



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,
de la formation et de la recherche DEFR
**Secrétariat d'Etat à la formation,
à la recherche et à l'innovation SEFRI**

Echange d'expériences Examens fédéraux

Bienne, le 10 septembre 2015



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,
de la formation et de la recherche DEFR
**Secrétariat d'Etat à la formation,
à la recherche et à l'innovation SEFRI**

Atelier 1:

Profil de qualification

Pius Breu, président de la commission d'examen HRSE
Rosmarie Gygax et Patrick Leu, FPS SEFRI



Contenu de l'atelier

- 1. Définition du profil de qualification**
- 2. Présentation de M. Pius Breu :
Révision de l'examen professionnel
de spécialiste RH
Procédure et expériences**
- 3. Discussion**
- 4. Synthèse: recommandations**



1. Profil de qualification

Trois éléments:

- I. **Vue d'ensemble des compétences opérationnelles**
- II. **Profil de la profession**
- III. **Niveau d'exigences**



I. Vue d'ensemble des compétences opérationnelles

- Regroupement par domaines de compétences opérationnelles
- Définition des compétences opérationnelles par domaine



Exemple

Tableau des compétences professionnelles : Accompagnateur / Accompagnatrice de randonnée										
Domaines de compétences (A-G)	Compétences professionnelles →									
A	Assurer la gestion des risques en toute saison	A1 - Réduire les risques au minimum en toute circonstance	A2 - Maîtriser les moyens d'orientation	A3 - Maîtriser la méthode 3x3, en particulier en hiver (voir fiche annexée)	A4 - Maîtriser les facteurs de réduction (gestion des risques)	A5 - Décider de la faisabilité d'une course d'après les conditions	A6 - Prévoir les mesures nécessaires pour une action de sauvetage	A7 - Maîtriser l'utilisation du matériel technique (voir liste annexée)	A8 - Maîtriser les premiers secours	A9 - Mettre en pratique des connaissances médicales de base
B	Planifier une randonnée	B1 - Planifier un itinéraire et des variantes	B2 - Cerner les difficultés du parcours en s'informant ou en reconnaissant le terrain	B3 - Choisir l'itinéraire le mieux adapté au groupe / client	B4 - Définir le groupe cible en fonction de la difficulté de l'itinéraire	B5 - Incorporer les aspects essentiels de la nature / culture dans la planification de la randonnée	B6 - Affiner si nécessaire ses compétences en fonction de la randonnée	B7 - Sélectionner le matériel nécessaire	B8 - Maîtriser les principes du camp / bivouac	
C	Conduire un groupe	C1 - Assurer une communication claire et adaptée avec les clients	C2 - S'exprimer dans au moins deux langues	C3 - Instruire le client sur l'utilisation du matériel	C4 - Démontrer une écoute active du client	C5 - Agir en fonction des besoins du client	C6 - Gérer des conflits	Une précision La structure des domaines de compétences peut être établie selon : - les processus de travail, ou - les clients / les fournisseurs, ou - les produits, ou - les services		
D	Animer le groupe	D1 - Disposer de différentes méthodes d'animation	D2 - Privilégier une pédagogie active	D3 - Adapter la méthode et la situation (groupe, environnement)						
E	Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels	E1 - Expliquer les mécanismes et les fonctions d'un écosystème	E2 - Reconnaître les 3 règnes : animal, végétal, champignons / lichens	E3 - Identifier les groupes d'animaux et quelques espèces animales indigènes	E4 - Déterminer les indices de traces et de présence animale	E5 - Identifier quelques associations végétales et leurs espèces typiques	E6 - Expliquer les fonctions des différentes parties d'une plante	E7 - Utiliser un ouvrage de référence	E8 - Montrer quelques chaînes alimentaires typiques	E9 - Situer les roches locales dans le contexte des 4 types de roches
		E10 - Expliquer les principes de la formation des Alpes, du Jura et du Moyen Pays	E11 - Expliquer l'influence des glaciers dans le paysage	E12 - Montrer l'influence de l'eau comme élément structurel du paysage (érosion, phénomènes karstiques)	E13 - Expliquer les phénomènes météorologiques principaux	E14 - Montrer quelques planètes, étoiles, constellations				
F	Transmettre ses connaissances sur les activités humaines	F1 - Favoriser le développement durable à travers une éthique environnementale, socio-culturelle et économique	F2 - Expliquer le développement économique régional dans son contexte	F3 - Valoriser les produits du terroir et artisanaux régionaux / locaux	F4 - Expliquer l'histoire régionale dans son contexte (migrations, démographie, politique, ...)	F5 - Déterminer l'influence humaine sur un paysage	F6 - Lire un lieu construit (bâtiments, murs, barrages, voies de communication, ...)	F7 - Différencier les types de zones protégées	F8 - Présenter les fonctions de la forêt	
G	Gérer le marketing et l'administratif	G1 - Identifier le public cible	G2 - Créer un produit et / ou un programme	G3 - Effectuer les réservations	G4 - Calculer le budget	G5 - Élaborer une stratégie promotionnelle pour la diffusion des produits	G6 - Évaluer les expériences faites (produits)	G7 - Tenir les produits à jour	G8 - Créer son réseau de partenaires	G9 - Conseiller le client (préparation physique et matérielle)
		G10 - Fidéliser le client	G11 - Disposer des assurances obligatoires et nécessaires	G12 - S'informer des dispositions légales pour exercer son métier	G13 - Maintenir la comptabilité à jour					
H	Démontrer des compétences personnelles	H1 - Tisser les liens entre les différents domaines de compétences du métier	H2 - Montrer de l'intérêt pour les hommes, la nature et la culture	H3 - Être respectueux des personnes et des lieux	H4 - Pratiquer l'auto-évaluation	H5 - Disposer de réserves psychiques et physiques	H6 - Susciter l'enthousiasme	H7 - Démontrer de la persévérance	H8 - Assumer des responsabilités	H9 - Prendre des initiatives
		H10 - S'adapter aux situations	H11 - Faire preuve d'un caractère sociale	H12 - Faire preuve de créativité	H13 - Parler en public	H14 - Posséder un bon sens de l'observation				



II. Profil de la profession

Description de la profession :

- Domaine d'activité
- Principales compétences opérationnelles
- Pratique du métier
- Contribution de la profession à la société, l'économie, l'environnement et la culture



Exemple :

Accompagnateur / Accompagnatrice de randonnée

1 Secteur d'activité Groupe-cible, interlocuteurs, clients	L'Accompagnateur de randonnée est un professionnel prestataire de services dans le domaine du tourisme, de l'éducation et du loisir. Ses clients sont des individus ou des groupes (familles, institutions, entreprises, écoles, etc.).
2 Compétences opérationnelles principales Processus de travail : responsabilités (Spécialisations)	Il est capable de <ul style="list-style-type: none">développer et offrir un programme d'activités pour des clients (randonnée, raquettes à neige, visite de sites, trekking, sans recours à des moyens techniques de progression dans la montagne) ;organiser, gérer, animer et guider :<ul style="list-style-type: none">en respectant les normes usuelles de sécurité,en ville, à la campagne, de la plaine à la moyenne montagne,en s'appuyant sur des techniques pédagogiques d'animation, des connaissances naturalistes, culturelles, historiques et économiques régionales et locales,de manière autonome ou en s'appuyant sur d'autres ressources ;apporter une plus-value à ses prestations en tissant les liens entre les différents domaines de compétences du métier, en parlant en public dans deux langues au moins, en suscitant l'enthousiasme, en s'adaptant aux situations telles qu'elles se présentent, tout en prenant des initiatives motivant ses clients ;gérer une situation d'accident.
3 Pratique du métier Autonomie Créativité / Innovation Contexte de travail Conditions de travail	L'accompagnateur de randonnée développe ses activités professionnelles à temps partiel ou complet, en toute saison, en Suisse ou à l'étranger, et cela en extérieur et en intérieur (musées, centres nature, écoles, etc.). Pour préparer ses activités professionnelles, l'Accompagnateur de randonnée établit régulièrement un « business plan ». Sur cette base, il prépare son offre de produits ainsi que les supports promotionnels et en assure la diffusion en collaboration avec ses partenaires et son réseau. En fonction du produit, il conseille judicieusement ses clients potentiels. En tenant compte notamment de ses expériences acquises sur le terrain, il ajuste périodiquement son offre de produits, maintient et développe ses compétences et connaissances. Il réalise de manière régulière le travail administratif et comptable inhérent à son entreprise. Il est au bénéfice de toutes les assurances et autorisations nécessaires à son activité professionnelle.
4 Contribution de la profession à la société, à l'économie, à la nature et à la culture Pérennité	L'Accompagnateur de randonnée constitue un maillon important dans la chaîne des services touristiques. Ses produits mettent en valeur le patrimoine naturel et culturel d'une région et impliquent fréquemment d'autres prestataires touristiques (hôteliers, restaurants, remontées mécaniques, artisans, ...). Ses activités s'inscrivent fortement dans l'esprit du développement durable et lient les aspects économiques, sociaux et environnementaux.



III. Niveau d'exigences

Domaine de compétence opérationnelle	Compétence opérationnelle	Critères de performance
Guider les collaborateurs	Informier, instruire et motiver les collaborateurs	Les spécialistes sont capables... ... d'informer les collaborateurs en fonction de leur niveau et de façon ciblée ... d'instruire leurs collaborateurs de manière claire ... de permettre à leurs collaborateurs de suivre une formation ciblée
	Encadrer les apprenants et les stagiaires	... d'introduire les personnes en formation à leur travail en fonction de leur niveau et en adéquation avec les thèmes abordés ... d'accompagner les personnes en formation



2. Exemple pratique:

**Révision de l'examen professionnel
pour les spécialistes RH**



4. Synthèse

Expériences et recommandations

Profil de qualification :

Vue d'ensemble des compétences opérationnelles

Profil de la profession

Niveau d'exigences

Conclusion

Vue d'ensemble des compétences opérationnelles

Enseignements :

- Importance primordiale de la sélection des participants pour effectuer l'analyse.
- Incorporer dans la vue d'ensemble
 - (a) les compétences relatives à l'évolution connue de la profession
 - (b) les compétences sociales / personnelles importantes.
- L'accompagnement du processus par un/e expert/e d'une méthode d'analyse est recommandé.

Utilisation :

- Annexe des directives.
- Document de référence pour le positionnement dans le CNC.
- Permet une mise à jour aisée en fonction des besoins.
- La formation initiale : document de format et de contenu similaires.



Profil de la profession

Enseignements :

- Le format en 4 parties du document permet une description claire et suffisamment complète de la profession (en 1 ou 1 ½ page).
- Dans le cas d'un profil de la profession comprenant plusieurs orientations, décrire les domaines de compétences communs, puis les compétences spécifiques aux orientations.
- L'incorporation du profil de la profession dans le règlement d'examen contribue à s'assurer de l'adéquation entre le profil et les épreuves d'examen.

Utilisation :

- Règlement d'examen (ch. 1.2).
- Offices pour l'orientation professionnelle, www.orientation.ch, etc.
- Marketing de la profession par l'organe responsable.



Niveau d'exigences

Enseignements :

- Importance de la définition des critères de performance relatifs à chacun des domaines de compétence.
- Lors de l'examen, on mesure la performance des candidats en rapport avec des critères prédéterminés, et non pas en comparant les candidats entre eux.
- Ces critères – ainsi que le barème d'attribution des notes – devraient être connus des candidats avant l'examen.

Utilisation :

- Par les prestataires de formation pour l'élaboration de cours préparatoires qui soient «orientés compétences».
- Par les experts chargés de la préparation des énoncés des épreuves (liste des critères de performance).
- Par les candidats à l'examen qui savent exactement ce qui sera évalué et selon quels critères.



Conclusion

Un profil de qualification est de bonne qualité...

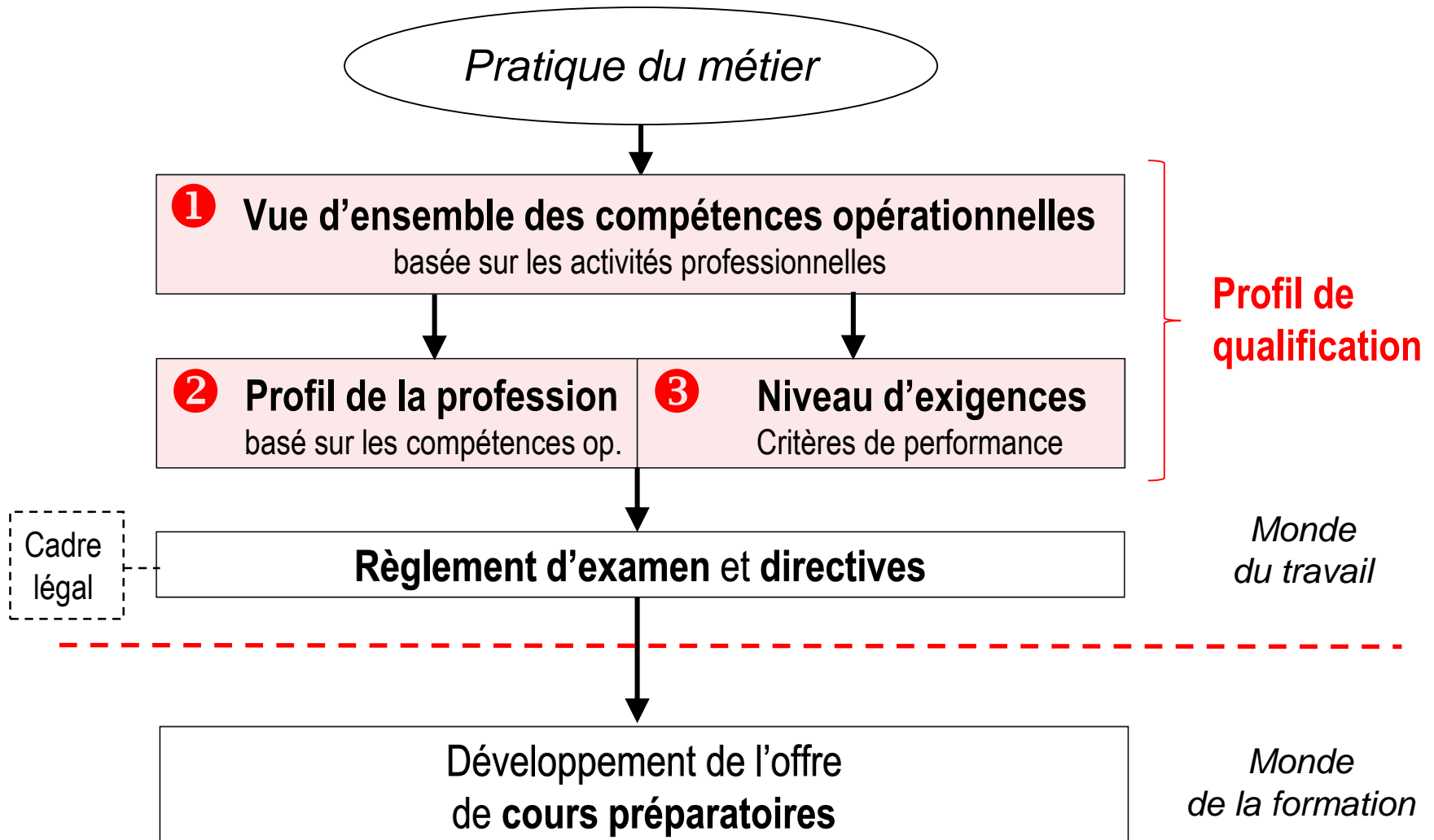
... lorsque les 3 documents fournissent :

- (a) aux prestataires de formation les éléments qui leur permettent d'élaborer des cours préparatoires qui correspondent aux besoins réels du marché du travail ;
- (b) aux experts d'examen les éléments issus de la pratique du métier qui leur permettent de préparer des énoncés d'épreuves appropriés ;
- (c) aux candidats une information complète et précise concernant l'examen auquel ils vont se présenter.

... lorsque les membres des associations constituant l'organe responsable se reconnaissent dans les 3 documents du profil de qualification : «Corporate Identity».



Rappel : Processus d'élaboration d'un règlement d'examen





Merci !

Des questions ?