



Dream[®]

Manuel du témoin

DREAM DAY – 12^{Ème} édition

18 mars 2010



Table des matières

Les sept temps de la rencontre réussie

L'accueil	4
L'univers du jeune	5
La présentation personnelle	5
Explication de l'entreprise/organisation	6
La visite	6
Le débat	7
Les conclusions	8

Seize roues de secours

Par rapport à l'école	8
Par rapport à la visite	9
Par rapport à la vie en général	9

Organisation pratique

La sélection des témoins	9
Les modalités de la rencontre	9
Pensez à ceci	10



La Passion, le plus beau métier du monde

Les sept temps de la rencontre réussie - 100 minutes pour donner « en-vie »

DREAM vous remercie de participer à ce projet qui implique annuellement plus de quinze mille jeunes et des centaines de témoins.

Après réflexion, les élèves choisissent leur témoin. Si vous êtes sélectionné - ce qui est le cas pour 80% des témoins proposés - peut-être vous poserez-vous la question :

"comment réussir à passionner des jeunes pendant deux heures en leur parlant de mon parcours professionnel ?"

Ce document propose des conseils et des astuces pour réussir la rencontre.

Demandez aussi au professeur qui prépare le DREAM Day de vous indiquer des questions qui intéressent ses élèves.

Plus d'info par e-mail christine.evrard@ichec.be (tél. 02/739 38 70)



Temps 1 – 10 min. L'accueil

Pensez que pour la majorité des élèves, la rencontre d'un professionnel est une expérience insolite.

L'accueil est donc le moment privilégié pour nouer un bon contact.

Accueillez les élèves comme vous accueillez vos clients. Ils se sentiront d'emblée valorisés et prêts à surmonter la crainte de poser des "bêtes" questions.

En pratique donnez une poignée de main cordiale, préparez des badges nominatifs, offrez une boisson, un folder, ...

Prévoyez une salle organisée en "carré" pour éviter la disposition "salle de classe".



Rappelez-vous que le but est l'enthousiasme des élèves. Il résultera de l'interactivité et des réponses que les élèves auront à leurs questions ... même si c'est parfois difficile de les amener à parler.



Temps 2 – 15 min :

L'univers du jeune

Après avoir annoncé le déroulé de la rencontre, invitez les élèves à vous parler d'eux. Demandez-leur de se présenter brièvement. Ecrivez leur prénom sur un tableau, posez-leur des questions sur leurs intérêts ou sur leurs études et notez ces questions sur un tableau.

Les élèves ont souvent de nombreuses questions en tête mais n'osent pas prendre la parole en public. Dans ce cas proposez aux élèves de les écrire sur une feuille à placer devant eux de manière à être lue par tous ou, au contraire, à être déposée dans un pot commun.

Posez des questions telles que celles-ci :

- *qu'attendez-vous de votre participation au projet DREAM ?*
- *avez-vous répondu à l'outil "apprends à te connaître" de DREAM ?*
- *avez-vous pratiqué l'outil "pars à la rencontre de ton témoin" ?*
- *pourquoi avez-vous choisi de rencontrer un profil comme le mien ?*

Grâce à ces préparatifs pendant +/- 15 minutes, vous créez une réserve de questions qui orientera votre exposé ultérieur et l'éventuelle visite des lieux.

Temps 3 – 10 min :

La présentation personnelle

La rencontre est centrée sur votre parcours personnel, vos choix, vos intérêts, vos difficultés... Elle est un dialogue ouvert avec les élèves sur ce qui vous motive et ce que vous aimez moins dans votre métier. Expliquez les raisons qui vous ont poussé à évoluer.

Pour les jeunes, votre histoire et vos anecdotes stimulent à penser à leur propre avenir.

Dites aussi pour quels motifs concrets vous aimez travailler avec vos meilleurs collaborateurs/collègues.

De nombreux témoins nous ont dit que la rencontre de jeunes est aussi pour eux l'occasion de faire le point sur les rêves déjà atteints et sur ceux qui sont encore à réaliser. Parlez-en.

*“C'est vivifiant de se replonger en arrière et de le partager avec une nouvelle génération.
Rafraîchissant de se faire apostropher par des étudiants. Cela nous rappelle que tout est possible....”*

Temps 4 – 10 min :

Explication sur l'entreprise/organisation, ses métiers

De la prospection à la facturation, expliquez aux élèves la chaîne des métiers exercés dans votre activité et à quel endroit vous vous situez dans cette chaîne.

Voici concrètement des points à aborder :

- *qui sont vos clients, quel est le produit/le service, à quels besoins répond-il ?*
- *comment est constituée votre équipe, quelles sont les compétences et les attitudes requises pour occuper des fonctions ?*
- *qu'est-ce qui est important dans le contact avec les clients, dans le suivi des plannings, dans la qualité du travail livré...?*
- *quelle est l'infrastructure nécessaire : locaux, machines, software... ?*
- *citez des chiffres, des ordres de grandeur, des pourcentages, ...*
- *montrez l'importance des langues, ...*

Les temps 3 et 4 sont aussi des moments propices pour répondre aux questions qui ont été soulevées plus tôt dans la rencontre (temps 2)

Temps 5 – 20 min :

La visite de l'entreprise/organisation

Les temps 4 et 5 peuvent être envisagés ensemble

Durant la visite de l'entreprise/organisation les jeunes découvriront le concret de votre exposé introductif.

Montrez des personnes au travail et dites ce qu'elles font pendant toute la journée.

Expliquez les critères de recrutement de votre société.

Invitez quelques collaborateurs à se présenter brièvement. Pour les élèves, c'est enrichissant de découvrir des personnalités différentes. Et les collaborateurs - eux - éprouvent une fierté certaine de témoigner de leur travail.

Faites le lien avec ce que le jeune apprend à l'école par les exemples suivants :

- *"vous êtes dans une usine où les produits parcourent plusieurs étapes de fabrication. si l'opérateur en charge de l'étape 2 n'effectue pas consciencieusement son travail, tout le travail venant en aval de cette étape sera mauvais. voilà pourquoi à l'école, il est demandé à l'élève d'être consciencieux dans son travail, de relire ce qu'il a écrit et de vérifier les données avancées";*
- *"les secrétaires, les réceptionnistes, les chauffeurs sont les premiers contacts de l'entreprise/organisation. ils sont polis, multilingues, ils écrivent et s'habillent correctement.*
- *à l'école aussi, on demande aux élèves d'être propres sur eux, d'apprendre à s'exprimer correctement dans leur langue maternelle et d'écrire sans faute; on les invite à apprendre plusieurs langues".*

Temps 6 – 25 min :

Le débat

C'est le moment d'échanger avec les jeunes et de répondre aux questions posées à l'accueil ou suscitées par la visite.

C'est également le moment de témoigner de vos convictions de professionnel enthousiaste.

Approfondissez des points tels que les motivations à créer une entreprise/organisation, les critères d'embauche, la nécessité de formation continue, les conditions de promotion, les attitudes attendues d'un collaborateur, etc.

Si malgré toutes ces occasions de liens les élèves restent timides, référez-vous aux « roues de secours » décrites page X.

Ne vous emprisonnez pas dans un ordre du jour strict. L'important n'est pas de tout dire mais d'avoir créé un attrait confiant envers l'avenir.

Temps 7– 10 min :

Les conclusions

Avant de se séparer, dressez un court bilan des ressentis de chacun.

Demandez à chaque jeune de dire en une phrase un point qui l'a étonné, qui l'a déçu,... Par exemple : « *j'ai été impressionné de voir que tant de langues sont parlées dans l'entreprise/organisation* », « *le contenu du métier n'est pas du tout ce à quoi je m'attendais.* », « *j'aurais envie (ou pas envie) de travailler ici* ».

C'est l'occasion de mettre en valeur ce qui a changé dans la vision du jeune par rapport au travail. Evoquez également le plaisir et les étonnements que vous-même retirez de la rencontre.

Donnez à chaque jeune votre carte de visite et invitez-les à vous envoyer un mail pour exprimer un feedback. Ils se sentiront valorisés de savoir que vous attendez leurs avis.

Seize roues de secours

Malgré votre bonne volonté, vous serez peut-être confronté à des d'élèves intimidés par vous ou par l'ambiance; parfois la crainte d'être jugés par d'autres les paralysent ou ils éprouvent des difficultés à se projeter dans un futur métier.

Dans ce cas, utilisez ces « roues de secours » :

par rapport à l'école

- *demandez l'assistance du professeur : qu'est-ce qui intéresse ses élèves, quels sont les liens à faire avec les cours....?*
- *le contact préalable avec l'enseignant aura permis d'établir le lien nécessaire avec lui/elle.*
- *faites parler les élèves des cours qu'ils suivent et de leur intérêt ou non-intérêt pour ceux-ci.*
- *quelles différences voient-ils entre le milieu de travail "école" et le milieu "entreprise"?*

par rapport à la visite

- *qu'est-ce qui vous a interpellé pendant la visite ?*
- *avez-vous déjà participé à une visite d'entreprise/organisation auparavant ? voyez-vous des différences ?*
- *voient-ils un lien entre des aspects de l'entreprise/organisation et leur vie quotidienne de consommateur ?*
- *qu'est-ce qui vous donne envie de travailler dans notre entreprise/organisation ?*
- *pourquoi n'avez-vous pas envie de travailler dans notre entreprise/organisation ?*
- *demandez leurs réactions face à des messages, des outils, des produits, ... vous pendant la visite.*
- *invitez-les à réfléchir aux pays d'où viennent vos fournitures et vers où vont vos produits/services.*
- *que raconteront-ils à la maison du DREAM Day ?*

par rapport à la vie en général

- *est-ce que le travail est important dans la vie ? et pourquoi ?*
- *ont-ils envie de travailler le plus tôt possible ou de poursuivre des études? quels genres ?*
- *certains ont-ils déjà exercé des jobs de vacances ? comment cela s'est-il passé ?*
- *demandez-leur de citer des noms de grands professionnels... grâce à quoi sont-ils connus ?*
- *sont-ils convaincus qu'ils vont trouver facilement du travail ?*

Organisation pratique

La sélection des témoins

Les écoles réservent des témoins via le Guide des Témoins entre le 18 février et le 4 mars 2009. Chaque école réserve séparément son ou ses témoins pour une classe ou pour un groupe d'élèves venant de classes différentes. Selon votre choix précisé sur le formulaire d'inscription, vous êtes sélectionné pour une ou deux rencontres. Dans ce deuxième cas, vous recevrez séparément les groupes des différentes écoles et l'école qui vous contacte en premier a la priorité.

Les modalités de la rencontre

Une fois que vous êtes réservé par un professeur, vos coordonnées - ou celle de la personne qui coordonne le DREAM Day dans votre entreprise - sont communiquées au professeur pour qu'il fixe les modalités de la rencontre.

Pensez à ceci :

- *temps et lieu : précisez ensemble la date, l'heure, l'adresse, le contenu, le temps disponible,...*
- *toutes les rencontres ont normalement lieu le matin ou l'après-midi du jeudi 19 mars 2009, cependant vous vous pouvez convenir d'une autre date proche.*
- *demandez au professeur combien et quels élèves vous rencontrerez : âge, orientation des études, intérêts, attentes... réfléchissez ensemble aux thèmes à aborder.*
- *sachez que grâce au matériel DREAM, les élèves préparent des questions sur votre métier, votre parcours, sur l'équilibre entre la vie privée et professionnelle, ... demandez au professeur de vous les communiquer avant la visite afin d'y réfléchir à l'aise.*

Nous vous souhaitons d'ores et déjà un très beau Dream Day et restons à votre entière disposition pour tout renseignement complémentaire.

L'équipe Dream

Avec le soutien de

