

Lycée des Métiers Jean Perrin

26, rue Léontine SOHIER
91160 Longjumeau
Tel : 01 69 09 19 73

<http://www.lyc-perrin-longjumeau.ac-versailles.fr/>



Travail Scientifique de Nature Réflexive



SOMMAIRE

Introduction.....	3
A. Immersion en milieu professionnel	4
a. <u>Le comportement</u>	4
b. <u>Mise en place d'une situation professionnelle</u>	4
B. Le gain d'autonomie, la prise de responsabilité et le développement des attitudes conatives	5
C. L'utilisation de l'imagerie associative pour marquer et faciliter l'apprentissage	7
D. Trouver un intérêt à ce que je fais en cours	8
a. <u>La découverte des métiers de la vente</u>	8
b. <u>Donner du sens aux compétences et aux savoirs</u>	9
Conclusion.....	10
ANNEXE 1.....	11
ANNEXE 2.....	12
4ème de couverture	13

INTRODUCTION

Ayant principalement enseigné en première et terminale baccalauréat professionnel commerce, la situation que je vais vous présenter est issue d'une classe de première.

Constat initial : J'ai pu rencontrer des élèves ayant une contrainte éducative importante : ils n'ont pas choisi leur formation. Dans ces conditions il est particulièrement difficile pour eux de se projeter dans l'avenir et donc d'être motivés par leur formation.

Il en découle une attitude peu scolaire se traduisant par un comportement perturbateur, réfractaire au travail ou à l'apprentissage qui ne fait qu'empirer la situation et le manque de motivation à cause des situations conflictuelles naissantes avec les enseignants.

Problématique : Comment motiver et intéresser ces élèves grâce à une professionnalisation du cadre scolaire ?

Afin de les aider dans la réussite de leurs études, la première étape fut de recueillir leurs avis grâce à un questionnaire (Première commerce 24 élèves - 8 filles- 16 garçons - Annexe2), de comprendre leur problématique afin de leur proposer différents moyens d'appréhender l'école.

Ce qui a découlé de ces échanges avec les élèves :

⇒ de manière générale :

- 30% d'entre eux ont choisi personnellement la filière (ils ne savaient pas quoi faire)
- Seulement 10% de ces 30% ont une idée plus ou moins précise du métier
- 28% se sont vu imposer ce choix

⇒ Concernant le lycée

- 60% voient le lycée comme un lieu où être avec ses amis
- Plus de 50% ne sont pas motivés pour apprendre
- Seulement 15% voient le lycée comme lieu d'apprentissage d'un métier

⇒ Directement lié à la voix professionnelle commerce

- Pour 72% la matière gestion est compliquée et plus de 80% pensent que c'est inutile car non abordé en stage
- Près de 60% aiment le contact avec le client en stage.
- Près d'un élève sur deux n'est pas motivé par la nature des produits vendus en Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) (jeans, T-shirt, chaussures...)
- 70% ne savent pas quoi faire comme métier.

J'ai essayé de regrouper leurs idées par thématique. Par ce biais je pourrai proposer des moyens pragmatiques pour les aider à trouver une motivation pour leur formation et leur futur métier.

Au final j'ai retenu 3 principaux axes :

- la difficulté à apprendre
- le besoin d'aller en PFMP pour s'échapper de la classe
- la nécessité de trouver un intérêt à ce qu'il font en cours (à quoi cela me servira)

Pour aider les élèves à retrouver leur motivation et leur envie de réussir j'ai donc mis en place 4 moyens qui vous sont présentés ci-après.

LEVIERS DE MOTIVATIONS

A. Immersion en milieu professionnel, les élèves n'entrent pas en classe mais en salle de réunion.

La première étape de la mise en situation est de transformer virtuellement la classe pour agir sur l'imagerie mentale des élèves. Pour eux, cela ne doit plus signifier « m'asseoir et prendre mon livre » mais « écouter mon manager et faire mon travail ». En effet, plusieurs psychologues comme Allan Paivio (Mental représentation) ou G.H.Bower (Human associative memory), ont mis en avant l'importance de l'imagerie mentale dans le processus de mémorisation : « les dessins sont mieux rappelés que les mots ».

Pour y parvenir, on passera par deux étapes :

- une étape comportementale avec des rités
- une étape situationnelle proche de la vie réelle

a. Le comportement

Pour sensibiliser les élèves aux exigences de l'entreprise, il est important de leur demander de se comporter comme en entreprise. Je me positionne donc à la porte et salue chaque employé lorsqu'il entre en lui demandant comment il va. J'y associe un vocabulaire issu du milieu professionnel : un absent sera en arrêt maladie, un exercice sera l'objectif du jour, la note devient la prime.

b. Mise en place une situation la plus professionnelle possible

Afin d'y parvenir je forme des équipes équilibrées (en terme de niveau et de comportement) puis donne les rôles de chacun (rapporteur, rédacteur etc....).

Une fois cette mise en place faite, les élèves choisiront parmi une liste d'entreprises que je leur propose. Le but est que les équipes puissent s'identifier au mieux à leur point de vente en choisissant une activité qui leur ressemble et ainsi s'y investir. Le choix fait, l'équipe de vente va pouvoir préparer un petit dossier sur leur entreprise sur poste informatique : description de l'enseigne, plan du magasin, ville, concurrents présents.

J'ai pu constater que lorsque leur choix leur appartenait, les élèves s'impliquaient davantage que lorsque l'enseigne leur était plus ou moins imposée.

Pour que cette simulation puisse fonctionner au mieux il est aussi important d'y associer un stimuli verbal : ainsi le vocabulaire doit être professionnel et pragmatique.

Constat in situ : Les élèves sont majoritairement réceptifs à ce type de mise en situation qui leur permet de sortir du cadre du cours « standard » y trouvant parfois même une part d'amusement à jouer un rôle. Toutefois, certains élèves ne parviennent pas à

s'immerger dans de telles situations et restent moins réceptifs aux tâches. Globalement, les raisons principales qui ressortent lors des débriefings avec les élèves sont :

- la mésentente avec un membre de l'équipe
- l'enseigne n'a pas fait l'unanimité
- « ça reste un cours ».

Dans certains cas de collaborations non fructueuses, il a été nécessaire de modifier les équipes pour permettre un travail plus constructif, mais finalement ces contraintes restent positives dans le processus d'apprentissage de la vie professionnelle. En effet, il reste important que ces futurs professionnels de la vente comprennent qu'on ne travaille pas tout le temps dans une ambiance parfaite ou qu'ils n'auront pas la chance de travailler de suite dans un environnement produit qui les passionne. Il est nécessaire de faire des concessions. Ces situations sont, dans le cas présent, plus facilement acceptées du fait du contexte professionnel de l'activité.

- => Approfondir le travail d'équipe, créer une cohésion de groupe, faciliter les discussions entre élèves de profils différents et impliquer les membres du groupe.
- => S'enrichir des forces et faiblesses de ses "collègues" et se soutenir pour atteindre l'objectif
- => Les élèves dont il est question dans ce dossier sortent du cadre classe, et du rituel, saluer, s'asseoir, travailler sur mon livre.

Perspectives d'évolution et d'adaptation :

J'ai trouvé le système de choix d'entreprises motivant laissant les élèves entrer dans un « univers » qui retient leur attention, toutefois je compte essayer de n'utiliser qu'une seule entreprise pour tous les groupes avec une autre classe. En effet, plusieurs entreprises différentes ne mettent pas assez en avant que « La bonne réponse » n'existe pas forcément dans le domaine promotionnel. Le fait que tous les élèves travaillent sur un même environnement permettrait de comparer sur un même produit dans une même enseigne les différentes propositions des équipes et ainsi mettre en lumière le fait qu'à « un problème, il existe plusieurs solutions ». Par exemple, en positionnant tous les élèves au sein d'une FNAC avec une même problématique, cela permettrait de mettre en avant que les méthodes employées peuvent être différentes pour atteindre un même objectif. Le fait de mettre en avant que plusieurs solutions sont possibles lorsque celles - ci reposent sur la réflexion et le bon sens pourra lever un frein qu'est la peur de se tromper.

En finalité, un élève manquant de motivation trouvera dans ce contexte :

- => Un cours qui ne ressemble pas à un cours (travail d'équipe, échange, débats d'idées)
- => Une confiance en se rendant compte qu'il n'y a pas qu'une solution et qu'en réfléchissant il est parfaitement à même de réussir.
- => Une source de motivation en travaillant dans un univers produits pour lequel il a de l'intérêt.

B. Le gain d'autonomie, la prise de responsabilité et le développement des attitudes conatives

L'un des objectifs primordiaux avec la transmission d'un savoir faire est de rendre les élèves autonomes. Au même titre qu'un employé, une fois les consignes données, nos élèves doivent atteindre leurs objectifs par leurs propres moyens en prenant le risque de se tromper.

Pour y parvenir, cela débute par des consignes claires et la mise à disposition d'outils tels qu'ils les auraient sur leur lieu de travail.

Dans le cadre d'une activité promotionnelle par exemple, sont mis à leur disposition des fiches produits ou lorsque cela est possible (textile, parfums par exemple) le produit lui-même, un calendrier, un état des stocks et un état d'avancement des objectifs commerciaux en volume et en valeur.

Afin de guider nos jeunes professionnels, une fiche de mission leur est transmise, mentionnant l'objectif final mais aussi des objectifs intermédiaires à atteindre. Le tout leur est transmis sous forme de dossier professionnel.

Durant l'exercice, seul le rapporteur peut venir voir le manager pour valider les objectifs intermédiaires. Ce dernier, « très occupé par son poste et en pleine élaboration des emplois du temps de la semaine prochaine » n'a que peu de temps à leur accorder et ne procède donc qu'à de la remédiation afin de garder la motivation constante et ne pas laisser une équipe s'enliser dans l'échec.

=> Les élèves comme les vendeurs doivent comprendre et appliquer les consignes de leur hiérarchie en faisant des choix.

En effet, il existe de nombreux moyens de réussir, ce qui nécessite de l'adaptation. Ces choix auront aussi lieu lors de l'action qu'ils mettront en œuvre en Terminale pour l'épreuve E2.

Constat in situ : La première réaction fréquemment observée est le recul devant la tâche. Le fait de voir plusieurs objectifs successifs à atteindre leur paraît effrayant voir insurmontable. Il est fréquent d'entendre « c'est trop dur », « on n'y arrivera jamais » ou « y a trop de trucs à faire ». Il est important d'être à l'écoute à ce moment pour éviter le décrochage en motivant les équipes et en pointant du doigt les étapes successives qui les mèneront pas à pas à réussir.

Autre frein rencontré lors des simulations : le manque d'organisation de l'équipe. En effet, les rôles attribués ne sont pas respectés et si le chef d'équipe ne parvient pas à conserver la cohésion de groupe, le manager doit intervenir pour rappeler à chacun son rôle et l'importance de l'écoute.

Dernière difficulté : un membre de l'équipe est mis ou se met en retrait des autres. Dans ce cas il est important de faire comprendre au groupe que c'est ensemble que l'on réussi, que chacun apportera des idées constructives contribuant aux succès du tous.

=> Les élèves sont projetés en situation réelle lors de leur présence en magasin. Ils doivent faire preuve d'écoute, de concentration et savoir traiter l'information.

=> Au même titre qu'en magasin, plusieurs solutions sont envisageables. Les élèves doivent donc réfléchir aux différentes possibilités en prenant en compte les points forts/points faibles de chaque proposition des membres de l'équipe.

Je constate qu'au terme de ce type d'exercices les élèves se prennent au jeu et reviennent avec plaisir montrer des photos de promotions mal pensées ou mal implantées avec de surcroît un regard professionnel pertinent (*cf annexe 2 : photos élèves*). Il y a une vraie prise d'initiative personnelle.

Perspectives d'évolution et d'adaptation :

Pour créer mes sujets je me suis inspiré d'ouvrages scolaires, de l'épreuve professionnelle écrite et de la réalité terrain. Toutefois j'ai pu constater, que la transition entre la classe de seconde et la classe de première n'était pas forcément évidente, plus particulièrement dans le traitement des missions.

Partant de ce constat et des premières mises en pratique faites en classe, je compte essayer de « découper » ce travail en tâches successives séparées. Le principe est de conserver le système de fiche de mission actuelle, et de remplacer la fiche unique par plusieurs fiches ne comportant qu'une mission chacune. Ainsi chaque équipe finira une mission et devra la valider auprès du manager avant d'obtenir la suivante. Par ce biais les élèves conserveront leur autonomie dans le travail mais seront moins freinés par la quantité de travail à effectuer. Au cours de l'année, des fiches de postes complètes seront proposées progressivement pour répondre aux attentes d'examen.

C. L'utilisation de l'imagerie associative pour marquer et faciliter l'apprentissage

L'idée initiale vient d'un constat fait pendant certaines évaluations (sommatives ou formatives) quelques exemples étaient repris dans 80% des copies de mes élèves. De plus, des remarques telles que « ah, c'est le truc de la photo ! » étaient fréquentes. Le point commun tenait en l'illustration particulière utilisée en cours.

Pour qu'une information passe de la mémoire à court terme à la mémoire à long terme il faut une attention particulière de l'élève mais aussi une méthode efficace. On peut utiliser la répétition, mais elle s'avère moins performante qu'en donnant du sens, c'est-à-dire en employant une image ou un texte évocateurs. Il est possible de rendre ce stimuli encore plus fort en s'attardant sur des situations atypiques (très sérieuses, un peu risibles etc...) permettant non seulement de donner du sens mais aussi de marquer positivement les élèves qui associeront une notion à un support visuel qui pourra faire office d'élément déclencheur.

Le but est que l'image mentalisée donne accès à la notion mémorisée et non pas l'inverse.

Dans la mesure du possible j'ai donc essayé de trouver des illustrations de ce type pour les notions de cours (prise sur internet, dans les magasins lors de mon passage à titre professionnel ou privé) ou de faire appel à des vécus d'élèves.

Cette notion est mise en avant dans un ouvrage de **Marie Bénilde** « *On achète bien les cerveaux - La publicité et les médias* » qui met en avant un point clef de la mémoire associative utilisée dans la publicité audiovisuelle : il faut l'addition de concentration et d'éléments raccrochés à notre vécu.

Donc en présentant, dans le cadre de notre cours sur la promotion, un document atypique associé à une phrase comme « qui parmi vous a déjà vu ... » on parvient non seulement à capter l'attention des élèves, à faire appel à un vécu personnel ou d'un camarade qui les marquera, le tout ancré dans la mémoire sous l'étiquette mémorielle de la photo présentée au tableau.

- => Permet aux élèves de mémoriser plus aisément les notions en cours.
- => Facilite l'accès aux données mémorielles à l'aide d'une image.

Constat in situ : 60% des gens ont une mémoire visuelle, 30% une mémoire auditive, ce mode opération d'échange avec support visuel permet de toucher 90% des élèves (SOURCE). Jusqu'à présent il s'avère efficace, une grande partie d'élève faisant référence aux exemples vus en classe, et ce même après plusieurs mois écoulés. De plus, certains élèves cherchent à s'inscrire eux même dans cette démarche en ramenant d'eux-mêmes des exemples concrets vus en stages ou dans leur quotidien (cf annexe 2 : *photos prises par des élèves*)

Certains élèves n'arrivent pas à intégrer cette méthode de mémorisation et à faire le lien avec leurs vécus. Ils restent figés sur une situation théorique abstraite : « ce qui est en cours est du cours donc du théorique ».

Perspectives d'évolution et d'adaptation :

Afin de recueillir plus de témoignages d'élèves qui sont susceptibles de « marquer » leurs camarades et faciliter le processus de mémorisation, créer un recueil d'anecdotes peut être constructif. Après chaque PFMP, je fais un débriefing avec les élèves sur les bons et mauvais moments des stages. Ce moment d'échange pourrait être l'occasion de relater et surtout de conserver par écrit des faits réels qui pourront servir aux autres élèves de la classe mais aussi aux prochaines promotions.

D. Trouver un intérêt à ce que je fais en cours : travailler sur les métiers de la vente (heures d'AP) et proposer des tâches liées à la réalité d'entreprise.

Il s'agit ici d'agir sur deux points importants :

- Permettre aux élèves de se projeter dans l'avenir et donc de se motiver sur le long terme
- Donner du sens en se projetant dans des tâches métier et non pas un simple exercice de cours théorique.

a. La découverte des métiers de la vente

La motivation des élèves est non seulement inscrite dans le présent et à court terme (ce que je fais et mes examens à la fin de l'année) mais aussi dans le long terme en se projetant professionnellement (quelles études supérieures, quel métier vais-je faire ?). Or j'ai souvent constaté que de nombreux élèves et particulièrement le profil dont il est question dans ce dossier (ceux n'ayant pas choisi leur filière) n'ont aucune idée du métier qu'ils pourraient exercer et n'arrivent donc pas à se projeter/se motiver.

De plus, les stages de nos élèves sont souvent redondants et ne leur permettent pas d'entrevoir la totalité des métiers qui sont accessibles dans une filière liée à la vente avec des études supérieures.

Partant de ce constat, et du fait que les heures de cours ne permettent pas toujours d'aborder des sujets transversaux pourtant indispensables pour la culture professionnelle de nos élèves, les heures d'Accompagnement Personnalisé (AP) apparaissent comme étant propices à ce travail.

Afin de les intéresser et de les inscrire dans une démarche active, tout en ne perdant pas l'intérêt pédagogique de celle-ci, j'ai choisi de faire travailler les élèves par groupe avec présentation orale. Chaque groupe prend en charge une fonction commerciale (le choix est guidé par l'enseignant) et devra la présenter aux autres dans le cadre d'un exposé oral utilisant les TIC (PowerPoint, vidéo etc).

=> Permet aux élèves de découvrir des métiers.

=> Reste dans la démarche pédagogique avec l'emploi des TIC et le travail de l'oral.

Constat in situ : J'ai pu remarquer un vrai étonnement de la part des élèves quant aux métiers abordés, comme par exemple le métier de chef de secteur qu'ils ne connaissent pas. Autre étonnement, le fait de voir que ces métiers sont accessibles pour les titulaires d'Brevet de Technicien Supérieur, et non pas avec un master comme certains le pensaient. Cette expérience a eu un impact important chez certains élèves en créant

une motivation importante non seulement pour le baccalauréat mais aussi dans l'envie de poursuivre leurs études post bac.

Perspectives d'évolution et d'adaptation : Ce travail avec les élèves de première a été des plus constructif et m'a amené à partager avec eux mon expérience professionnelle. Toutefois, pour certains, cet exercice est arrivé trop tardivement, ils étaient inscrit dans une telle démotivation qu'ils n'ont pas réussi à se projeter. En inscrivant cet exercice dans une classe de seconde ou de première pour les élèves arrivants de la filière générale, on pourrait anticiper cette source de démotivation et l'empêcher de s'installer. Autre intérêt de la faire au plus tôt, la réorientation. Les nouvelles directives de l'éducation nationale mentionnent la possibilité pour un élève de pouvoir changer de filière jusqu'à la fin du premier trimestre de seconde. Dans ces conditions, un élève aura une vision plus globale sur les débouchés (études/métiers) de la filière dans laquelle il est inscrit et pourra ainsi valider ou non son choix.

b. Donner du sens aux compétences et aux savoirs

J'ai entendu à plusieurs reprises en classe des phrases telles que « on ne fait pas ça en stage » ou « ça n'existe pas en entreprise ».

Fort est de constater que certaines tâches ne sont que très rarement vues par nos élèves. Par exemple la gestion des stocks, les commandes ou les indices de sensibilité sont dans beaucoup de points de vente totalement automatisées au point que certains responsables ne savent pas ce que contiennent leurs colis ou réimplanter un linéaire. Dans un tel contexte, il est normal que nos élèves n'arrivent pas à faire le rapprochement entre les situations vues en cours et ce qu'ils apprennent en stage. Il est donc primordial de donner du sens, en « prouvant » aux élèves que ces situations sont réelles et qu'ils pourront y être confrontés en tant que professionnel et pas seulement dans le cadre de leurs oraux d'examens.

=> Incrire la compétence dans une réalité proche d'eux.

=> Valider l'intérêt pédagogique en exploitant le vécu des élèves.

Constat in situ : On gagne réellement l'attention des élèves en montrant que la séquence est inscrite dans une réalité professionnelle concrète et de manière d'autant plus forte qu'elle est vécue par un pair.

Perspectives d'évolution et d'adaptation : Pour certains élèves, ancrés dans leur vécu, leur PFMP reste la seule référence.

Il est donc important dans ces cas de pouvoir trouver une situation qui peut les toucher (enseigne qu'ils connaissent ou organiser une visite d'entreprise mettant en pratique les compétences abordées et qui servira de base de travail en classe.)

=> importance particulière de la proximité entre les élèves et le contexte.

Ils veulent connaître l'entreprise pour mieux s'approprier le contexte.

CONCLUSION ET REFLEXIONS

Globalement, les différents points mis en place au cours de l'année ont eu des retombées positives :

Professionnaliser

Aucun élève n'a eu l'impression de ne pas être à l'école (chose difficile, à moins d'avoir une structure presque indépendante de type magasin d'entreprise fonctionnel).

Mais il reste possible de professionnaliser au mieux le contexte de travail et les situations vues en classe.

L'emploi de documents réels, la mise en place de rituels professionnels (se serrer la main à l'entrée en classe par exemple), le travail d'équipe et l'utilisation d'entreprises de proximité ont créé un climat moins scolaire qui a aidé les élèves à échapper au cadre d'une classe classique.

Se projeter

Autre facteur primordial : la projection dans l'avenir. Plusieurs élèves se sont davantage impliqués une fois qu'ils ont été motivés par l'accès à une profession particulière. Savoir quoi faire, connaître les études nécessaires et donc la nécessité d'un bon dossier sont devenus des facteurs de motivation importants.

Bilan

Je tire un bilan positif de cette expérience. J'ai pu voir des élèves peu motivés et manquant d'envie reprendre goût au travail « scolaire ».

Même si ces mises en place ne sont pas à la hauteur de structure comme les classes entreprises (les moyens structurels et financiers n'étant pas équivalents dans tous les établissements) il y a eu un réel développement de la motivation et de la confiance en soi.

Aller plus loin

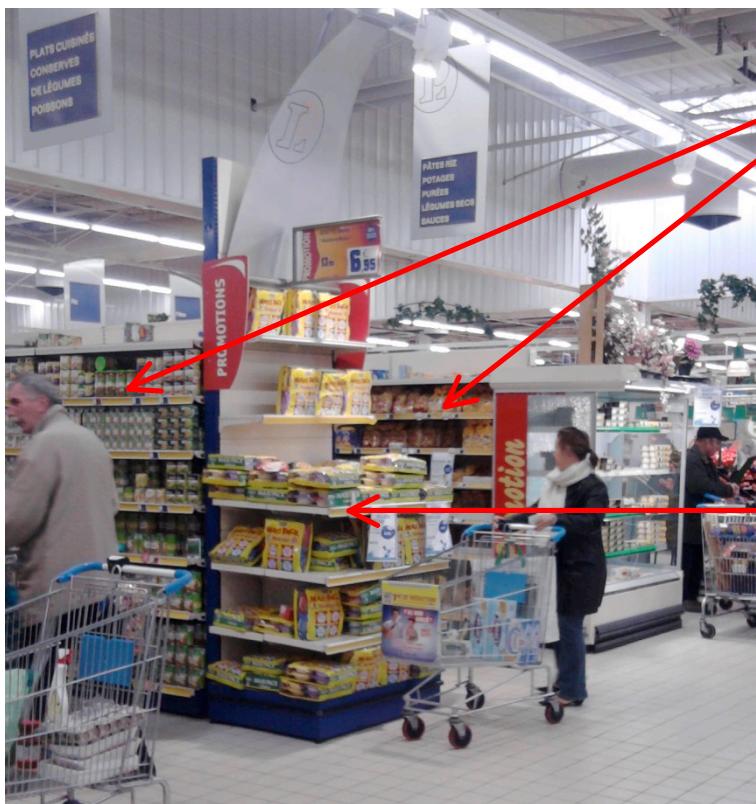
Au terme de cette expérience le point qui m'a le plus marqué reste le nombre d'élèves se questionnant sur leur avenir (quoi faire après le bac, quel métier choisir...)

La principale raison à cela est la méconnaissance des parents sur les filières qui n'ont pas forcément le temps de participer aux portes ouvertes et ne pensent pas à faire appel aux Centre d'Information et d'Orientation. Certains sont peu engagés dans l'orientation de leurs enfants.

De ce fait les baccalauréats professionnels « commerce et vente » sont souvent confondus.

Partant de ce constat, et en se basant sur les passerelles entre la seconde et les différentes premières, un quota horaire d'information/orientation n'est-elle pas la meilleure solution à ce problème ?

ANNEXE 1 : Photos prises par les élèves



Rayon conserves et rayons pates

Promotion aliments pour animaux (rayon à l'autre bout du magasin)



Rayon puériculture

Promotion de whisky

ANNEXE 2 : Questionnaire administré à la classe

Votre choix de filière :

Avez-vous choisi cette section professionnelle de bac pro commerce ?

- Oui
- Non

Si oui pourquoi ?

- J'ai une idée de métier
- On m'a conseillé la filière (parents, CIO etc.)
- Autre :

Si non, qui vous a inscrit dans la filière ?

- L'académie car pas de place dans mes premiers choix
- Mes parents
- Seul endroit pour mon option (langue par exemple)
- Autre :

Le lycée et moi :

Ce que j'aime au lycée :

- Apprendre un métier (cours + stages)
- Être avec mes amis
- Préparer la suite de mes études
- Rien
- Autre :

Ce qui est le plus dur au lycée :

- Apprendre les cours
- Rester assis à écouter un enseignant
- Echouer (peur de)

Le commerce et moi :

Cochez la case de la phrase que vous trouvez juste :

- La gestion est ennuyeuse
- Vendre des jeans, T-shirt ou chaussures n'est pas passionnant.
- On voit des choses en cours qui n'existe pas en entreprise, ça ne sert à rien
- Je ne sais pas quoi faire après le bac
- Je ne sais pas quel métier peut m'intéresser
- J'aime l'acte de vente
- J'aime le contact client
- J'aime être hors de l'école
- J'apprécie que l'on me considère comme un professionnel

4^{ème} de couverture

Chaque année nous accueillons dans nos classes des élèves aux profils et aux motivations différentes.

Toutefois, l'un de ces profils se démarque par son manque d'envie et de volonté de réussir : les élèves qui n'ont pas choisi leur filière.

Il reste particulièrement difficile d'aider ce genre d'élèves à tempérament peu scolaire lorsque l'essence même du cours et des débouchés ne leur donnent pas envie d'avancer.

Dans ce dossier nous aborderons différentes méthodes que j'ai pu mettre en pratique avec l'une de mes classes afin de redonner l'envie aux élèves de réussir et de trouver leur voie professionnelle en leur offrant un cadre d'étude légèrement différent.