

## UN MAGASIN DIDACTIQUE



Qui d'entre nous n'a pas "joué à la marchande" dans son enfance? Et si on vous disait que certains continuent à le faire à l'école, mais avec beaucoup de sérieux... "Le magasin existait depuis longtemps déjà dans l'école, mais il ne concernait qu'une seule classe. Nous avons décidé de mieux l'exploiter, en y donnant un rôle précis à chaque classe, de la 3<sup>e</sup> à la 7<sup>e</sup>, explique **Rose-Anne CASTREMAN**, sous-directrice de l'Institut Saint-Joseph de Jambes<sup>1</sup>. Beaucoup d'élèves se retrouvent dans l'option vente un peu par défaut, sans réelle motivation, et cela amène généralement pas mal d'absentéisme et de problèmes de discipline. Les confronter au métier de la vente en conditions réelles permet de les intéresser davantage et de leur donner une réelle visibilité dans l'école, à côté des deux grosses options que sont l'esthétique et la coiffure".

Et pour faire les choses dans les règles de l'art, le produit à commercialiser est réétudié chaque année, avec enquête dans l'école, étude de marché, etc. Sans surprise, c'est la confiserie qui l'emporte haut la main. Le magasin est ouvert pendant les récréations et le temps de midi. En général, les élèves ne fabriquent pas les produits eux-mêmes, mais il leur arrive de faire la promotion de ce qui a été réalisé dans une autre section. Ça, c'est pour la partie visible de l'iceberg, mais tous les autres aspects du métier de vendeur sont également couverts. Les 7 P exercent la

fonction de gestionnaire, comptable et directeur financier, les 6 P sont les concepteurs-créeurs qui "vendent" clé sur porte, les 5 P sont gérants, les 4 P vendeurs, et les 3 P, en bons apprentis, s'initient au métier. Et cette coordination verticale est renforcée par un système de parrainage. "Les élèves de 5<sup>e</sup>, à l'issue de leur première semaine de stage, parrainent un ou deux élèves de 3<sup>e</sup> lors d'une journée en immersion professionnelle, précise la sous-directrice. Ils échangent leurs cartes de visite (réalisées au cours d'informatique appliquée) et restent en contact. Toutes les classes, de la 7<sup>e</sup> à la 3<sup>e</sup>, se parlent puisque les élèves ont un objectif commun. On assiste à une sorte de passation de savoir-faire des aînés vers les plus jeunes".

Et ce ne sont pas là les seuls constats opérés. Les cours prenant davantage de sens, on observe moins de décrochage et de problèmes de discipline. Les élèves sont plus professionnels, et l'équipe pédagogique sort renforcée de l'expérience. "Les enseignants communiquent plus et mieux, se réjouit R.-A. CASTREMAN. Ils se parlent des difficultés des élèves, et ils adaptent constamment la formule en fonction des problèmes rencontrés. C'est sans doute là l'une des clés de la réussite de cette initiative. Pour bien asseoir le projet, il est également important d'avoir des moments forts pour marquer, par exemple, l'ouverture du magasin, ou encore la présentation des comptes".

Parce que vendre, ça ne s'improvise pas... ■ MNL

1. [www.institutsaintjosephjambes.be](http://www.institutsaintjosephjambes.be)

## UNE SOLUTION POUR CHACUN

"Cédric ne travaille pas suffisamment. Il devrait étudier plus": c'est souvent ce genre de "sentences" qui tombent lors des conseils de classes ou qui ponctuent les bulletins. "Nous avons envie d'aller plus loin et de professionnaliser davantage les actes pédagogiques, en posant notamment des diagnostics un peu plus fouillés, explique **Denis DEHON**, directeur de l'Institut d'Enseignement Technique Notre-Dame de Charleroi<sup>1</sup>. Comme un médecin qui se base sur les examens effectués sur son patient pour être en mesure de proposer un remède efficace, il nous fallait commencer par analyser attentivement les situations problématiques". Le directeur a dès lors fait appel à des enseignants volontaires pour observer les élèves et proposer des solutions. "Depuis des années, précise D. DEHON, plusieurs dispositifs avaient été mis en place dans l'école pour lutter contre l'échec,

mais on constatait un certain éparpillement. Il fallait, en quelque sorte, un système d'aiguillage pour une plus grande efficacité. Nous avons donc mis sur pied une cellule d'accrochage pédagogique, chargée à la fois de cerner les difficultés de l'élève et de le diriger vers ce qui lui convient le mieux, pour l'aider efficacement".

Quatre enseignants, qui n'ont pas tous la même formation, constituent cette équipe de choc qui vise à associer le savoir-faire de chacun dans une logique pluridisciplinaire. Ils se sont baptisés "le trèfle" (il est bien connu que lorsque celui-ci compte quatre feuilles, il porte bonheur!). La première étape consistera à écouter l'élève qui est face à un problème. Quels soucis (disciplinaires ou autres) rencontre-t-il? A-t-il du mal à gérer ses émotions? Etc. En fonction des problèmes qui sont les siens, une remédiation spécifique lui sera proposée, et il fera l'objet d'un

suivi attentif pour vérifier le bienfondé de ce qui a été mis en place. "Nous sommes persuadés qu'une personnalisation de la relation est l'une des clés de la réussite, insiste le directeur, de même que la professionnalisation des interventions. L'enseignant n'est pas toujours formé à une identification des difficultés. Ceux qui font partie de la cellule d'accrochage continuent à se former. Le fait de savoir comment la connaissance s'ancre dans le cerveau, chimiquement parlant par exemple, permet d'avoir une autre approche de l'échec scolaire. À terme, ce serait évidemment positif que ce type d'analyse et de prise en charge soit le fait de tous les enseignants. Les choses évoluent peu à peu. Le système a été mis en place en septembre, et il commence à porter ses fruits du côté des élèves, mais aussi des enseignants. On voit apparaître des appréciations plus détaillées dans les bulletins quant à la manière d'étudier, par exemple". ■

MNL

1. [www.iet-notre-dame.be](http://www.iet-notre-dame.be)