



Manuel du Témoin

Aidez les jeunes à trouver
leur vocation...

Partagez avec enthousiasme
vos expériences et votre
métier !

DEVENEZ
TÉMOIN
DREAM

Dream[®]

Le saviez-vous ?

8 jeunes sur 10 s'estiment bien préparés à leur avenir professionnel, alors que 7 employeurs sur 10 pensent le contraire.

Pour être conseillé dans son choix d'avenir, 1 jeune sur 2 demande à rencontrer des professionnels sur leur lieu de travail.

Devenez témoin Dream !

Quel que soit votre métier ou votre secteur d'activité, si vous aimez votre travail et l'idée de partager votre expérience avec des jeunes, Dream vous propose :

De parler de votre parcours, de votre métier, de vos doutes, de vos succès.

De répondre aux questions des jeunes, seul ou entouré de vos collaborateurs.

Votre intérêt de participer à Dream

Valoriser votre organisation et ses métiers auprès des chercheurs d'emploi de demain.

Mettre en valeur et motiver vos collaborateurs par l'accueil d'une classe.

Poser une démarche aisée de Responsabilité Sociale de l'Entreprise.

Construire un pont entre l'école (enseignants, parents, élèves) et l'entreprise.

Aider les jeunes à construire leur avenir professionnel.

Participer concrètement à la construction d'une région entreprenante

Plus d'infos : www.dreamday.be

6 étapes pour réussir la rencontre



Elèves, enseignants, parents, entreprises, organisations non marchandes, société... tout le monde gagne à voir des jeunes arriver avec enthousiasme sur le marché de l'emploi. Cette motivation, vous pouvez la leur transmettre en leur parlant avec passion de votre parcours et de votre métier. Vous les aiderez à donner forme à leur propre projet professionnel. En plus, votre entreprise/organisation et vos collaborateurs bénéficieront de cette belle image.

DREAM vous remercie de participer à ce projet qui implique annuellement environ quinze mille jeunes et des centaines de témoins.

Après réflexion, les élèves choisissent leur témoin.

Vous avez été contacté et peut-être vous posez-vous la question :

« Comment réussir à passionner des jeunes pendant deux heures en leur parlant de mon parcours professionnel ? »

Ce document propose des conseils et des astuces pour réussir la rencontre.

Le matériel pédagogique DREAM remis à chaque élève lui permet de préparer bien à l'avance ses questions/attentes par rapport à la rencontre. Demandez au professeur/à l'élève qui vous a contacté de vous les communiquer avant la visite afin d'y réfléchir à votre aise.

« C'est terriblement intéressant de démystifier auprès de jeunes son métier et d'écouter leur vision de notre métier. C'est également l'occasion de se plonger quelques années en arrière. »

Philippe Van Ingelgem
Van Ingelgem Assurances & Finance



1. L'accueil

Pensez que pour la majorité des élèves, la rencontre d'un professionnel est une expérience insolite.

L'accueil est donc le moment privilégié pour nouer un bon contact.

Accueillez les élèves comme vous accueillez vos clients/vos partenaires. Ils se sentiront d'emblée valorisés et prêts à surmonter la crainte de poser des "bêtes" questions.

En pratique donnez une poignée de main cordiale, préparez des badges nominatifs, offrez une boisson, un folder, ...

Prévoyez une salle organisée en «carré» pour éviter la disposition «salle de classe».


Rappelez-vous que le but est l'enthousiasme des élèves. Il résultera de l'interactivité et des réponses que les élèves auront à leurs questions ... même si c'est parfois difficile de les amener à parler.

2. Prise de contact avec les jeunes

Après avoir annoncé le déroulé de la rencontre, invitez les élèves à vous parler d'eux. Demandez-leur de se présenter brièvement. Ecrivez leur prénom sur un tableau, posez-leur des questions sur leurs intérêts ou sur leurs études :

- pourquoi avez-vous choisi de rencontrer un profil comme le mien ?
- qu'attendez-vous de votre participation au projet DREAM ?
- avez-vous déjà entamé une démarche de réflexion personnelle par rapport à votre avenir, vos études, votre métier ?

Les élèves ont souvent de nombreuses questions en tête mais n'osent pas prendre la parole en public. Dans ce cas proposez aux élèves de les écrire sur une feuille à placer devant eux de manière à être lue par tous ou, au contraire, à être déposée dans un pot commun.



« Notre témoin m'a ouvert les yeux sur ce que je voulais vraiment. Les inconvénients et les avantages du métier. La réalité du terrain ! »

Manka - élève de 6ème

« Quoi de plus beau, de plus important, de plus 'durable' ou de plus tangible, que de transmettre ses rêves aux générations qui nous remplaceront demain, que de partager avec des jeunes ce pourquoi nous nous levons chaque matin et travaillons si souvent très tard le soir ? Le Dream Day, c'est une occasion magnifique de s'arrêter un moment et de réfléchir sur le sens de notre travail pour le transmettre aux jeunes générations. Le Dream day, c'est l'occasion de se retourner un moment sur le chemin que nous nous sommes frayés dans le monde du travail et dans la vie, pour les aider à trouver le leur, pour les aider à avoir l'envie de se frayer le leur. Le Dream Day, c'est tout cela et bien plus encore. »

Laurent Ledoux, Head of Public Banking, BNP Paribas Fortis

3. La présentation personnelle

La rencontre est centrée sur votre parcours personnel, vos choix, vos intérêts, vos difficultés... Elle est un dialogue ouvert avec les élèves sur ce qui vous motive et ce que vous aimez moins dans votre métier. Expliquez les raisons qui vous ont poussé à évoluer. Parlez des compétences qui vous ont fait évoluer (par exemple : esprit d'équipe, créativité, initiative, responsabilité, persévérance, confiance en soi...). Votre histoire et vos anecdotes stimulent les jeunes à penser à leur propre avenir.

De nombreux témoins nous ont dit que la rencontre de jeunes est aussi pour eux l'occasion de faire le point sur les rêves déjà atteints et sur ceux qui sont encore à réaliser. Parlez-en.

4. Explication sur l'entreprise/organisation, ses métiers

Vous pouvez développer cette explication pendant une visite de l'entreprise/organisation, ce qui permet aux jeunes de découvrir le concret de votre exposé introductif

De la prospection à la facturation, expliquez aux élèves la chaîne des métiers exercés dans votre activité et à quel endroit vous vous situez dans cette chaîne.

Voici concrètement des points à aborder :

- qui sont vos clients, quel est le produit/le service, à quels besoins répond-il ?
- comment est constituée votre équipe, quelles sont les compétences et les attitudes requises pour occuper des fonctions ? Montrez des personnes au travail et dites ce qu'elles font pendant toute la journée.

« Gratifiant de faire partager une expérience «de vie», et d'aborder la réalité de la vie en entreprise. Faire comprendre qu'il faut choisir avant tout un métier que l'on a envie de faire. »

Olivier De Weerd - La Défense



- qu'est-ce qui est important dans le contact avec les clients, dans le suivi des plannings, dans la qualité du travail livré...?
- mettez l'accent sur les compétences qui vous semblent importantes (la connaissance des langues, l'esprit d'équipe, la persévérance, la confiance en soi, ...)
- quelle est l'infrastructure nécessaire : locaux, machines, software... ?
- que fait l'entreprise en matière de RSE, de développement durable (matières premières, processus...)
- quel est l'apport sociétal de votre métier

Expliquez les critères de recrutement de votre société. Vous pouvez par exemple, faire une simulation d'entretien d'embauche, donner les formulaires que remplissent les personnes qui postulent dans votre entreprise/organisation...

Invitez quelques collaborateurs à se présenter brièvement. Pour les élèves, c'est enrichissant de découvrir des personnalités différentes. Et les collaborateurs - eux - éprouvent une fierté certaine de témoigner de leur travail.

Faites le lien avec ce que le jeune apprend à l'école par les exemples suivants :

- «vous êtes dans une usine où les produits parcourent plusieurs étapes de fabrication. Si l'opérateur en charge de l'étape 2 n'effectue pas consciencieusement son travail, tout le travail venant en aval de cette étape sera mauvais. Voilà pourquoi à l'école, il est demandé à l'élève d'être consciencieux dans son travail, de relire ce qu'il a écrit et de vérifier les données avancées»;
- «les secrétaires, les réceptionnistes, les chauffeurs sont les premiers contacts de l'entreprise/organisation. ils sont polis, souriants, multilingues, ils écrivent et s'habillent correctement. A l'école aussi, on demande aux élèves d'être propres sur eux, d'apprendre à s'exprimer correctement dans leur langue maternelle et d'écrire sans faute ; on les invite à apprendre plusieurs langues».

5. Le débat

C'est le moment d'échanger avec les jeunes et de répondre aux questions posées à l'accueil ou suscitées par la visite.

Demandez à chaque jeune de dire en une phrase un point qui l'a étonné, qui l'a déçu, ... Par exemple : « *j'ai été impressionné de voir que tant de langues sont parlées dans l'entreprise/organisation* », « *le contenu du métier n'est pas du tout ce à quoi je m'attendais.* », « *j'aurais envie (ou pas envie) de travailler ici* ».

C'est également le moment de témoigner de vos convictions de professionnel enthousiaste.

Approfondissez des points tels que les motivations à créer une entreprise/organisation, les critères d'embauche, la nécessité de formation continue, les conditions de promotion, les attitudes attendues d'un collaborateur, etc.

Si malgré toutes ces occasions de liens les élèves restent timides, référez-vous aux « questions pour susciter le débat (voir page 8) ».

6. Les conclusions

Avant de se séparer, dressez un court bilan des ressentis de chacun. C'est l'occasion de mettre en valeur ce qui a changé dans la vision du jeune par rapport au travail. Evoquez également le plaisir et les étonnements que vous-même retirez de la rencontre.

Donnez à chaque jeune votre carte de visite et invitez-les à vous envoyer un mail pour exprimer un feedback. Ils se sentiront valorisés de savoir que vous attendez leurs avis.

« Les rencontres sont très intéressantes pour les élèves. Cela leur permet de voir ce que les études peuvent leur offrir comme place dans le monde du travail. Ils reçoivent également de nombreux conseils pour leur avenir (trucs et astuces pour la recherche d'emploi, importance des langues,...). Et les conseils des professionnels sont souvent mieux retenus et appliqués que les mêmes donnés par les enseignants :-). Dream est vraiment un projet de grande importance et très utile aux élèves. Merci à vous pour toute cette organisation et mise en œuvre. Félicitations. »

professeur à Leuze-en-Hainaut

Questions pour susciter le débat tout au long de la rencontre



Malgré votre bonne volonté, vous serez peut-être confronté à des d'élèves intimidés par vous ou par l'ambiance; parfois la crainte d'être jugés par d'autres les paralysent ou ils éprouvent des difficultés à se projeter dans un futur métier.

Dans ce cas, voici quelques idées :

par rapport à l'école

- un contact préalable avec l'enseignant ou avec un(e) élève représentant le groupe, vous permettra d'établir le lien nécessaire pour demander leur assistance : qu'est-ce qui intéresse les élèves présents, quels sont les liens à faire avec les cours....?
- faites parler les élèves des cours qu'ils suivent et de leur intérêt ou non-intérêt pour ceux-ci.
- quelles différences voient-ils entre le milieu de «l'école» et le milieu de «l'entreprise»?

par rapport à la visite

- qu'est-ce qui vous a interpellé pendant la visite ? Demandez leurs réactions face à des messages, des outils, des produits, ... vus pendant la visite.
- avez-vous déjà participé à une visite d'entreprise/organisation auparavant ? voyez-vous des différences ?
- voyez-vous un lien entre des aspects de l'entreprise/organisation et leur vie quotidienne de consommateur ?
- qu'est-ce qui vous donne envie de travailler ou non dans notre entreprise/organisation ?
- invitez-les à réfléchir aux pays d'où viennent vos fournitures et vers où vont vos produits/services.
- que raconteront-ils à la maison du DREAM Day ?

par rapport à la vie en général

- est-ce que le travail est important dans la vie ? et pourquoi ?
- ont-ils envie de travailler le plus tôt possible ou de poursuivre des études ?

Il nous reste à vous souhaitez un bon Dream Day

Nos partenaires et pourquoi ils soutiennent Dream[®]

Région Wallonne

www.as-e.be - www.tousdesas.be - www.wallonie.be



L'action DREAM est labellisée par l'Agence de Stimulation Economique (www.as-e.be). Cette reconnaissance repose sur le respect des attitudes entrepreneuriales qui expriment la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme. L'action DREAM permet chaque année à des milliers de jeunes de découvrir l'esprit d'équipe et la confiance en soi. Et au travers des témoignages d'entrepreneurs, ils perçoivent d'autres attitudes comme l'esprit d'initiative, la persévérance, la créativité, le sens des responsabilités. Avec DREAM et d'autres actions, l'Agence de Stimulation Economique sensibilise ainsi les adultes de demain à se construire une personnalité entrepreneuriale au fil de leur vie.

Plus d'infos sur www.tousdesas.be.



Wallonie



Service public de Wallonie

Pour rendre notre économie plus compétitive, améliorer notre santé, notre sécurité et notre environnement, nous avons besoin d'innovations. Il importe donc d'investir dans la recherche, en termes de capitaux certes, mais aussi en ressources humaines. Or, on constate depuis plusieurs années une désaffection des jeunes vis-à-vis des filières scientifiques et techniques. Un moyen d'enrayer ce désintérêt consiste à introduire une vision des métiers dans le cursus scolaire. Les élèves doivent être mis au contact direct des métiers industriels, technologiques et scientifiques. C'est ce qu'offre le projet Dream, que le service public de Wallonie, et le Département du Développement technologique (DG06) plus particulièrement, soutiennent depuis plusieurs années.

FEB

www.feb-vbo.be



La Fédération des Entreprises de Belgique soutient DREAM parce que le programme rapproche deux mondes très différents : l'enseignement et les entreprises. Le DREAM Day contribue ainsi à donner une image plus réaliste et surtout plus positive de la vie des entreprises. La FEB espère vivement que DREAM éveillera le désir d'entreprendre chez les jeunes qui y participent. En ce sens, DREAM s'intègre parfaitement dans les actions de la FEB en faveur de la promotion de l'esprit d'entreprendre, et tout particulièrement dans sa campagne « Ta propre entreprise : un jour, tu réaliseras ton rêve » (www.ta-propre-entreprise.be) qui veut sensibiliser les jeunes à la création et à la reprise d'une entreprise.

Commission Communautaire Française

www.cocof.be



La Commission Communautaire Française a été sensible à l'action de DREAM car elle est persuadée que le développement de l'esprit d'entreprise et sa promotion auprès des jeunes et auprès des demandeurs d'emploi constituent des facteurs essentiels pour la création d'emplois dans la Région Bruxelloise. Les centres de formation pour les Classes Moyennes et les Petites et Moyennes Entreprises permettent aux jeunes d'accéder à des contrats d'apprentissage (dès 15 ans) et à des conventions de stage et de formation de chef d'entreprise (dès 18 ans). Selon le métier choisi, ces possibilités permettent de combiner 4 jours de travail en entreprise et un jour de cours auprès du centre de formation « Espace Formation PME ». Accueil téléphonique : 02 334 98 10.

BNP Paribas Fortis

www.bnpparibasfortis.be



Depuis toujours, BNP Paribas Fortis est conscient que les jeunes représentent la société de demain. Leur enthousiasme et leur potentiel sont dès lors des trésors qu'il faut à tout prix encourager. Le projet Dream s'inscrit parfaitement dans cette philosophie. Lors du Dream Day, il favorise la rencontre des jeunes et des entreprises, permettant aux étudiants de se forger un projet de carrière tout en aidant les entreprises à partager leur passion. Cette formidable initiative permet aux jeunes de se frotter au monde de l'entreprise et de se faire une idée concrète de leur avenir professionnel. De leur côté, les témoins des entreprises partagent avec ces jeunes la passion de leur profession sans passer sous silence certains aspects plus concrets, voire parfois un peu ardu. Une attitude de transparence qui correspond aux valeurs que BNP Paribas Fortis entend également transmettre. Chaque année, BNP Paribas Fortis recherche des centaines de jeunes diplômés. La banque est dès lors très heureuse d'apporter son soutien et de prendre part à ce projet bâtisseur qui investit dans l'avenir des jeunes.

D'leteren

www.dieteren.benie.be



D'leteren propose aux élèves inscrits au DREAM Day de rencontrer sur les lieux-mêmes de leur travail des techniciens qui, chaque jour, pratiquent leur métier avec passion. Depuis plusieurs années, D'leteren et l'équipe DREAM travaillent activement à la mise en oeuvre d'outils concrets destinés à revaloriser les métiers techniques tout en stimulant des vocations chez des jeunes en recherche de parcours professionnels qui les passionneront.

Fondation Chimay-Warsoise

www.warsoise.be



La Fondation Chimay-Warsoise, créée il y a plus de dix ans par l'Abbaye de Scourmont, est l'actionnaire des entreprises du groupe « Chimay » (bières, fromages, auberge, négoce de boissons). Elle soutient des initiatives socio-économiques qui tendent à placer la population de la région Chimay - Momignies - Couvin en situation de prendre son avenir en main. Soutien de DREAM depuis sa création, la Fondation intervient, notamment, auprès d'une tranche d'âge qui doit entreprendre, s'engager... bref CHOISIR son avenir: DREAM apporte un plus dans cette étape; Chimay - Momignies - Couvin comptent sur leurs jeunes... Bref, avec DREAM, c'est une opération « win - win ».

Deloitte

www.deloitte.be



Investir dans les talents des jeunes est d'une importance vitale pour Deloitte. Chaque année, entre 250 et 300 jeunes universitaires et étudiants sortis de hautes écoles sont engagés. L'être humain est au centre de nos préoccupations: notre succès repose sur la connaissance et les compétences de nos collaborateurs. Avoir des collaborateurs passionnés par leur métier est d'une importance capitale pour nous. Cette passion commence par le choix d'études réfléchi et le développement de l'esprit d'entreprendre. Pour nous, DREAM est un projet sociétal qui apporte du sens et auquel nous apportons volontiers notre soutien. A côté de ce soutien financier, de nombreux collaborateurs de Deloitte sont également témoins à l'occasion du DREAM Day.

Le Vif-L'Express et Trends-Tendances

www.levif.be www.trends.be



Les magazines du groupe Roularta veulent contribuer à la motivation et à l'envie d'entreprendre des participants au projet Dream:Le Vif/L'express décrypte l'information de fond de l'actualité nationale et étrangère. En outre, la rédaction prête beaucoup d'attention à la culture, aux médias et à Internet. Un certain nombre de chroniqueurs renommés se portent garants chaque semaine d'une approche critique des événements politiques ou économiques. Chaque semaine, Trends-Tendances met en lumière diverses facettes de la vie des entreprises. Techniques de management, stratégies marketing et nouvelles technologies sont décryptées et expliquées clairement, en détail. Industrie, Technique et Management analyse tous les mois les problèmes importants inhérents au management industriel comme les Relations Humaines, la Vente, l'Environnement... De plus, l'accent est mis sur les cas techniques dans les secteurs Logistics, Manufacturing et Process

Le Soir

www.lesoir.be

LE SOIR

La passion, le plus beau métier du monde. Si cette phrase résume le projet DREAM, elle rejoint également l'esprit du journal LE SOIR. C'est avec passion que les journalistes informent, enquêtent, confrontent, analysent et commentent la vie politique et sociale, l'actualité européenne et internationale, l'économie, les sports, les faits de société, les informations régionales, les arts et la culture... Qu'ils exposent les faits et les points de vue, y compris le leur. En toute indépendance, jour après jour. C'est cette passion qui permet au journal LE SOIR d'être le premier quotidien francophone de Belgique. Aider les jeunes à construire leur projet de vie professionnelle, avec passion, est donc une des priorités du journal LE SOIR.

Radio Contact

www.radiocontact.be



Radio Contact se définit comme la radio qui pétille en musique, offre l'essentiel de l'information et reste proche de ses auditeurs. Si Radio Contact est devenue aujourd'hui la radio musicale la plus écoutée en Communauté Française, c'est grâce à la créativité de ses équipes et à une passion partagée au fil du temps avec ses nombreux auditeurs, toutes générations confondues. Etre partenaire du projet DREAM signifie pour nous perpétuer notre tradition de proximité et remplir notre rôle de vecteur au sein de notre communauté : il est primordial de soutenir toute initiative qui contribue à l'épanouissement des jeunes, dans le cas présent en les aidant à s'informer sur leur choix d'études et de formation. Les valeurs défendues dans ce projet correspondent en outre à celles défendues par Radio Contact : passion, dynamisme et enthousiasme.

Dream est une initiative d'ICHEC PME



Dream®

Contact

DREAM
Rue au Bois, 365a
1150 Bruxelles

Christine Evrard
Tel 02 739 38 70
Christine.evrard@ichec.be

Sophie Goethals
Tel 02 739 38 67
Sophie.goethals@ichec.be

www.dreamday.be

Dream est gratuit grâce au soutien actif de ses partenaires :

www-creation.be



LE SOIR



Trends
www.trends.be



BNP PARIBAS
FORTIS



Deloitte

