

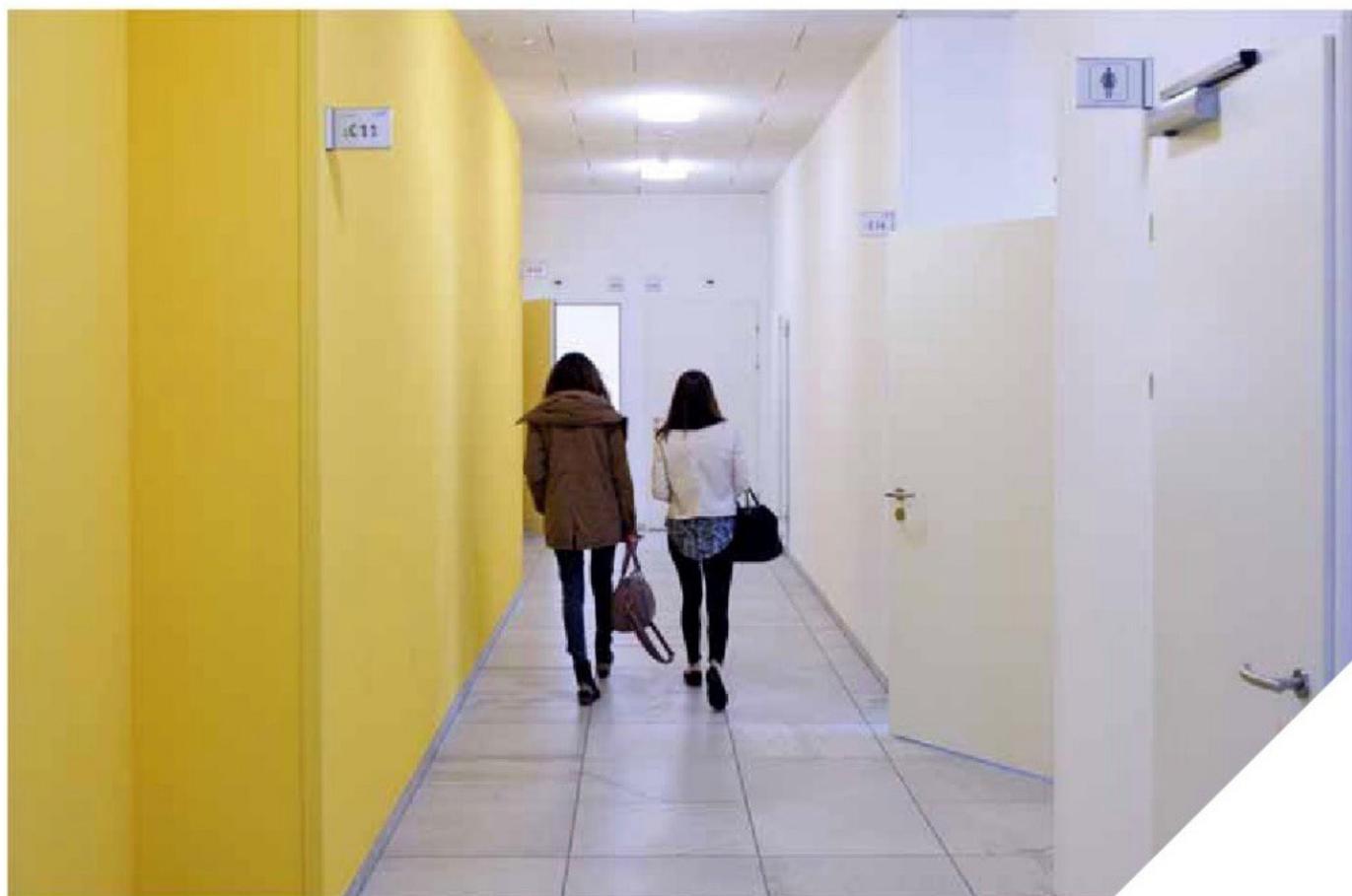
DE L'APPRENTI SAVANT À L'APPRENTI COMPÉTENT

Les formations du commerce de détail ont subi une réforme majeure pour répondre aux besoins changeants des entreprises. Celles-ci se concentrent davantage sur les compétences opérationnelles que sur les connaissances théoriques et sont conçues pour préparer les apprentis à un environnement en constante évolution. De plus, le Canton de Berne prescrit le BYOD* au secondaire II: chaque élève a désormais son propre PC en classe.

Jusqu'ici, l'enseignement des formations commerciales de base était découpé en branches: français, allemand, économie, droit, entre autres. Depuis la rentrée, ce sont quatre domaines de compétences (appelés DCO) qui orientent les formations de la vente: gestion des relations clients, présentation des produits et prestations, acquisition de connaissances sur les produits et interactions au sein de l'entreprise

et dans la branche. En troisième année, les apprentis gestionnaires choisissent parmi deux DCO optionnels: conception d'expériences d'achat ou gestion de magasins en ligne. Ce nouveau modèle insiste également sur l'enseignement actif en classe. Le plan de mise en œuvre est clair: les élèves doivent contribuer davantage à la construction du cours en faisant des liens avec la pratique.

Cette réforme exige ainsi une plus grande collaboration entre spécialistes. Pour enseigner la conclusion d'une vente, des notions de techniques de vente, de communication et de droit sont notamment nécessaires. Ceci demande l'intervention de plusieurs enseignants dans une profession historiquement très individuelle. Les disciplines qui observent les plus gros changements sont surtout les langues, en particulier la deuxième langue nationale. En effet, les enseignants d'allemand et d'anglais n'utilisent plus une méthode clés en main, mais construisent désormais entièrement leur cours pour s'adapter aux différents DCO.



LA CULTURE GÉNÉRALE À LA TRAPPE?

Certains s'interrogent sur l'éventuelle disparition de la culture générale. Selon plusieurs enseignants de la première volée au ceff COMMERCE, cette affirmation est erronée. Certaines connaissances ont certes été retirées du plan d'étude, tandis que d'autres y ont été ajoutées. Par exemple, on se réjouit que l'analyse du cycle de vie d'un produit fasse désormais partie intégrante des compétences opérationnelles. Cet aspect permet aux apprentis de comprendre que les produits vendus en magasin ont de nombreux impacts, de l'extraction des matières premières à leur élimination. C'est un aspect de la culture générale directement lié à leur activité professionnelle. Cette compétence est devenue indispensable au regard des questions écologiques posées par nos consommations. Il convient également de noter que le plan de formation prévoit toujours une leçon par semaine de culture générale qui s'ajoute aux différents DCO pour traiter de sujets comme l'endettement, la vie à deux ou la politique.

«BRING YOUR OWN DEVICE»

En plus d'une réforme sur le fond et la forme, les écoles doivent mettre en place une nouvelle mesure cantonale dans la formation professionnelle. Les apprentis apportent leur propre ordinateur portable en classe, comme dans les formations tertiaires. C'est une exigence imposée par le Canton dès le début de la formation. Là aussi, l'enseignement doit passablement s'adapter. L'élève ayant maintenant accès en permanence à internet et à de nombreux outils digitaux, il est indispensable de revoir le rapport à la transmission de connaissances et à la didactique. Cette mise en place pose tout de même de nombreux défis tels que la formation à l'utilisation du PC, la sécurité des données et la captation de l'attention, puisque l'école ne peut que très peu filtrer le contenu des ordinateurs personnels.



CONTRASTE CHEZ LES EMPLOYEURS

Les formateurs d'apprentis sont plutôt hétérogènes dans la branche. Les géants de la distribution demeurent les plus grands formateurs en nombres de nouveaux contrats d'apprentissage. Cependant, la moitié environ des jeunes en formation de vente au ceff travaillent pour de petits magasins spécialisés avec moins de dix collaborateurs. Tous n'ont pas les mêmes moyens pour la mise en œuvre de ces changements qui affectent également les employeurs. La mise en œuvre de cette réforme issue des OrTra est plus compliquée chez les petits commerçants indépendants, car le suivi administratif et de la formation des apprentis est plus fastidieux.

EMPLOYÉS DE COMMERCE EN SALLE D'ATTENTE

En août 2023, une réforme basée sur les mêmes principes interviendra dans la formation d'employé de commerce: cela sera un défi sur une toute autre échelle car ce ne sont pas moins de 12 000 apprentis par année qui seront concernés en Suisse. La balle est maintenant dans le camp des écoles professionnelles pour la mise en œuvre de cette réforme, notamment dans les filières où les apprentis acquièrent la pratique professionnelle en milieu scolaire.

MARIO BERNASCONI

Enseignant ceff COMMERCE, Tramelan

* BYOD («Bring Your Own Device»), en français: AVEC («Apportez Votre Équipement personnel de Communication»)