



**GUIDE  
ACTIONS  
RELATIONS  
ÉCOLES /  
ENTREPRISES**

**FAITES DE  
L'ENTREPRISE!**

**cpme**  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

# présentation

**L**e dispositif Faites de l'Entreprise a pour but de favoriser l'orientation professionnelle, le développement de réseaux de partenariat école/entreprises, l'insertion des jeunes, collégiens, lycéens et/ou apprentis. Il est piloté par la CPME Auvergne-Rhône-Alpes en étroite collaboration avec les Rectorats des Académies de Clermont Ferrand, de Grenoble et de Lyon.

A travers la connaissance du monde de l'entreprise TPE/PME et de l'économie et l'échange interprofessionnel, le jeune peut se projeter dans la dimension économique et humaine de l'entreprise, son organisation, ses métiers et leurs évolutions, les opportunités qu'elle offre.

Depuis 2009, la CPME AURA a permis à plus de 41 000 élèves de bénéficier de la découverte du monde professionnel avec plus de 2 200 actions réalisées et 1800 dirigeants mobilisés.



## Objectifs

### REFORCER

l'attractivité des TPE/PME.

### DÉCOUVRIR DES MÉTIERS

et des secteurs d'activité porteurs d'emploi.

### FAVORISER

une orientation active et choisie des jeunes.

### OPTIMISER

l'insertion professionnelle des collégiens et lycéens.

### DÉVELOPPER

l'esprit d'entreprendre.

### FAVORISER

la mobilité à l'international.

## Contact

Académie de Grenoble

Solène CHEVALIER

Chef de projet Relations Écoles / Entreprises

Tél. 04 72 53 74 74 | Mob. 06 15 54 18 94

schevalier@cpmeauvergnerhonealpes.fr



# Rendez-vous de l'apprentissage

Des réunions d'informations sur la réalité de l'apprentissage permettent aux jeunes, intéressés par ce mode de formation, de se positionner au regard de leurs compétences, de leurs envies, de leurs qualités et des besoins en compétences d'une entreprise. Les actions **Rendez-Vous de l'apprentissage** permettent à l'élève de se projeter vers son avenir et se construire à travers un projet professionnel d'orientation choisi.

## Objectifs

### **FAIRE DÉCOUVRIR**

un métier, un secteur d'activité et une voie de formation professionnelle.  
Les réalités de l'apprentissage : contrat, formation, aides, recherche d'entreprises, aspects juridiques, etc.

### **OUTILLER**

le jeune en lui permettant de se positionner au regard de ses compétences, de ses envies et de ses qualités avec les formations proposées du CFA et les besoins en compétences d'une entreprise.

### **EXPLIQUER**

aux jeunes l'importance des savoir-être et du rôle du maître d'apprentissage pour intégrer une TPE/PME.

## *Infos pratiques*

### **PUBLIC**

De la 6<sup>ème</sup> au BTS

### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

### **INSCRIPTION**

Via la fiche

### **DURÉE**

2 heures

### **THÉMATIQUES**

Contrat d'apprentissage  
Voie professionnelle  
Projet d'orientation  
Projet formation  
Maître d'apprentissage

# Témoignage de dirigeant



Cette action offre aux élèves l'opportunité d'échanger de façon très concrète avec un dirigeant de TPE/PME. Le parcours du dirigeant, son rôle d'entrepreneur, le secteur d'activité, les métiers et les valeurs de son entreprise, le fonctionnement et la gestion d'une TPE/PME sont autant de points abordés durant son intervention.

## Objectifs

### **FAIRE DÉCOUVRIR**

ce qu'est une TPE/PME, ses métiers, son fonctionnement.

### **EXPLIQUER**

l'entrepreneuriat.

### **DÉCOUVRIR**

- de nouveaux savoirs
- des parcours d'entrepreneurs

## *Infos pratiques*

### **PUBLIC**

De la 6<sup>ème</sup> au BTS

### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

### **INSCRIPTION**

Via la fiche

### **DURÉE**

2 heures

### **THÉMATIQUES**

Parcours du dirigeant  
Entrepreneuriat  
Métiers et secteurs d'activité

# Visite d'entreprise

La visite est un véritable levier pour matérialiser les représentations que se font les élèves d'un secteur d'activité, d'un métier et de l'entreprise en général. C'est également un moment privilégié pour permettre aux collégiens et lycéens de dialoguer avec le chef d'entreprise et les salariés de l'entreprise.

## Objectifs

### **PERMETTRE**

aux élèves et enseignants de mieux appréhender les besoins en main d'œuvre sur le territoire et le bassin de formation.

### **MIEUX APPRÉHENDER**

l'environnement de travail et ses réalités.

### **VALORISER**

les savoir-faire sur le territoire.

### **PERMETTRE**

aux jeunes de pouvoir échanger et découvrir les différents métiers dans les entreprises.

## Infos pratiques

### **PUBLIC**

De la 6<sup>ème</sup> au BTS

### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

### **INSCRIPTION**

Via la fiche

### **DURÉE**

Prévoir une ½ journée avec le transport

### **THÉMATIQUES**

Fonctionnement d'une TPE/PME

Panorama des métiers et secteurs d'activité

Représentation des élèves

Marché du travail



**FAITES DE  
L'ENTREPRISE !**

# Codes Partagés



Par des interventions d'experts en ressources humaines ou chef d'entreprise, l'élève va pouvoir s'entraîner à déchiffrer une offre d'emploi, comprendre les attentes de l'entreprise en terme de savoir-être, s'outiller sur les techniques de recrutement, définir les compétences à acquérir pour se positionner par rapport à un métier.

## Objectifs

### **FAVORISER L'INSERTION PROFESSIONNELLE**

en donnant aux élèves les clés pour mieux comprendre les codes sociaux en entreprise.

### **OUTILLER LES ÉLÈVES**

en leur apportant des techniques et conseils pour préparer une candidature et réussir son entretien professionnel.

### **EXPLIQUER**

aux jeunes l'importance des savoir-être pour intégrer une TPE/PME en échangeant sur les codes et aptitudes professionnelles attendues en entreprise.

**Infos  
pratiques**

#### **PUBLIC**

De la 6<sup>ème</sup> au BTS

#### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

#### **INSCRIPTION**

Via la fiche

#### **DURÉE**

2 heures

#### **THÉMATIQUES**

Savoir-être en entreprise  
Attitudes professionnelles  
Entretiens de recrutement  
Projet personnel et professionnel de l'élève

# Codes Partagés (suite)



## Option 1

### **SIMULATION D'ENTRETIEN**

L'élève volontaire se présente devant un professionnel avec son CV.

Il déroule son parcours, ses motivations et répond aux questions des recruteurs.

L'évaluation se fera à travers les regards croisés des jeunes, du professionnel et des enseignants.

Enseignants et professionnels donnent ensuite des conseils bienveillants pour les prochains entretiens.

## Option 2

### **ECHANGE SUR LES BONNES PRATIQUES EN ENTREPRISE**

Le professionnel demande aux élèves de réfléchir aux bonnes pratiques dans l'entreprise.

Le dirigeant et les élèves échangent ensuite sur les attentes comportementales et savoir-être attendus en entreprise.

# Promotion des métiers à l'international



Que ce soit dans les services achats, marketing, dans le secteur industriel, du transport ou du tourisme, pour des postes d'assistant(e) administratif, interprète, trader, chargé(e) d'affaire, chef(fe) de zone, agent de transit import/export, les opportunités de carrières à l'international sont nombreuses au sein des TPE/PME. Il s'agit de sensibiliser les élèves de la région Auvergne Rhône Alpes à la découverte des métiers à l'international.

## Objectifs

### **FAIRE CONNAÎTRE**

les activités et les métiers de développement à l'international des entreprises.

### **FAVORISER**

les partenariats de stage à l'international entre les établissements scolaires et les partenaires économiques internationaux de la CPME AURA.

### **FAIRE CONNAÎTRE**

les besoins en compétences internationales des TPE/PME du territoire auprès des élèves en ciblant les qualifications recherchées, les formations pour y parvenir.

### **AIDER**

les jeunes qui souhaitent s'orienter dans une mobilité internationale en les outillant (rédaction d'un CV, informations sur la réglementation du stagiaire à l'étranger, contacts régionaux pour bénéficier des aides, etc).

## *Infos pratiques*

### **PUBLIC**

De la 6<sup>ème</sup> au BTS

### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

### **INSCRIPTION**

Via la fiche

### **DURÉE**

2 heures

### **THÉMATIQUES**

Mobilité internationale

Découverte d'opportunités professionnelles

Culture étrangère



# Innovons en mode projet rencontrez une start-up !

Les élèves vont pouvoir exprimer leur créativité en travaillant sur l'une des trois thématiques proposées. Ils découvrent les métiers des nouvelles technologies et du numérique, échangent avec des créateurs de start-ups, imaginent des solutions.

## Objectifs

### **FAIRE COMPRENDRE**

ce qu'est l'esprit start-up, le modèle économique spécifique des entreprises innovantes.

### **ECLAIRER**

sur les métiers et les compétences nécessaires pour intégrer une start-up. Quels sont les rôles, compétences et formations requises pour devenir ingénieur front/back end, growth marketeur, chargée de sourcing, ingénieur infrastructures, content manager, etc.

### **DONNER**

au jeune l'opportunité d'exprimer sa créativité, d'expérimenter autour d'un projet, une démarche d'innovation (technologique, sociale...), un concept pour comprendre et les rendre opérationnels, le mettre dans une posture d'acteur dans la réflexion menée collectivement.

## *Infos pratiques*

### **PUBLIC**

De la 6<sup>ème</sup> au BTS

### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

### **INSCRIPTION**

Via la fiche

### **DURÉE**

1/2 journée

### **THÉMATIQUES**

Expérimentation

Travail en équipe

Travail en mode projet

Innovation

# Innovons en mode projet rencontrez une start-up ! (suite)

## 3 thématiques au choix

### **LA SMART CITY OU VILLE INTELLIGENTE**

Découverte d'une entreprise qui innove en proposant des produits ou services dédiés à l'amélioration des flux urbains et le bien-être des habitants. Les élèves travaillent sur un projet innovant qui peut être lié à l'amélioration de la collecte des déchets, le stationnement du futur, la mobilité urbaine de demain, etc.

### **LA GREEN TECH OU « TECHNOLOGIE VERTE »**

Découverte d'une entreprise qui propose des techniques, solutions ou services industriels qui sont développés dans une perspective de sauvegarde de l'environnement. Les élèves travaillent sur un projet de lutte contre le gaspillage alimentaire, les fermes urbaines de demain, la décomposition du plastique et le recyclage des déchets, etc.

### **L'ED TECH OU « TECHNOLOGIE DE L'ÉDUCATION »**

Les élèves travaillent sur des projets en lien avec l'orientation scolaire, la mobilité, la création de connexions avec d'autres écoles, etc.





# Promotion des Métiers du Commerce et de la Vente

Il s'agit de contribuer à l'orientation des jeunes et à leur insertion professionnelle dans les métiers du commerce et de la vente par la mise en place de rencontres et témoignages de dirigeants et professionnels en établissement scolaire ou des visites d'entreprises. L'action vise à lier les futurs talents commerciaux et les recruteurs potentiels sur les territoires.

## Objectifs

### **FAIRE ÉMERGER**

les jeunes talents issus des formations aux métiers de la vente et du commerce, les faire monter en compétences via la mise en pratique des techniques de vente et de négociation, la mobilisation et savoir-faire acquis et la rencontre avec les professionnels qui conseillent les élèves en apportant leur expertise.

### **MOBILISER**

les savoirs et savoir-faire associés au référentiel du diplôme.

## **Infos pratiques**

### **PUBLIC**

- .Bac Pro Métier du Commerce et de la Vente
- .Seconde Pro « Métiers de la Relation Client »
- .BTS Commerce International
- .BTS Management des Unités Commerciales
- .BTS Technico-Commercial
- .BTS Management Commercial Opérationnel
- .BTS Négociation et Client
- Digitalisation de la Relation Client

### **CALENDRIER**

Tout au long de l'année

### **INSCRIPTION**

Via la fiche

### **DURÉE**

2 heures

### **THÉMATIQUES**

Compétences métier  
Valorisation des filières  
Techniques de vente et  
négociation

# Promotion des Métiers du Commerce et de la Vente (suite)



## Option 1

### **SAVOIR-ÊTRE**

Comment identifier ses compétences en particulier commerciales et les valoriser lors de la rédaction de son CV, comment préparer et réussir un entretien de stage ou d'embauche ?

Des professionnels répondent à ces questions en outillant les élèves sur les techniques à maîtriser pour réussir son entretien, la posture, les attentes des entreprises lors de recrutement de profils commerciaux / vente.

## Option 2

### **SAVOIR-FAIRE**

Découverte des caractéristiques des métiers du commerce et de la vente, échange sur les techniques de vente et négociation avec un professionnel : présentation de son parcours, partage de bonnes pratiques via un témoignage, diffusion d'un film de 5 min sur le métier de commercial sédentaire, itinérant, des fonctions marketing dans une TPE/PME de la région.