BILAN DU PROJET PILOTE

VISIBILITÉ ET LISIBILITÉ

DES SERVICES EN ORIENTATION

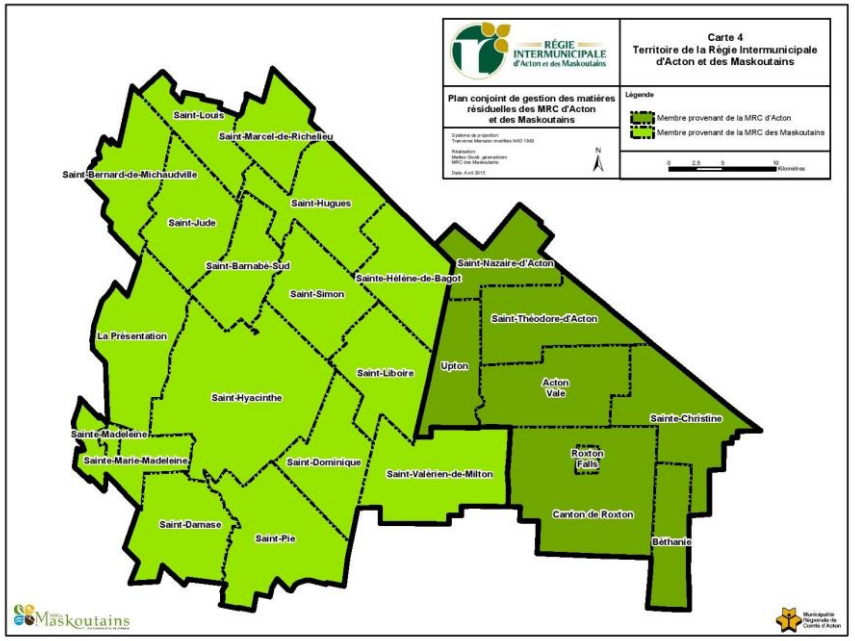
Commission scolaire DE SAINT-HYACINTHE

SARCA

PRÉSENTATION

- Le SARCA de la Commission scolaire de Saint-Hyacinthe est situé dans les **deux immeubles** du Centre de formations des Maskoutains (CFM) : Saint-Hyacinthe et Acton Vale.
- Le CFM couvre le territoire de la MRC des Maskoutains, ainsi que celui de la MRC d'Acton : **25 municipalités**, milieu majoritairement **rural**, population totale de **102 693 personnes** (recensement 2016), dont 63,6% (65 328) sont âgées de 15 à 64 ans.
- La population du territoire est **bien au-delà de la moyenne provinciale concernant le pourcentage de personnes âgées de 25 à 64 ans n'ayant aucun diplôme ou certification** (Maskoutains : 23,2%, Acton : 26,5%, Québec : 16,2%)
- Saint-Hyacinthe est une des 13 **terres d'accueil** pour les réfugiés au Québec (4,6% de la population est issue de l'immigration).

Les services sont offerts autant à la clientèle inscrite que non inscrite.



SARCA

CRÉATION COMMUNAUTÉ

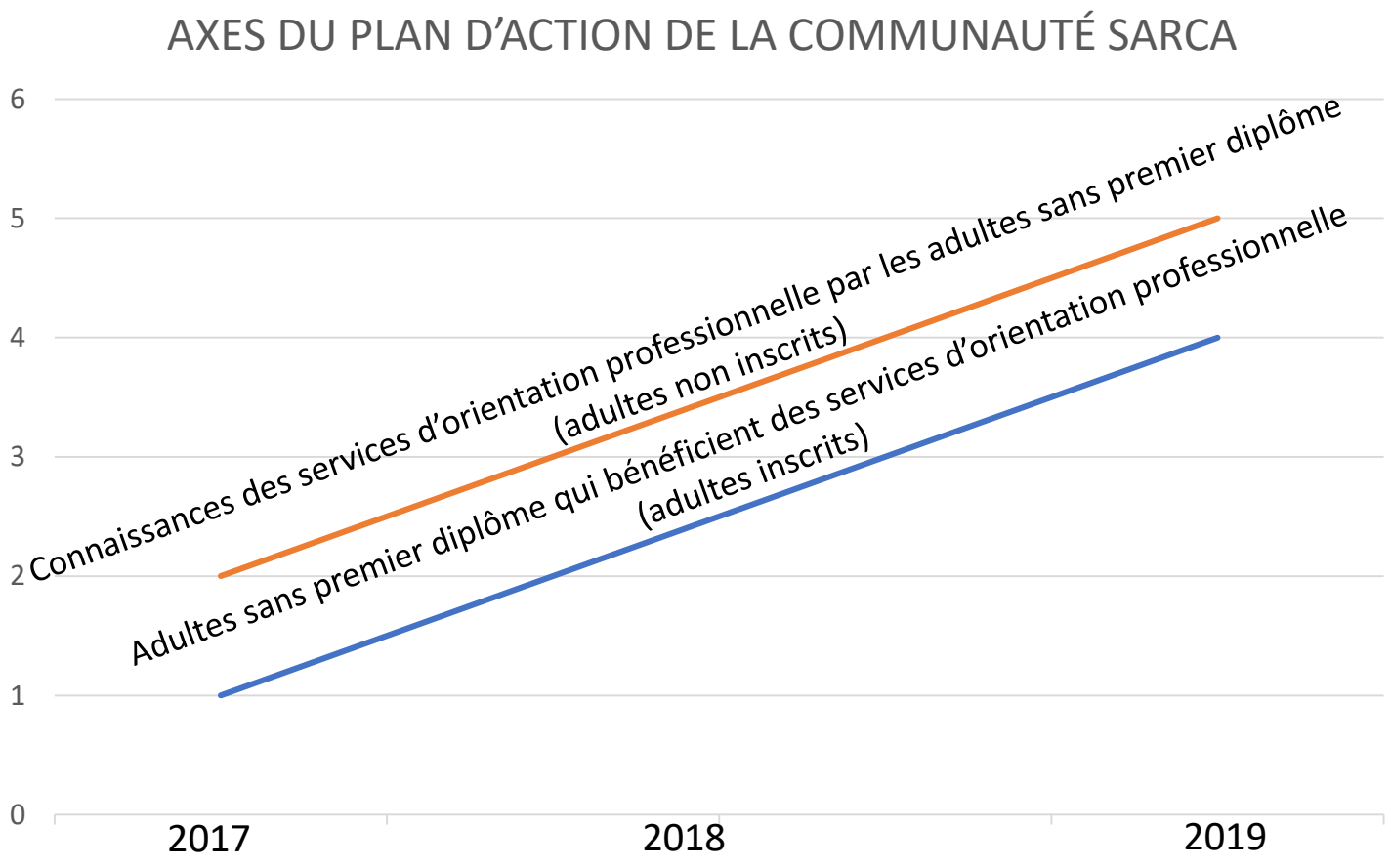
Présentation du projet de communauté à l'ensemble de l'équipe-école en assemblée générale (mars 2017)

- Objectif initial général afin que tous puissent se sentir concernés : **Réussite du projet de nos élèves**

- Objectifs dans la composition:
  - **Représentativité**
  - **Volontariat**

SARCA

PLAN D'ACTION



2 grands axes proposés par le groupe-pilote

SARCA

CRÉATION DU PLAN D'ACTION

Consultation de la littérature pour :
Mieux connaître nos clientèles
(caractéristiques, besoins)
Répertorier ce qui a déjà été fait
(stratégies de communication, offres de services)

Consultation de l'ensemble de l'équipe-école :
Activité de réflexion interactive en petits groupes à partir d'une série de 10 questions.

Analyse des résultats pour déterminer les **objectifs** et **moyens** de notre plan d'action.

SARCA

DES MOYENS ET DES RÉSULTATS

AXE 1 - Objectif A

Diversifier nos façons de faire connaître nos services pour rejoindre les besoins des différentes clientèles.

- Portes ouvertes (2e édition en 2019) 🏆
- Salon des partenaires (2e édition en 2019) 🏆
- Collecte de sang (2e édition en 2019) 🏆
- Sarca Mobile 🏆
- Capsules vidéos (10)
- Chroniques radio (13)

🏆 **Ce qui est gagnant** 🏆

Trouver des occasions d'amener les adultes dans notre milieu

Créer un contact direct avec la clientèle

Mieux se faire connaître par nos partenaires

Renforcir les liens avec les partenaires rencontrant notre clientèle cible (en élaborant des stratégies gagnant-gagnant)

SARCA

SARCA Mobile - Présentation

Contexte : Constat que nos clientèles cibles résident souvent dans les municipalités autour de la ville centre.
Constat que les déplacements sur notre territoire sont difficiles pour les personnes ne possédant pas de voiture.
Constat que notre clientèle cible ne se sent pas interpelée par nos promotions. Il est préférable d'aller les rencontrer directement dans leur milieu et de sensibiliser leur réseau qui pourra éventuellement les référer vers nos services. (Les références sont mieux acceptées lorsqu'elles proviennent d'une personne de confiance.)

Financement : Mesure 15162 - Rehaussement et maintien des compétences en littératie des adultes.

Partenaire principal : MRC des Maskoutains

Objectifs :

- Offrir les services SARCA directement dans les 16 municipalités rurales de la MRC.
- Faciliter l'accès à une ressource en information scolaire afin que les citoyens puissent être accompagnés dans la réflexion et la réalisation de leur projet personnel, scolaire ou professionnel.
- Faciliter le retour à l'école pour rehausser les compétences des adultes et ainsi leur permettre de jouer pleinement leur rôle de citoyen.

Début du projet : Janvier 2019

SARCA

SARCA Mobile – Actions et résultats

- Sensibilisation des élus municipaux et du personnel des municipalités (directeurs.trices généraux, techniciens en loisirs, responsables des bibliothèques,…)
- Entente pour l'utilisation des locaux municipaux pour les rencontres avec les adultes
- Participation aux Matinées gourmandes (2992 visiteurs en 2019), Exposition agricole (18 contacts significatifs), Marchés de Noël
- Articles thématiques dans les journaux municipaux et publicités sur les Facebook des municipalités
- Ateliers offerts dans des organismes des municipalités
- Présentation aux enseignants du primaire lors de leur assemblée générale
- Kiosque d'information pour les parents dans les services de garde
- Distribution de bonbonnières à la guignolée (325 dans 12 municipalités)

KIOSQUE D'INFORMATION SCOLAIRE POUR LES PARENTS

DE L'ÉCOLE PLEIN-SOLEIL

LE VENDREDI, 15 NOVEMBRE, 14H30
AU SERVICE DE GARDE

Une conseillère sera sur place afin de présenter les services offerts gratuitement aux adultes de la municipalité de Sainte-Hélène-de-Bagot.

Offert par les Services d'accueil, de référence, de conseil et d'accompagnement (SARCA) de la Commission scolaire de Saint-Hyacinthe

Orientation et information scolaire et professionnelle

Dossier scolaire / Relevés de notes / Bulletins

Exploration et reconnaissance des acquis

Services offerts gratuitement à Sainte-Hélène-de-Bagot aux citoyens de 16 ans et plus

SARCA MOBILE

Audrey Gatineau
Conseillère en information scolaire et professionnelle
450 773-8401, poste 6731

En 2020, j'améliore ma vie!

Avec le temps des fêtes qui approche, nos pensées sont principalement dirigées vers les cadeaux que nous souhaitons offrir aux personnes qui nous sont précieuses.

Mais la personne la plus précieuse de votre vie devrait être… vous-même!

Améliorer sa qualité de vie est un cadeau à s'offrir. Mais comment le faire? Plusieurs moyens sont à votre disposition selon votre situation, c'est peut-être de changer votre alimentation, vous ouvrir à de nouvelles amitiés ou entamer des études. Aimez-vous votre emploi? Êtes-vous satisfait de vos conditions de travail? Vous sentez-vous respectés et pris en compte?

Dans la société actuelle, l'obtention d'un diplôme permet de favoriser l'accès à de meilleures conditions de travail. Vous passerez la majeure partie de votre vie en emploi, il est donc important que vous vous y sentiez heureux, compétent et valorisé. Il peut donc valoir la peine de fournir des efforts et faire quelques compromis afin d'aller chercher ce qui vous manque pour augmenter votre qualité de vie.

Vous avez le pouvoir d'améliorer votre situation en vous questionnant sur vos attentes, vos besoins, vos intérêts et vos compétences. Décrocher un diplôme, augmenter vos connaissances ou explorer une nouvelle carrière pourrait être un beau cadeau à vous offrir.

Pour l'année 2020, faites-vous ce cadeau. De plus, SARCA Mobile vous facilite l'accès à un professionnel. Une conseillère en information scolaire et professionnelle ira à votre rencontre directement à **Sainte-Madeleine** et tout ça **gratuitement**. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations ou un rendez-vous.

Joyeuses fêtes et au plaisir de vous rencontrer!

Audrey Gatineau, Conseillère en information scolaire & professionnelle
audrey.gatineau@csshc.qc.ca
450 773-8401, poste 6731
SARCA Mobile

Janvier à décembre 2019 (Inclus la période de démarrage du projet)	
Rencontres individuelles	56 citoyens
Ateliers de groupe (La Passerelle et Maison de la famille St-Pie)	36 citoyens
Retour aux études ou RAC	12 citoyens (TDG, TENS, présecondaire, secondaire AEP, DEP, AEC)

SARCA

DES MOYENS ET DES RÉSULTATS

- Présentation de la vidéo «Un gars, c'est un gars!» et réflexion en groupe
- Activité de réflexion interactive avec l'ensemble du personnel lors d'une journée pédagogique 🏆

🏆 **Ce qui est gagnant** 🏆

Impliquer l'ensemble du personnel dès le début
Créer des occasions d'échanges et de réflexion entre les membres du personnel (cohésion d'équipe)
Permettre à la créativité de chacun de s'exprimer (génération d'idées)
Prendre le temps de discuter des craintes soulevées
L'aspect ludique et actif de l'activité

AXE 2 - Objectif B

Sensibiliser l'ensemble du personnel au profil et aux besoins des adultes qui fréquentent nos services.

SARCA

DES MOYENS ET DES RÉSULTATS

AXE 2 - Objectif C

Assurer un accompagnement adéquat en vue de la réalisation du projet des adultes qui fréquentent nos services.

Suite à l'analyse des résultats de réflexion interactive:

- Schéma des rôles 🏆
- Modalités du tutorat 🏆
- Questionnaire d'accueil
- Mémo collaboratif
- Médailles 🏆

🏆 **Ce qui est gagnant** 🏆

L'aspect ludique et actif de l'activité

Impliquer le personnel dans la prise de décision, plutôt que de leur vendre une idée

Développement d'une vision commune

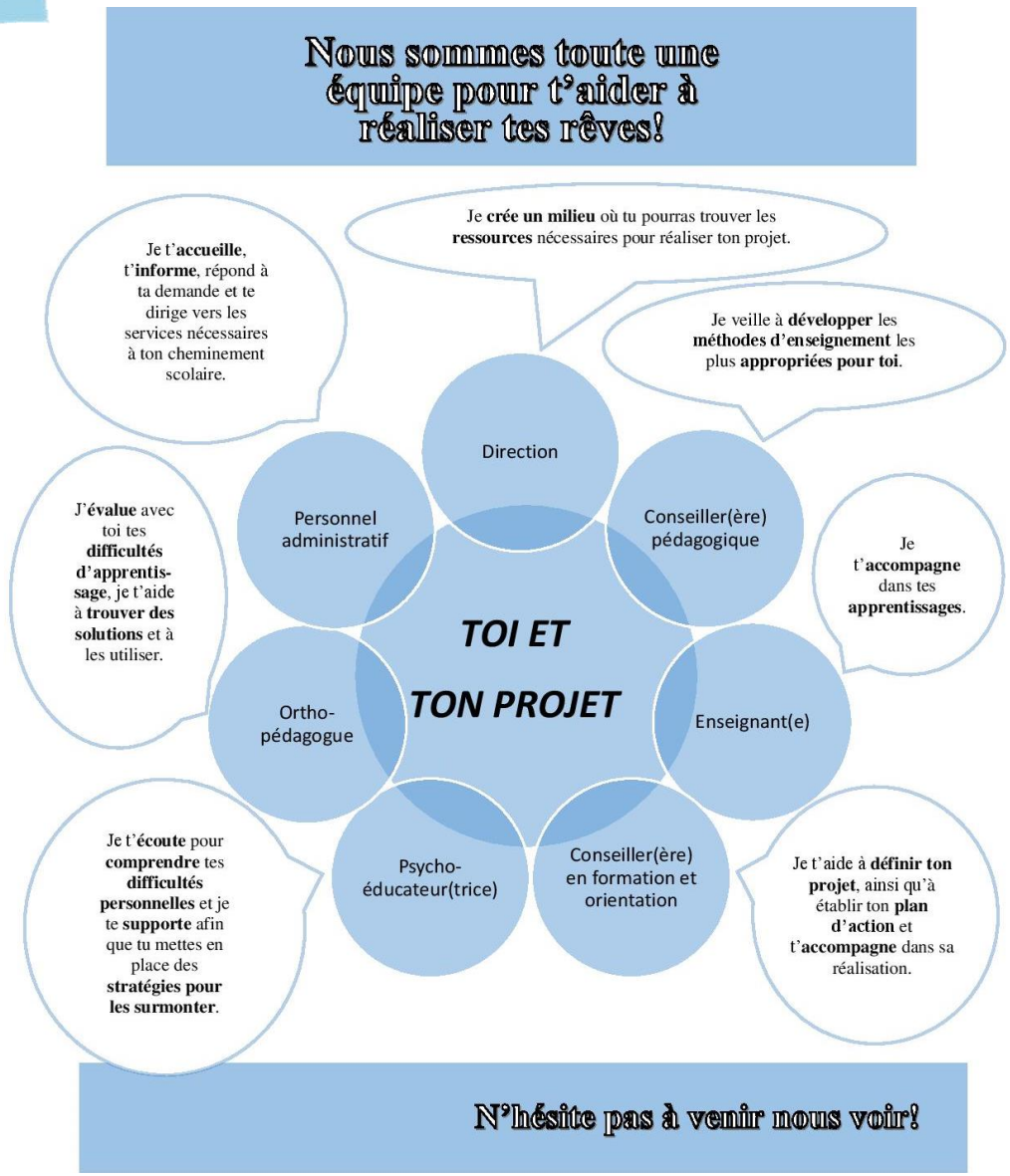
SARCA

SCHÉMA DES RÔLES

- Lors de l'activité interactive avec les membres de l'équipe-école, une des questions posées était : **« Quels sont les rôles de chaque membre de l'équipe-école dans la réussite du projet de formation de l'élève? »**

- Plusieurs belles discussions ont eu lieu. Tous ont pris conscience que **chacun avait un rôle à jouer**, mais aussi qu'il y avait une **méconnaissance du rôle des autres membres du personnel**.

- Partant des réponses recueillies à cette question, un schéma a été créé pour servir de **trame de fond à l'ensemble de nos réflexions** et aussi pour **informer les élèves des ressources à leur disposition**. Le schéma a été intégré à l'agenda.



SARCA

MODALITÉS DE TUTORAT

- Lors de l'activité interactive avec les membres de l'équipe-école, des questions étaient posées concernant le **suivi individualisé/tutorat** et le **plan d'action**.

- Il est apparu **qu'il n'y avait pas de vision/compréhension commune à ces sujets**.

- Une réflexion a donc été faite, à partir des réponses recueillies et de la littérature, pour **créer un guide** qui a ensuite été distribué à l'ensemble des enseignants. C'est un outil utile aussi pour les nouveaux enseignants.

TUTORAT

CRÉER UN LIEN DE CONFIANCE

ENCOURAGER L'ENGAGEMENT ET LA MOTIVATION

CE N'EST PAS UN MOMENT DE THÉRAPIE

OBJECTIF

Assurer un encadrement significatif en suscitant un sentiment de reconnaissance de l'élève en tant que personne

COMPÉTENCES

Respect
Écoute
Non-jugement
S'intéresser à l'élève (intérêts, besoins)
Si nécessaire, « le prendre par la main »
Présence
Relance

PISTES DE DISCUSSION AVEC L'ÉLÈVE

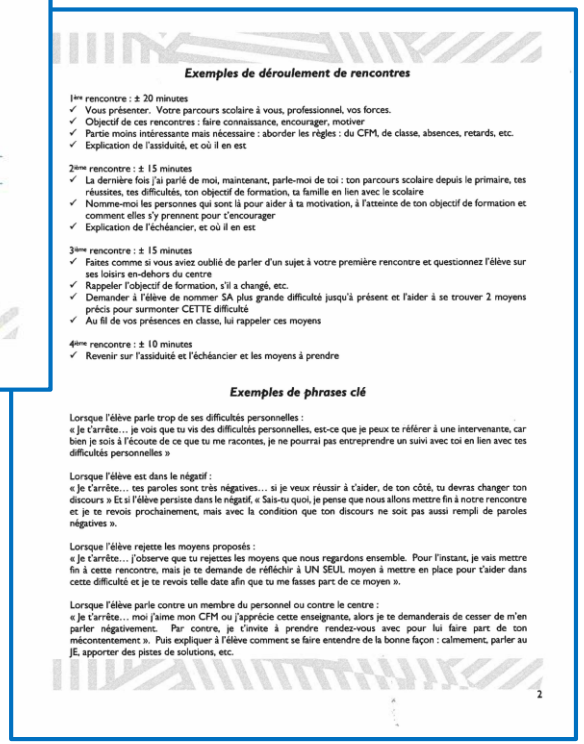
Parcours scolaire (depuis primaire)
Difficultés rencontrées
Objectif de formation au CFM
Engagement/motivation
Environnement familial et social
Assiduité
Échéanciers
Respect des règles du CFM
Sentiment d'appartenance/de bien-être au CFM
Attention/concentration en classe
Proposer des moyens (plan d'action, suivi quotidien, etc.)

TRUCS

Parler de vous, de votre parcours académique et professionnel
Toujours ramener le sujet à : son objectif de formation
Utiliser l'humour
Rappeler à l'élève que peu importe les chemins qu'il a pris, même si son tracé est différent, il peut parvenir à ses fins
Lui refléter ses réussites/efforts aussi petits puissent-ils être
Lorsque l'élève se questionne sur son objectif de formation, les crédits, etc., le référer à la conseillère en formation/orientation
Lorsque l'élève entre trop dans les détails de sa vie personnelle, le référer à une intervenante
Lorsque les difficultés académiques sont trop importantes, le référer à l'orthopédagogue
Ne pas accorder du temps à l'élève qui se plaint d'un autre enseignant ; lui demander de régler la situation directement avec la personne concernée.

CONVICTIONS

Faites-vous confiance :
une seule de vos paroles peut faire toute la différence
Le temps que vous prenez pour cet élève est gagnant
Toujours croire que tout élève peut progresser
Leurs comportements sont ***parfois*** le reflet d'expériences personnelles douloureuses



Exemples de déroulement de rencontres

1ère rencontre : ± 20 minutes
- ✓ Vous présenter. Votre parcours scolaire à vous, professionnel, vos forces.
- ✓ Objectif de ces rencontres : faire connaissance, encourager, motiver
- ✓ Partie moins intéressante mais nécessaire : aborder les règles : du CFM, de classe, absences, retards, etc.
- ✓ Explication de l'assiduité, et où il en est

2ème rencontre : ± 15 minutes
- ✓ La dernière fois j'ai parlé de moi, maintenant, parle-moi de toi : ton parcours scolaire depuis le primaire, tes réussites, tes difficultés, ton objectif de formation, ta famille en lien avec le scolaire
- ✓ Nomme-moi les personnes qui sont là pour aider à ta motivation, à l'atteinte de ton objectif de formation et comment elles s'y prennent pour t'encourager
- ✓ Explication de l'échéancier, et où il en est

3ème rencontre : ± 15 minutes
- ✓ Faites comme si vous aviez oublié de parler d'un sujet à votre première rencontre et questionnez l'élève sur ses loisirs en-dehors du centre
- ✓ Rappeler l'objectif de formation, s'il a changé, etc.
- ✓ Demander à l'élève de nommer SA plus grande difficulté jusqu'à présent et l'aider à se trouver 2 moyens précis pour surmonter CETTE difficulté
- ✓ Au fil de vos présences en classe, lui rappeler ces moyens

4ème rencontre : ± 10 minutes
- ✓ Revenir sur l'assiduité et l'échéancier et les moyens à prendre

Exemples de phrases clé

Lorsque l'élève parle trop de ses difficultés personnelles :
« Je t'arrête… je vois que tu vis des difficultés personnelles, est-ce que je peux te référer à une intervenante, car bien je sois à l'écoute de ce que tu me racontes, je ne pourrai pas entreprendre un suivi avec toi en lien avec tes difficultés personnelles »

Lorsque l'élève est dans le négatif :
« Je t'arrête… tes paroles sont très négatives… si je veux réussir à t'aider, de ton côté, tu devras changer ton discours » Et si l'élève persiste dans le négatif, « Sais-tu quoi, je pense que nous allons mettre fin à notre rencontre et je te revois prochainement, mais avec la condition que ton discours ne soit pas aussi rempli de paroles négatives ».

Lorsque l'élève rejette les moyens proposés :
« Je t'arrête… j'observe que tu rejettes les moyens que nous regardons ensemble. Pour l'instant, je vais mettre fin à cette rencontre, mais je te demande de réfléchir à UN SEUL moyen à mettre en place pour t'aider dans cette difficulté et je te revois telle date afin que tu me fasses part de ce moyen ».

Lorsque l'élève parle contre un membre du personnel ou contre le centre :
« Je t'arrête… moi j'aime mon CFM ou j'apprécie cette enseignante, alors je te demanderais de cesser de m'en parler négativement. Par contre, je t'invite à prendre rendez-vous avec pour lui faire part de ton mécontentement ». Puis expliquer à l'élève comment se faire entendre de la bonne façon : calmement, parler au JE, apporter des pistes de solutions, etc.

2

SARCA

DES MOYENS ET DES RÉSULTATS

- Création du cours PER 5170-2 – Vers un choix professionnel 🏆
- Création d'un groupe d'orientation 🏆

🏆 **Ce qui est gagnant** 🏆

La promotion des activités d'orientation par une tournée de classe a permis de mieux faire connaître les services autant auprès des élèves que des enseignants (↑ du nombre de références d'élèves au service d'orientation par les enseignants)

AXE 2 - Objectif D

Augmenter l'offre de services en lien avec l'orientation scolaire et professionnelle pour les élèves.

SARCA

CONDITIONS FACILITANTES

- La Communauté SARCA a été une priorité pour la direction.
- Les membres de la communauté étaient libérés pour y participer.
- Du temps en assemblée générale et pendant des journées pédagogiques a été réservé pour des activités avec l'ensemble de l'équipe-école.
- La participation de membres de différents corps d'emploi permettait déjà de mieux faire connaître les services auprès de ceux-ci et de voir concrètement comment nous pouvions mieux arrimer nos actions.
- La participation au projet-pilote avec les autres Commissions scolaires permettait d'échanger et d'avoir du feedback.
- Ne pas se concentrer seulement sur la clientèle cible, mais utiliser leurs réseaux.

SARCA

DÉFIS

- Les changements dans les membres de la communauté et l'équipe-école
- Le grand nombre d'informations à traiter
- Prioriser les objectifs, prioriser les moyens, prioriser tout simplement, car on voudrait pouvoir tout faire
- Trouver des stratégies de communication rejoignant la clientèle cible

SARCA

POUR LA PÉRENNITÉ

- En faire une priorité de centre, entre autres, par l'intégration des objectifs de la communauté à l'intérieur du Projet éducatif.
- Le soutien de la direction.
- Développer une culture de communication mieux adaptée à notre clientèle cible.
- Favoriser les liens avec l'ensemble de l'équipe-école (ne doit pas être un groupe fermé).
- Ne jamais prendre pour acquis qu'une information a suffisamment été diffusée. La répétition est nécessaire, puisque, pour faire sens, l'information doit être perçue au bon moment.
- Valider les stratégies de communication auprès de la clientèle cible.
- Favoriser le contact direct pour diffuser l'information.

SARCA

DES QUESTIONS

SARCA

MERCI!

SARCA

Commission scolaire DE SAINT-HYACINTHE