✓ **ACTIVITE 3**

- L'élève qui a passé son entretien visionne sa prestation sur la télévision dans la salle voisine. Il évalue sa prestation sur la fiche d'évaluation d'entretien.
- Il compare sa propre évaluation aux évaluations anonymes des autres élèves et en fait une synthèse écrite.

EVALUATION :

Les élèves ont été très intéressés par cette séance malgré l'appréhension de passer à l'oral devant le groupe.

L'ensemble des élèves n'a pas pu passer à l'oral par manque de temps.

Les élèves qui sont passés ont été surpris par les évaluations des autres élèves.

L'auto-évaluation leur a permis de se rendre compte :

- **de certaines lacunes et de certains atouts.**
- **du travail important restant à accomplir pour le métier auquel ils se destinent.**
- **d'écarts de langage.**
- **d'une connaissance somme toute assez partielle des métiers.**

Les autres points positifs sont :

- les supports utilisés : offres d'emplois et grilles d'évaluation qui étaient claires et faciles d'accès.
- les activités variées et motivantes.
- le comportement dynamique des élèves.

REMEDICATIONS ENVISAGEABLES :

Cette séance serait plus facile à mener par groupe (1/2 classe).

Elle nécessiterait aussi un peu plus de temps (4h/groupe serait l'idéal).

Pour chaque élève, un travail d'analyse en compagnie du professeur, sur le compte-rendu d'autoévaluation, permettrait de mettre en place des plans d'actions personnalisés et d'améliorer la réflexion de l'élève sur son orientation.

VARIANTE :

Il est possible de refaire cette séance en modifiant le début. Les élèves créeraient alors leur propre offre d'emploi à partir d'un projet d'entreprise quelconque. Ceci demanderait aux élèves une recherche sur les moyens humains nécessaires et sur les profils recherchés....Ceci pourrait s'intégrer à un P.P.C.P.

B. Expérimentation N°2

JEU SUR LA COMMUNICATION

La communication est une des qualités des plus importantes dans la vie de tous les jours. **Cette qualité revêt un caractère déterminant pour des emplois de commerciaux et de personnel d'accueil.**

1. DESCRIPTIF

Date	Thème	Format	Durée	Matériel	Classe
5 mars 2009	L'aisance à la communication	½ Classe	1,5 heure	Liste de mots et de thèmes.	2CV 3 13 élèves

OBJECTIFS :

Mon premier objectif était de faciliter la prise de parole, de travailler la communication verbale (vocabulaire, élocution, ton, articulation...) et aussi de favoriser l'écoute.

Mon second objectif était de mettre en évidence les facilités ou les difficultés de communication des élèves devant une situation inattendue. Cet objectif visait à mettre en avant les aptitudes à la communication des élèves, là encore afin de les aider face à leur choix d'orientation. Cette capacité de communication et d'improvisation leur servirait aussi lors d'entretien de recrutement, examens...

Cette séance basée sur des situations écrites et non sur des photos comme pour la technique du photolangage s'inscrit non pas dans un état psychologique ponctuel mais plus sur les qualités intrinsèques de chacun.

CONTENU :

Pour chaque situation donnée, les élèves devront improviser des histoires, tout en plaçant un ou plusieurs mots imposés sans que les autres élèves ne les trouvent. Les situations et les mots à placer dans les histoires se complexifiaient au fil des passages. Les premières situations étaient issues de la vie des élèves au lycée. Les secondes concernaient des

situations issues du commerce en général et les troisièmes étaient tirées de la vie de tous les jours.

De même, les mots à insérer dans les histoires évoluaient eux aussi en fonction des situations et se complexifiaient.

METHODE DE TRAVAIL :

Je souhaitais dans un premier temps mettre les élèves en confiance en les faisant travailler par groupes de deux constitués par affinités. Les tables étaient disposées face à face par quatre, un binôme face à un autre binôme. Ces groupes de tables étaient répartis aux quatre coins de la classe. Il y avait trois groupes de quatre élèves et un de cinq. Mon rôle était alors de veiller au bon fonctionnement du dispositif et, de contrôler le niveau sonore afin d'éviter les perturbations entre groupes et d'arbitrer les litiges.

Dans un second temps, je souhaitais que les élèves passent individuellement devant le groupe classe afin de les mettre en situation « stressante ». Ceci permettant aussi aux élèves de s'étalonner les uns par rapport aux autres.

Lors des passages individuels, le silence absolu était requis.

2. MISE EN OEUVRE ET EVALUATION

DEROULEMENT

✓ INTRODUCTION

- Explication de l'objectif : évaluer les aptitudes à la communication.
- Présentation générale : dans les métiers de la vente et de l'accueil, la communication joue un rôle essentiel. Face à l'orientation, il est important de connaître ses capacités devant des situations de communication extrêmes.
- Mise en avant de l'importance de la communication dans la vie de tous les jours.
- Présentation du dispositif de la séance et du respect des règles du jeu et notamment l'interdiction de faire des suites de mots dans les histoires à inventer (ex : dans ma trousse, j'ai des stylos, ciseaux, gommes, crayons, règles)
- Constitution des groupes
- Plan de la séance (les diverses activités avec une difficulté croissante)

✓ ACTIVITE 1

- Les binômes constitués par affinité reçoivent une liste de mots (ex : retard, carnet, bulletin, convocation, cahier de texte ...) ainsi qu'une situation inhérente à la vie au lycée (ex : Vous vous rendez à la cantine quand le C.P.E. vous interpelle, vous recevez les félicitations du conseil de classe...). Je choisis moi-même, au hasard, les mots et la situation sur une liste que j'ai préparée.

- Pour le premier tour, les binômes ont deux à trois minutes pour inventer leur histoire.
- Dans un binôme, les élèves peuvent se répartir la parole à leur guise.
- Le premier binôme raconte son histoire. L'équipe adverse écoute. A la fin de l'histoire (qui ne doit pas dépasser une minute, mais qui peut être plus courte), l'équipe qui écoute doit prononcer deux mots qu'elle pense être les mots « cachés/intrus ».
- L'équipe qui raconte son histoire peut avoir écrit sur une feuille, quelques phrases de son histoire pour s'en souvenir.

Si aucun mot n'est trouvé, le binôme gagne deux points...

- Prévoir deux tours de table.
- Durée de l'activité : 20 minutes.

✓ ACTIVITE 2

- Les binômes restent les mêmes. Durée identique à la première activité : 20 minutes
- Une nouvelle liste de mots et de situations est distribuée aux élèves. Ces mots et ces situations sont issues des métiers de la vente et du commerce (exemple de mots : caisse, réductions, gondole ..., exemple de situation : un client mécontent vous ramène un article défectueux, vous devez faire l'inventaire de votre magasin mais le soir venu, vous vous retrouvez tout seul...).
- Outre les mots et les situations qui deviennent plus techniques, on donne moins de temps de réflexion aux élèves pour la préparation de leur histoire (une minute).
- Là encore les binômes peuvent rédiger rapidement des bribes de leur histoire.
- Prévoir là encore deux tours de table.
- Même système de notation.

✓ ACTIVITE 3

- Pour cette dernière activité, toujours d'une durée de 20 minutes, l'improvisation doit être totale et le passage individuel.
- Les mots et les situations sont beaucoup plus complexes et issues de la vie courante (ex : Votre voiture tombe en panne lors de vos vacances en Espagne, lors d'un voyage en Chine vous êtes arrêtés par la police...avec comme mots à « cacher » : arbitre et somnifère).
- Les mots sont donnés aux élèves en même temps que la situation. L'élève a dix à quinze secondes pour imaginer son histoire.
- Les élèves doivent passer un à un devant l'ensemble du groupe. Certains sont désignés pour rechercher les mots cachés.
- Un seul passage par élève est prévu.
- A l'issue de leur passage, les élèves doivent s'auto-évaluer oralement.
- Là encore, l'attribution des point dépend du nombre de mots découverts.

EVALUATION :

Les élèves ont beaucoup apprécié cette séance malgré, là encore, l'appréhension de passer à l'oral devant le groupe lors de la dernière activité.

Il y a eu une véritable émulation pour gagner la partie.

Le début de la séance, par binôme a permis aux élèves de découvrir l'activité dans un cadre peu stressant.

La possibilité d'écrire une partie de leur histoire en a aidé certains.

La séance a été animée mais correctement gérable.

L'ensemble des élèves est passé à l'oral lors de la dernière activité.

L'autoévaluation des élèves après leur passage devant le groupe a révélé certains points :

- certains élèves se sont découverts des facilités
- d'autres, n'ont pas réussi à entrer dans la situation et à imaginer une histoire dans une situation de stress.
- des élèves se sont rendus compte que certains écarts de langage parasitent leurs histoires
- des élèves se sont rendus compte que le non verbal a une place importante dans la communication.

Les deux premières activités par binôme m'ont aussi permis d'évaluer les élèves. En effet, certains binômes ont toujours écrit leur histoire. Ces binômes arrivaient malgré tout à imaginer des histoires assez réalistes et à masquer leurs « mots ». D'autres, par contre, avaient juste préparé mentalement et « improvisaient » durant leur passage. Souvent, ces derniers avaient beaucoup plus d'imagination et un vocabulaire plus riche. Ils avaient plus de facilités.

Cela a révélé que la plupart de ces élèves souhaitent s'orienter vers un baccalauréat professionnel vente !!

Les cinq premiers au décompte des points faisaient partie de ces élèves.

Cette séance a permis de conforter leur choix d'orientation.

Certains élèves habituellement discrets se sont complétement révélés lors de cette séance et ont démontré des qualités de communication insoupçonnées.

Mes objectifs de prise de parole et d'écoute ont été remplis.

Ceux de mettre en évidence l'aisance de certains élèves, aussi.

LES REMEDIATIONS ENVISAGEABLES :

Ce genre d'activité ludique de travail sur la communication nécessiterait, pour porter ses fruits, des séances régulières, comme on peut le faire pour des sessions théâtre.

Un travail sur la durée permettrait une évaluation plus précise.

Elle permettrait de constater une évolution dans la communication et dans la personnalité des élèves, élément important dans l'objectif d'orientation.

Hormis cela, cette séance fut un tel succès que peu de modifications m'auraient permis d'améliorer le résultat.

Le seul point à améliorer serait peut être de mieux préciser les règles dès le début comme le temps maximum de réflexion, l'annonce de manière claire et très précise des mots par les élèves qui cherchaient...

VARIANTE :

Il est envisageable de modifier les modalités de fonctionnement du jeu en faisant chercher les situations et les mots directement par les élèves juste en définissant les thèmes majeurs. L'objectif final resterait le même mais les élèves seraient peut-être plus à l'aise face à leurs propres situations et plus à même de communiquer...

C. Expérimentation N°3

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Les nouvelles technologies liées aux métiers du commerce et de la vente sont en évolution permanente. Ces nouvelles technologies, qui feront partie du quotidien de nos élèves d'aujourd'hui, les intéressent particulièrement et peuvent être des éléments importants en vue de leur choix d'orientation. Le B.O. N° 18 du 05/05/2005 (article 23) précise que « L'orientation et les formations proposées aux élèves tiennent compte de leurs aspirations, de leurs aptitudes et des **perspectives professionnelles liées aux besoins prévisibles de la société**, de l'économie et de l'aménagement du territoire ». J'ai donc construit une séance sur le magasin du futur mettant en évidence les modifications hypothétiques des métiers vers lesquels ils se destinent.

1. DESCRIPTIF

Date	Thème	Format	Durée	Matériel	Classe
26 mars 2009	Le commerce du futur	Classe entière	2 heures	Vidéo- projecteur	2CV 3 27 élèves

OBJECTIFS :

Mon premier objectif était de montrer aux élèves les technologies et leurs usages, déjà en place dans le commerce aujourd'hui.

Mon second objectif était de faire découvrir les évolutions attendues et les applications envisagées.

Enfin, et surtout, je souhaitais mener une réflexion avec eux sur l'évolution propre des différents métiers du commerce, de la vente, de l'accueil et de la logistique d'ici une dizaine d'années.

Le but était là encore de permettre aux élèves d'éclairer leur choix d'orientation en mettant en évidence de nouveaux besoins nécessitant donc des nouvelles capacités et des profils peut-être différents. Peut-être plus de besoins dans les services (accueil, services à la personnes...), dans la logistique, au sein même des commerces (moins

de manutention improductive mais plus de travail d'implantation, de communication, de fidélisation...).

Je souhaitais aussi « m'aventurer » sur le terrain des élèves (le téléphone portable est largement abordé dans cette séance) afin de leur montrer qu'ils avaient déjà un pied dans le futur grâce à leur maîtrise du portable.

CONTENU :

Afin de construire cette séance, j'ai utilisé différents supports. Le livre d' Olivier Dauvers et de Christophe Heurtevent : « Le magasin de demain s'invente aujourd'hui » (18) a été une de mes références dans la construction de cette séance.

L'Internet m'a aussi permis d'agrémenter mon cours de nombreuses vidéos. Cette séance de découverte des nouvelles applications technologiques dans le commerce est de type transmissif. En effet, les savoirs étaient déterminants lors de la phase de découverte. J'ai donc créé un diaporama d'une trentaine de diapositives. Ce diaporama était le plus vivant possible avec beaucoup d'images et de vidéos afin d'éviter malgré tout trop de théorie.

METHODE DE TRAVAIL :

Cette séance a eu lieu dans une salle équipée d'un vidéo-projecteur.

Une pause (récréation) était prévue au milieu de la séance.

Le poste professeur était au fond de la classe ce qui m'a permis d'avoir à la fois un regard sur l'écran et sur les élèves.

La séance se décomposait en deux parties principales : le téléphone portable et la puce radio-fréquence (RFID).

Les objectifs et le travail à faire ont été annoncés au début de la séance : la prise de note, des activités sur les avantages et inconvénients des diverses applications et enfin une synthèse globale mettant en avant les évolutions envisagées des métiers du commerce de demain ainsi que les nouveaux besoins en terme de compétences du personnel.

2. MISE EN OEUVRE ET EVALUATION

DEROULEMENT

✓ INTRODUCTION

- Explication des objectifs.
- Précision du rôle de la séance pour leur orientation.
- Présentation du dispositif et du besoin d'écoute durant la présentation.
- Présentation du plan.
- Précision sur le travail demandé en fin de séance.

✓ ACTIVITE 1

- La première partie présente les applications commerciales nouvelles grâce aux téléphones portables : paiement, remplacement des cartes de fidélité, support de relation clients...
- Les élèves doivent simplement mettre en évidence les avantages et les inconvénients de cette technologie.

✓ ACTIVITE 2

- La deuxième activité présente la puce radio-fréquence (RFID) et la révolution qu'elle va amener dans le commerce du futur.
- Pour cette activité, les élèves ayant fait les mêmes vœux de baccalauréat sont regroupés. Ils doivent rechercher les applications de cette technologie dans les secteurs logistique, vente et commerce.
- Chaque groupe présente son analyse au reste de la classe.
- L'ensemble de la classe note la correction validée par mes soins.

✓ ACTIVITE 3

- Cette dernière activité consiste en la rédaction d'une synthèse (15 à 20 lignes) sur les futures applications technologiques dans les métiers du commerce. **Je souhaitais que les élèves décrivent les futurs métiers en mettant en évidence les besoins humains. Je souhaitais que les notions de compétence et de profil soient ainsi abordées.**

EVALUATION :

Cette séance a plu à une majorité d'élèves. Ils ont été captivés par les nouvelles technologies et par les perspectives futures. La participation a été bonne. Certains élèves sont restés focalisés sur les suppressions d'emplois que les nouvelles technologies vont amener. D'autres, au contraire, ont vu ces évolutions sous un angle différent. Ils ont imaginé de nouveaux métiers nécessitant des compétences particulières. Les « fans » de jeux vidéo, par exemple, ont pensé à un magasin virtuel où le client piloterait son chariot depuis son ordinateur, confortablement installé dans sa maison, et ferait ses courses en réseau avec d'autres « virtuels-clients »....

Cette séance a éclairé la vision du commerce de demain. Elle a montré aux élèves que certaines technologies, qui font déjà partie de leur quotidien, tiendront dans leurs futurs métiers, une place importante.

D'une façon générale cette séance les a motivés pour la suite de leurs études.

REMEDICATIONS ENVISAGEABLES :

Les applications possibles grâce aux nouvelles technologies demandent des pré-requis. Les élèves de seconde avaient des connaissances un peu juste pour leur permettre d'approfondir la recherche lors des activités. **Ceci a donc freiné le développement attendu notamment sur les futurs métiers et les nouveaux besoins ne maîtrisant pas**

encore les diverses fonctions actuelles au sein des unités commerciales.

Mon objectif qui était de faire mener aux élèves une vraie réflexion sur l'évolution propre des différents métiers du commerce, de la vente, de l'accueil et de la logistique d'ici une dizaine d'années a échoué à cause d'un réel manque de connaissance des métiers du commerce.

Sur les notes de synthèse demandées, peu d'élèves ont su imaginer de nouveaux métiers et des nouvelles compétences nécessaires. La plupart se sont focalisés sur la nécessité de « connaître l'informatique » sans voir les possibilités commerciales réelles et les nouveaux besoins générés.

J'ai proposé également cette séance à une classe de terminale Vente Action Marchande, en pratique accompagnée, avec vingt élèves : les travaux des élèves étaient de bien meilleure facture, plus d'idées étaient mises en avant...

De plus, cette séance méritait d'être menée en demi-classe. Un groupe trop important pour une séance comprenant de nombreuses images et vidéos amène trop de commentaires, parasitant parfois la concentration et la réalisation des activités.

Je pense malgré cette déconvenue, qu'il serait, là encore, intéressant de conduire plus régulièrement ce genre de séance sur l'évolution des métiers afin de projeter les élèves dans leur avenir.

D. Expérimentation N°4

METTRE EN EVIDENCE LES CAPACITES PHYSIQUES NECESSAIRES A LA PRATIQUE DES DIVERS METIERS DU CHAMP PROFESSIONNEL

Toujours dans le but de permettre aux élèves d'évaluer leur profil face aux métiers qui s'offrent à eux j'ai décidé de mettre en évidence les aptitudes physiques inhérentes aux divers métiers.

1. DESCRIPTIF

Date	Thème	Format	Durée	Matériel	Classe
02 avril 2009	Les aptitudes physiques	½ Classe	2 heures	Transparent/Vidéo projecteur	2CV 3 12 élèves

OBJECTIFS :

Mon premier objectif était de faire travailler les élèves sur les métiers vers lesquels ils se destinent. Je souhaitais qu'ils mettent en avant les fonctions principales de ces métiers.

Mon second objectif était de mettre en évidence les capacités physiques nécessaires à la réalisation de ces tâches, dans les meilleures conditions pour l'employé et pour l'entreprise, et ceci dans la pérennité. Je souhaitais déterminer des profils « physiques » par métiers.

Enfin, et surtout, je souhaitais faire un parallèle entre les capacités spécifiques des divers emplois et les capacités de chacun des élèves afin, là encore, de les éclairer sur leur choix d'orientation.

METHODE DE TRAVAIL :

Cette séance a eu lieu dans une salle équipée d'un retro-projecteur (et vidéo-projecteur).

La séance se décomposait en trois parties :

La pratique sportive de chacun, la recherche des divers métiers possibles avec un des baccalauréats du champ commercial et les fonctions principales de ces métiers puis la recherche des capacités physiques nécessaires à la réalisation des tâches pour chacun des métiers.

J'avais prévu, afin d'aider les élèves, des fiches synthétisant les trois principaux baccalauréats mettant en évidence les compétences, les emplois correspondants et les types de structures susceptibles de recruter les élèves.

Enfin, une auto-évaluation orale confrontant leur propre « profil » physique et les besoins physiques des différents métiers avait pour but, une prise en compte par les élèves de leurs forces et de leurs faiblesses.

2. MISE EN OEUVRE ET EVALUATION

DEROULEMENT

✓ INTRODUCTION

- Explication des objectifs
- Précision du rôle de la séance pour leur orientation par la mise en avant de l'importance des capacités physiques dans la réalisation de certaines tâches.
- Présentation du dispositif et du plan de la séance.
- Précision sur le travail demandé en fin de séance.

✓ ACTIVITE 1

Pour la première partie, je souhaite que les élèves évaluent leur pratique de l'activité physique et sportive.

Le premier travail consiste donc simplement à compléter un questionnaire sur leur activité physique en général.

✓ ACTIVITE 2

Pour la seconde activité, je regroupe les élèves par deux. La consigne est d'établir une liste des divers métiers accessibles avec un baccalauréat professionnel vente, commerce et service-accueil. Les élèves travaillent sur le baccalauréat vers lequel ils souhaitent s'orienter.

Pour chacun des métiers, ils doivent détailler les tâches principales et les tâches occasionnelles.

Les différents groupes passent au tableau afin de rendre compte de leur recherche.

Une fois les principaux métiers détaillés, j'ai affiché sur le retro-projecteur les fiches des trois baccalauréats précisant là encore les divers débouchés et les principales fonctions.

Ceci a permis de finaliser la recherche et de mettre clairement en évidence les contraintes liées aux divers métiers.

✓ **ACTIVITE 3**

Enfin, la dernière activité consiste en une autoévaluation à l'oral entre ses propres capacités physiques et les qualités requises par la profession vers laquelle ils se destinent. Les élèves passent un par un devant le groupe. Cette activité permet un débat sur les professions et les aptitudes physiques.

EVALUATION :

Cette séance a d'abord surpris les élèves. Ils ne faisaient pas le lien entre capacités physiques et métiers. Ils pensaient que les métiers nécessitaient exclusivement des capacités intellectuelles et peu de capacités physiques hormis certaines professions (joueurs de football, chanteurs...). L'autre observation concerne les capacités physiques des élèves.

Elles se résument ainsi :

- dans une très grande majorité les élèves ne font pas de sport en dehors du lycée (sauf quelques footballeurs).
- ils ne se sentent pas capables de courir 3 KM non stop.
- leurs passe-temps quasi exclusifs sont : la télévision, les jeux-vidéo et manger.
- durant les vacances, ils se lèvent après 10h30
- ils pensent pouvoir porter de lourdes charges dans une journée
- ils estiment marcher beaucoup durant une journée
- par ailleurs, aucun des élèves interrogés n'avait son permis de conduire
- très peu avaient déjà travaillé durant les vacances scolaires.

La seconde activité a eu du mal à démarrer car les élèves n'avaient qu'une vision très limitée des métiers possibles à l'issue de leur bac. Pour les bacs commerce les métiers se limitaient à vendeur, idem pour le bac vente et hôtesse d'accueil pour le bac service-accueil. Mes fiches descriptives des baccalauréats ont bien aidé les élèves. Grâce à elles, ils ont pu faire une liste de tâches principales pour chaque métier, nécessitant du travail physique.

La plupart d'entre eux ont été surpris car ils ne pensaient pas que les métiers du commerce nécessitaient autant de dépenses physiques.

Enfin, lors de la troisième partie, les élèves ont confronté leur profil avec le profil type requis. Cette partie orale a été animée avec de nombreux débats. Tous les élèves ont participé. Les moins sportifs maintenaient que les capacités physiques n'avaient qu'une importance toute relative. Les élèves les plus sportifs ont été particulièrement valorisés lors de cette partie.

Le message concernant les capacités physiques semble être passé...son importance par rapport aux métiers peut être moins.

REMEDICATIONS ENVISAGEABLES :

J'ai souhaité au départ faire travailler les élèves sur la représentation qu'ils avaient des métiers sans leur fournir d'aide. Ceci fut très difficile. Les fiches métiers leur ont été d'une très grande aide. Peut être que quelques images auraient, aussi, pu les aider même si un de mes objectifs était que les élèves fassent une recherche personnelle, sans aide extérieure, afin d'évaluer leur connaissance des filières. Cette connaissance étant très limitée, cette technique fut finalement un frein.

L'autoévaluation devant le groupe génère facilement des débats, souvent intéressants, mais gênant l'évaluation personnelle que je recherchais.

J'aurais sans doute dû demander aux élèves de rédiger individuellement une petite note mettant en avant leurs atouts physiques par rapport au baccalauréat souhaité. Cette note aurait permis une intervention personnalisée.

Bilan

L'ensemble de mes expérimentations m'a permis d'explorer un côté de la profession qui pour l'instant m'était inconnu. La conception de séances originales avec un objectif différent de celui que l'on vise lors de la transmission des compétences. Parfois, le côté « artisanal » de la conception m'a gêné ne sachant pas si mon objectif d'aide à l'orientation pouvait être atteint par mes diverses séances.

Le fait d'avoir ma classe de seconde qu'une fois par semaine ne m'a pas permis de mener un projet d'orientation régulier. Une continuité dans ce type de séances est, je pense, gage de réussite pour permettre aux élèves d'améliorer leur connaissance d'eux mêmes et déterminer au mieux leur profil professionnel. Un calendrier de séance d'orientation me semble capital pour atteindre des objectifs précis. On retrouve dans le mot « calendrier » ce qu'à mis en place l'académie de Nice dans le suivi des ces classes de seconde professionnelle.

La bonne recette semble bien être un suivi régulier. La principale difficulté reste peut-être sa mise en place au sein d'une équipe pédagogique, dans le respect des progressions et en fonction des contraintes organisationnelles de chacun.

* * * * *

Conclusion

Fort de mes lectures et de mes expérimentations, je reste persuadé que l'orientation des élèves, pour être réussie, doit être personnalisée et actualisée.

Pour ce faire, elle devra être l'objet d'un apprentissage régulier et suivi tout au long du cursus de nos élèves.

Les préparer à leur entrée dans la profession, c'est prendre en compte ce qu'ils sont aujourd'hui, comment ils évoluent, et ce que sera leur métier demain.

L'information éclairante qu'ils recevront sur eux-mêmes et sur l'évolution de la profession qu'ils souhaitent embrasser, est à mon sens, un gage de réussite professionnelle.

Je formule le souhait que la vision plus pertinente qu'ils auront de leur avenir les aide à s'investir davantage dans leurs études.

Ainsi le baccalauréat professionnel répondra-t-il enfin aux attentes de la société : voir des professionnels éclairés et compétents entrer sur le marché du travail.

* * * * *

BIBLIOGRAPHIE

- (1) HCE.EDUCATION. Site du haut conseil de l'éducation, [en ligne]. Haut conseil de l'éducation. Page consultée le 24 janvier 2009.
http://www.hce.education.fr/gallery_files/site/21/49.pdf
- (2) Qu'évalue-t-on avec les épreuves du baccalauréat professionnel ? (Haut conseil de l'évaluation de l'école). Rapport de Claudie VUILLET et Dominique SICILIANO (I.G.H.E.N) n°10 – 2003.
- (3) Bulletin officiel n° 2 spécial du 19 février 2009.
- (4) Loi N°89-486 du 10/07/1989. Loi d'orientation sur l'éducation parue au J.O. du 14/07/1989. Article 1.
- (5) Débat National sur l'avenir de l'école. Débat national.education. Site du débat national sur l'avenir de l'école, [en ligne]. Faire réussir les élèves. Fiche N°10.
http://www.debatnational.education.fr/upload/syntheses_pdf/b26885_debat_synthese.pdf
- (6) Rectorat de l'académie de Montpellier. Le projet académique 2008-2012. Partie 1. Chantier 1 et 4. Éducation Nationale. 31p.
- (7) Jean-Michel LECLERCQ. L'orientation scolaire dans l'Union Européenne : choix imposés ou éducation des choix ? Association française des administrations de l'éducation. Paris, 1997.
- (8) Denis PELLETIER. L'approche orientante : la clé de la réussite scolaire et professionnelle. Sainte Foy (Québec). Septembre éditeur, 2004.
- (9) Pierre LUNEL. Schéma national de l'orientation et de l'insertion professionnelle. Pour un nouveau pacte avec la jeunesse. Mars 2007.
- (10) Service Académique de l'inspection pédagogique. Protocole de mise en place et de l'expérimentation de la seconde professionnelle tertiaire. 48p.
<http://www.ac-nice.fr/azurnet/sections/personnels/1030994467>.
- (11) Isabelle HANNE et Camille POLLONI. Coachs à gogo pour ados désorientés. Libération, 2 mars 2009.
- (12) Netgo. <http://www.genève.ch/ofpc/NetGo.htm>
- (13) Marlyse PILLONEL et Jean ROUILLER. Faire appel à l'auto-évaluation pour développer l'autonomie de l'apprenant. 10 avril 2001. Les cahiers pédagogiques N°393. Avril 2001.
- (14) Eric BESSON. Rapport : « L'employabilité des jeunes issus de l'enseignement professionnel initial du second degré ». 96p.
- (15) Olivier GALLAND. Les jeunes français ont-ils raison d'avoir peur ? Armand Colin. 160 p. Hors Collection.

* * * * *