



Fiche d'animation pédagogique

REPRESENTATIONS DES METIERS

Niveau concerné :

2^{nde}
 2^{nde} pro

1^{ère}
 1^{ère} pro

Terminale
 Terminale pro

Objectif général :

- ▶ Faire comprendre aux élèves la notion de « représentations »
- ▶ Faire prendre conscience du fait que les représentations que l'on peut avoir sur les métiers ou les secteurs d'activité peuvent avoir une influence forte sur la décision d'orientation et la définition de son projet professionnel.

Objectif opérationnel :

Donner aux élèves quelques pistes pour élargir le champ de leurs représentations, les amener à prendre en compte d'autres critères que ceux qu'ils utilisent habituellement

Compétences travaillées (référence socle commun de compétences) :

Compétence 7 - L'autonomie et l'initiative ; Etre acteur de son parcours de formation et d'orientation

Se familiariser avec l'environnement économique, les entreprises, les métiers de secteurs et de niveaux de qualification variés.

Durée : 1 heure

Documents supports/Outils : fiche élève et annexe 1

Déroulement : Le module est organisé en trois étapes :

Phase 1 : La première étape (environ 10 minutes) est destinée à introduire la notion de représentations sur les métiers à partir de documents illustratifs. Les élèves ont pour consigne, à partir des photos qui leur sont présentées, de dire si chacune d'elles leur semble aller dans le sens des représentations communément répandues ou si au contraire elle s'en écarte ou s'y oppose.

Phase 2 : La deuxième étape (environ 20 minutes) place les élèves dans une situation où ils doivent associer un statut aux différentes situations professionnelles qui leur sont présentées. Ils doivent logiquement éprouver des difficultés à opérer ce classement, et découvrir que la seule prise en compte du revenu ou du niveau de diplôme de la personne peut aboutir à des incohérences dans le classement, rendant ainsi nécessaire la prise en compte d'autres critères. Ils pourront aussi être confrontés au classement opéré par l'INSEE à partir de la nomenclature des PCS (Annexe 1 distribué en fin d'étape)

Phase 3 : La troisième étape (environ 20 minutes) permet une mise en application des remarques faites à la fin de l'étape précédente. Les élèves doivent, à partir d'une présentation plus détaillée de deux métiers choisis à titre d'exemple (huissier de justice et technico-commercial en informatique) indiquer quels sont selon eux les éléments présentés dans le document qui leur paraissent valoriser le métier présenté et quels sont ceux qui en donnent une image plus négative. Ils sont amenés à prendre en compte davantage de critères que dans la phase précédente.



Annexe 1

Représentation des métiers

Classement des professions de l'étape 2 dans la nomenclature des PCS

Professions salariées

PROFESSIONS LIBERALES, CADRES ET PROFESSIONS INTELLECTUELLES SUPERIEURES	
2/ Pédiatre	
4/ Enseignant de SES	
5/ Enseignante d'espagnol	
7/ Ingénieur informatique	
14/ Cadre financier chez Danone	
18/ Architecte	
20/ Sociologue	
22/ Journaliste	
PROFESSIONS INTERMEDIAIRES	
3/ Infirmier dans un CHU	
15/ Designer chez Tefal	
17/ Chargé de clientèle bancaire	
21/ Moniteur d'auto-école	
23/ Chef de rayon en grande surface	
24/ Assistante sociale	
EMPLOYES ET OUVRIERS	
6/ Employée Trésor Public	
8/ Boucher-Charcutier à Cora	
9/ Vendeuse Vuitton	
10/ Coiffeuse salariée	
13/ Chargée d'accueil bancaire	

Professions non salariées

AGRICULTEURS EXPLOITANTS	ARTISANS, COMMERCANTS, CHEFS D'ENTREPRISE
19/ Viticulteur	1/ Artisan plombier 11/ PDG de Vivendi Universal 12/ Chef d'entreprise 16/ Chocolatier d'art



Fiche élève 1

Représentation des métiers

ETAPE 1 : IMAGES ET REPRESENTATIONS







Fiche élève 2

Représentation des métiers

ETAPE 2 : CLASSEZ LES PROFESSIONS

Les vignettes ci-dessous présentent 24 personnages, avec pour chacun d'eux :

- Un bref descriptif de leur profession
- Une indication sur leur niveau d'études et leurs diplômes
- Une information sur leur revenu mensuel

Classez chacun de ces personnages dans le tableau ci-dessous, en fonction du statut que vous associez à chaque profession. Vous avez trois possibilités dans chaque cas : élevé, moyen, bas

1/ Paul, 52 ans Artisan plombier chauffagiste CAP plomberie Revenus moyens : 1600 €/ mois	2/ Anne, 55 ans Pédiatre à son compte Diplômée de médecine spécialisée (bac+11) Revenus moyens : 5000 €/ mois	3/ Yves, 38 ans Infirmier au CHU de Nancy Diplômé de l'IFSI (Institut de formation en soins infirmiers) Bac +3 Salaire : 1400 €/ mois	4/ Frédéric, 32 ans Enseignant de SES fonctionnaire DEA d'économie internationale (bac + 5), titulaire du CAPES Traitement : 1850 €/ mois	5/ Leila, 35 ans Enseignante d'espagnol, contractuelle DEA de civilisation espagnole (bac + 5) Traitement : 1200 €/ mois	6/ Myriam, 45 ans Employée au Trésor Public, fonctionnaire Bac D (ancien bac S option SVT) Traitement : 1600 €/ mois
7/ Yassin, 31 ans Ingénieur en informatique, développe des logiciels et gère une équipe de 6 pers. Chez IBM Diplômé d'école d'ingénieur (bac + 5) Salaire : 2200 €/ mois	8/ Etienne, 23 ans Boucher-charcutier à Cora CAP Boucherie Salaire : 1050 €/ mois	9/ Géraldine, 26 ans Vendeuse chez Vuitton (maroquinerie de luxe) Bac STG, deux ans de fac d'anglais, trilingue (parle couramment fr, anglais, espagnol) Revenus moyens : 1370 €/ mois	10/ Laurence, 20 ans Coiffeuse salariée dans un salon CAP coiffure Salaire : 1050 €/ mois	11/ Jean-Marie, 50 ans PDG de Vivendi Universal Diplômé de l'Ecole Polytechnique Salaire : 40.000 €/ mois	12/ Paul, 52 ans Chef d'une entreprise de climatisation de 30 salariés Bac Pro Froid Revenus moyens : 5330 €/ mois

13/ Julie, 35 ans Chargée d'accueil en CDD à la Banque Populaire DUT Techniques de commercialisation (bac+2) Salaire : 1250 €/ mois	14/ Georgina, 32 ans, française Cadre financier chez Danone Allemagne Diplômée d'école de commerce à l'ICN de Nancy (bac + 5) Salaire : 2600 €/ mois	15/ Stéphanie, 31 ans Designer chez Tefal en CDD BTS Design Industriel (bac + 2) Salaire : 1600 €/ mois	16/ Salvator, 45 ans Chocolatier d'art dans le 16 ^e arrondissement à Paris, 7 salariés CAP chocolatier Revenus moyens : 4000 €/ mois	17/ Sandrine, 32 ans Chargé de clientèle au Crédit Agricole Master Pro banque, finance et assurance (bac + 5) Salaire : 2000 €/ mois	18/ Alain, 54 ans Architecte salarié dans un cabinet d'études Diplôme d'architecte de l'INSA de Strasbourg , bac+5 Revenus moyens : 3600 €/ mois
19/ Sibille, 45 ans Viticulteur en Champagne Diplômé d'école d'ingénieur en agronomie Revenus moyens : 5600 €/ mois	20/ Stéphane B., 45 ans Sociologue, chercheur à l'université de Nantes Thèse de Doctorat en Sociologie (bac + 8) Traitement : 2700 €/ mois	21/ Pierre, 33 ans Moniteur d'auto-école Niveau première ES, a réussi le concours des moniteurs d'écoles de conduite Salaire : 1400 €/ mois	22/ Christophe, 39 ans Reporter Journaliste à l'Est Républicain Master Journalisme à l'IEP de Grenoble (Sciences Po), bac + 5 Salaire : 2350 €/ mois	23/ Jacques, 40 ans Chef de rayon textile-chaussures à Auchan BTS MUC (management des unités commerciales), bac+2 Salaire : 2000 €/ mois	24/ Eliane, 43 ans Assistante sociale DEASS (Diplôme d'Etat d'assistant de service social), bac+3 Salaire : 1700 €/ mois

Statut	N° vignette
Statut élevé (correspond à un niveau social que vous estimez élevé)	
Statut moyen (correspond à un niveau social que vous estimez intermédiaire)	
Statut bas (correspond à un niveau social que vous estimez faible)	





Fiche élève 3

Représentation des métiers

ETAPE 3 : ANAYSER LE STATUT ASSOCIE A DIFFERENTS METIERS

Cas n°1 Un métier réputé peu glamour : huissier de justice

Odile Dunaud, 41 ans : "J'essaie d'avoir un rôle de médiateur"

Étudiante en droit, elle se rêvait commissaire de police, mais Odile est finalement devenue huissier, profession qu'elle définit comme "le gendarme du droit privé". C'est un peu par hasard qu'elle s'intéresse à cette activité, au cours d'une recherche de thèse consacrée au recouvrement des pensions alimentaires. "De toutes les professions juridiques, c'est la seule qui permet d'être sur le terrain", insiste maître Dunaud, qui partage avec un associé son office à Thiais, en région parisienne.

Au quotidien, Odile alterne les heures de bureau (gestion et suivi des dossiers, réception des clients et des débiteurs...) et les déplacements chez les particuliers. État des lieux d'appartements pour des agences immobilières, constats de contrefaçon à l'aéroport Orly, inventaire du mobilier chez un débiteur confronté à une saisie- vente... cette professionnelle apprécie le fait de "concrétiser l'application du droit".

Régulièrement confrontée à des situations difficiles (par exemple en matière de blocage de comptes ou d'expulsion), Odile insiste sur l'importance de la psychologie pour sentir si les personnes sont ou non de bonne foi et apprécier la réalité de leurs difficultés. "On essaie toujours d'avoir un rôle de médiateur, par exemple de proposer des délais de paiement. Mais il y a des moments où il faut aussi rester ferme."

Sa formation : DEA (diplôme d'études approfondies, devenu depuis master) de droit civil (bac + 5) + deux ans de stage et examen professionnel.

Son revenu mensuel : 7 500 € (hors charges).

Source : www.letudiant.fr

Cas n° 2

TECHNICO-COMMERCIAL EN MICRO INFORMATIQUE

Source : Les blogs de l'ONISEP

Voici les questions que nous avons posées le 14 mars 2008 à Mr Jean-Jacques SPICA de la société HOM'TECH INFORMATIQUE venu nous présenter le métier de technico-commercial en informatique.

1. En quoi consiste exactement votre profession ?

Ma profession consiste à dépanner et vendre tout ce qui touche l'informatique.

2. Quelles gammes de produits vendez-vous ?

Les produits que l'on vend sont tous reliés à l'informatique, c'est-à-dire ordinateurs, imprimantes, accessoires...

3. Quels sont les produits les plus vendus ?

Ce sont surtout les ordinateurs portables.

4. Avez-vous une clientèle fidèle ?

Oui, nous cherchons à fidéliser notre clientèle en offrant des services de bonne qualité.

5. Quelles sont les réparations les plus fréquentes que vous avez à faire ?

Ce sont celles liées à la connexion à Internet, aux disques durs, ainsi qu'aux anti-virus...

6. Quel est le statut de votre entreprise ?

Il s'agit d'une SARL (Société A Responsabilité Limitée) créée il y a 15 ans qui emploie, en plus du PDG, deux techniciens et une secrétaire.

7. Quelles sont les études nécessaires pour ce métier ?

Pour ma part, j'ai fait d'abord une formation en électronique puis en informatique.

8. Quelles sont les qualités nécessaires pour être un bon vendeur ?

Il faut avoir beaucoup de patience, de la curiosité, un grand sens de l'écoute et de la vente ainsi que de la logique. Il faut aussi être passionné pour exercer cette profession. Des connaissances régulièrement mises à jour sont également nécessaires : formations, lectures...

9. Quels sont les inconvénients de ce métier ?

Les inconvénients de ce métier sont les horaires qui varient suivant la demande du client et l'importance du projet.