



Analyse systémique du service Formation professionnelle à l'AFT de Madagascar

-

Volume des annexes

**Claire
BOUTELOUP-LONGEOT**

Sous la direction de Catherine CARRAS

UFR LLASIC
Département Sciences du langage et Français Langue Étrangère
Section Didactique du FLE

Mémoire de master 2 mention Didactique des langues - 15 crédits

Parcours : Français Langue Étrangère/Seconde

Année universitaire 2022-2023

Table des annexes

Annexe 1 Transcription PERRINE	2
Annexe 2 Transcription AINTSOA	18
Annexe 3 Transcription ANTOINE	24
Annexe 4 Transcription ALICE	39
Annexe 5 Transcription KANTO	44
Annexe 6 Transcription LALATIANA	59
Annexe 7 Transcription NIRINA	72
Annexe 8 Transcription HERY	82
Annexe 9 Transcription PAUL	92
Annexe 10 Transcription ANDRY	109
Annexe 11 Photo d'une salle de classe	135
Annexe 12 Synthèse de fin de formation MSC	136
Annexe 13 Situation financière de Madagascar	142
Annexe 14 Carte Mentale.....	144
Annexe 15 Carte Mentale avec Macro-systèmes	145

Annexe 1

Transcription PERRINE

27/06/2022

00:00:00 C.B.

C'est bon, alors du coup je voulais déjà savoir depuis combien de temps t'étais en poste à l'Alliance à Antsirabe ?

00:00:11 P.

Ouais, alors moi je suis arrivée en février 2019 et donc j'ai dû commencer à travailler en fin mars, début avril. En avril, je pense 2019.

00:00:23 C.B.

OK

00:00:26 P.

Ouais, ça fait quasiment 3 ans, 3 ans et demi.

00:00:30 C.B.

T'as quel statut en fait à l'Alliance ? T'es vacataire, t'es sur un poste fixe, comment, comment t'as été... euh... Enfin comment tu bosses ?

00:00:39 C.B.

Perrine ? Ah merde ! Déconnexion... Perrine ?

00:00:49 P.

Ah reconnexion de mon côté !

00:00:51 C.B.

Ouais, c'est bon.

00:00:53 P.

De mon côté et ton côté ?

00:00:54 C.B.

Je ne sais pas du tout. Je vais te reposer ma question parce que du coup je pense que t'en as eu qu'un bout. Je voulais savoir en fait, c'est quoi ton statut à l'Alliance à Antsirabe ? T'es sur un poste de vacataire ? sur... comment, comment t'es, comment tu bosses ?

00:01:11 P.

Ouais je suis vacataire en fait. Je suis payée à la mission.

Alors normalement on devrait me faire un contrat par mission que... que je vais faire. Voilà à chaque fois, c'est des missions de 30 h, 40 h, 50 h. Moi j'interviens essentiellement sur du FOS. Enfin, une fois j'ai dû faire du FLE auprès des enfants le samedi matin, mais c'était voilà plus pour moi pour me dire bon bah voilà, je rajoute sur mon CV en disant que j'aurais fait un peu de FLE. C'est pour voir aussi si ça me plaisait. Donc je sais que ça a plu aux enfants. Eux, ils ont bien aimé ma démarche et tout ça. Mais moi, ce que je préfère, vraiment là où je m'éclate, c'est vraiment un public adulte.

Donc à chaque fois, si tu veux normalement j'ai un contrat. Voilà en début de formation, il me dit bah ce contrat c'est un contrat de prestation pour pour 40 h pour l'entreprise Star par exemple tu vois, mais j'avoue que j'en ai pas signé beaucoup des contrats donc je ne sais pas. Faudra que tu effaces l'enregistrement quand même après mais normalement c'est ça hein. (rires) Moi je suis vacataire, je suis je suis vacataire et payée à la mission.

C'est comme les autres profs. Tous les profs de l'Alliance française d'Antsirabe sont vacataires.

00:02:29 C.B.

D'accord

00:02:31 P.

Il y a une fiche de vacation que tu remplis à la fin du mois et tu marques tes heures.

Euh, voilà en fonction si c'est du FOS ou pas du FOS, si tu fais de la correction, et tout ça. Et puis après tu, t'es payée comme ça ouais. Donc moi je suis vacataire.

00:02:44 C.B.

D'accord et tu saurais dire combien est-ce qu'il y a d'enseignants qui sont aussi formés FOS sur Antsirabe ?

00:02:54 P.

Sur Antsirabe, oui, ça je pourrais te le dire parce que là j'étais allée à la dernière AG et j'étais en train de regarder tout ça. En fait, c'est 19, euh enfin, il y a 25 enseignants en tout, 19 enseignants de français, un enseignant de malgache et puis 4 animateurs culturels on m'a dit et 1 bénévole. Oui une bénévole à la médiathèque. Voilà donc c'est 19 enseignants de français.

00:03:27 C.B.

D'accord et donc sur ces 19 là, ils ne font pas tous du FOS alors ?

00:03:33 P.

Non, pas tous. Alors après je te dis, j'ai pas une vision très claire de qui fait du FOS ou pas.

00:03:38 P.

Alors moi je suis dans l'équipe, mais en même temps je suis à la fois consultante. Et puis je suis étrangère aussi, alors tu vois, j'ai quand même une certaine distance. Euh... je sais que là dernièrement par exemple sur les missions... Moi si tu veux, je suis vraiment dans un objectif de de formation euh donc euh si tu veux en gros, moi je teste le cours qui, ça fonctionne tout seul. Moi je crée un peu comme une... Enfin, soit y a une mallette pédagogique qui existe déjà, je vais la dépoussiérer, je vais la retravailler et tout. Et là, elle va servir à d'autres professeurs.

Tu vois, l'idée, c'est que moi voilà, j'intervienne une fois ou deux fois dans l'idéal, et c'est ça. Au début... Enfin... Au début Antoine était pas vraiment d'accord, mais j'ai un peu poussé et j'ai bien fait. Là dernièrement tu vois par exemple le cours de français par le théâtre... Donc c'est du FOS, hein. C'était pour des professionnels, pour Socolait. Si tu veux, moi je connais pas le rythme. Au début c'était... 4 heures par groupe donc ça fait 8 heures par semaine. Puis après, enfin bon... Et puis moi je partais à Tana avec mes cours MAE. J'étais prise entre midi et 2 aussi pour le MAE. J'ai fait la formation pour les formateurs à droite à gauche, donc moi si tu veux ça s'étalait trop dans le temps et je trouve que c'est pas du tout efficace quand même, il faut qu'elle soit assez concentrée. Donc j'ai demandé à travailler avec (prénom incompréhensible dans l'audio) mais aussi dans l'objectif de former quelqu'un. Oui et elle en plus, elle avait déjà été un petit peu sur ça. Elle a pu mettre aussi sa pierre à l'édifice et du coup c'était super. Et on s'est beaucoup apporté et les résultats étaient topissimes. On a fait le match d'impro la semaine dernière. Franchement, moi j'ai halluciné sur le niveau de progrès. Et puis la progression des des apprenants quoi. Et voilà l'idée, c'est qu'après moi je fasse plus ce cours parce que enfin voilà, c'est en termes de salaire aussi.

Moi, moi derrière, je suis aussi traductrice, hein, donc j'ai vraiment ma casquette, voilà traductrice. Cheffe de projet. Et je fais ça pour en fait, tu veux, voilà, je suis payée comme un local moi hein. Donc ici on est sur du euh... ça peut être euh. Enfin, j'ai pas la fiche de vacation sous les yeux, mais... donc je dois l'avoir. Donc je suis payée, voilà comme tout le monde. Donc si tu veux, je prends ça un peu comme un stage. Moi, je me forme en même temps. Dans le FOS, c'est 6.600 [1,40€] de l'heure.

00:06:08 C.B.

C'est combien ?

00:06:08 P.

6600 ariary.

00:06:10 C.B.

D'accord pour 1h.

00:06:12 P.

Après [chevauchement] dans les conventions. Enfin là c'est 1h d'élaboration. Ouais donc tu comptes 1h00 d'élaboration 1h00 de cours. Donc voilà, pour 1h de cours, tu touches euh c'est 6.600 fois 2 quoi. Mais là encore, ça a été augmenté parce que c'était c'était beaucoup plus bas. Dans d'autres Alliances, par exemple, quand j'ai fait ma formation, j'ai appris que que le FOS, c'était pas payé plus cher. Normalement, le FOS est censé ... un formateur FOS est censé gagner plus qu'un formateur FLE.

00:06:46 C.B.

C'est le cas à Tana en tout cas.

00:06:47 P.

Quoi ?

00:06:53 C.B.

Oui, je disais c'est le cas à Tana en fait.

00:06:55 P.

Ah ça coupe un peu.

00:06:57 C.B.

Ouais, il y a des petites coupures mais effectivement à Tana, le FOS est payé plus que le que le FLE en fait. Ouais.

00:07:03 P.

Ben là là, c'est le calcul. Y a d'autres Alliances où c'est pas le cas hein, mais là là on est sur 6600 en FOS et le FLE c'est alors, attends, je regarde pour le régulier, donc c'est 5.300 [1,12€].

00:07:18 C.B.

D'accord, OK.

00:07:21 P.

Ouais mais c'est remonté. Avant on était plutôt 4.000 [0,85€] et quelques donc là il y a eu, y a eu un travail de fait pour l'augmentation mais voilà, après ça reste quand même bas. Enfin moi je vois parce que comme je suis à l'APE, à l'école française de de d'Antsirabe. Je vois que le le tarif horaire est quand même plus élevé au collège, mais ça, c'est un autre débat. Après du coup (audio haché incompréhensible). Enfin je sais pas s'ils ont vraiment eu une formation, tu vois c'est c'est ça qui est pas très, très clair. Je sais que là il y a ma binôme qui du coup est super et qui a bossé avec moi là, sur le projet Socolait. Je sais que y a une personne qui avait déjà fait des cours de français par le théâtre aussi, je sais que pour un projet aussi d'une entreprise d'Antsirabe, y a 3 personnes dont ma binôme là donc ça fait 2 autres en fait si tu veux qui ont fait du FOS. Euh, mais tu vois, c'était ça, c'est c'est, c'est pas en fait, c'est pas très clair, mais c'est plus parce que peut-être que j'ai peut être pas été aux réunions non plus, mais bah je pourrais pas te dire forcément le le nombre, je je sais que quand c'est les tu vois ce sont les premiers cours souvent, c'est moi qui intervient parce que dans l'entreprise, enfin c'est, c'est bête à dire, mais ils sont contents d'avoir une native hein donc donc voilà.

00:08:52 C.B.

Bien sûr.

00:08:54 P.

Mais on doit peut-être être 5, mais je pense que c'est Antoine qui qui qui arrivera à répondre à cette question.

00:09:00 C.B.

Ouais ouais, pas pas de souci, c'était voilà... Enfin je voulais avoir un peu ton ton, ton idée par rapport à ça parce que du coup en fait voilà toi, ce que tu fais le plus c'est aussi enfin peut-être pas le plus mais enfin si enfin j'ai c'est-ce que j'ai l'impression que tu tu es aussi du coup formatrice de formateur. Enfin formatrice d'enseignants, et donc cette activité-là, elle t'amène à à t'éloigner régulièrement de d'Antsirabe parce que tu intervies sur l'ensemble des Alliances de Madagascar, c'est ça ?

00:09:37 P.

C'est ça. Alors ça, c'est c'est assez nouveau si tu veux, moi, bon, quand je suis arrivée ici déjà je voulais enfin, voilà, je vous je voulais faire un métier en plus de la traduction qui me permet d'avoir un contact avec la population locale. Et c'est vrai que le FLE, c'est quelque chose que j'ai découvert grâce à un prof en 2006. J'avais fait une mini-expérience quand j'avais fait un stage au Maroc de traduction et j'avais donné quelques cours et j'avais trouvé ça sympa parce qu'il y avait des femmes berbères avec nous. Et puis après, j'ai redécouvert ce monde-là quand on est arrivé en Tanzanie en 2012. Donc j'avais vraiment envie de faire ça et et quand je suis arrivée en 2019, donc j'ai j'ai dit à Antoine que j'aimerais me me former. Et puis il m'a dit oui forme toi et en même temps enseigne. Comme ça, tu fais les 2 en même temps. Je me suis beaucoup posée de questions par rapport à est-ce que je fais un DAEFLE, est-ce que je fais un un DU, est-ce que je fais un Master FLE, quoi ? Et tout ça ? Donc il m'a dit déjà enseigne, tu verras, si ça te plaît. Et puis rapidement, je me suis rendu compte que c'était surtout le FOS qui me plaisait et surtout qui correspondait. Parce que, enfin qui me correspondait à moi et qui pourrait beaucoup apporter nos apprenants, parce que moi je viens du monde de l'entreprise, tu vois j'ai fondé mon entreprise, j'ai bossé dans des entreprises, donc je peux comprendre les attentes, les besoins. Voilà, je peux réajuster. Un chiffre d'affaires, ça me parle quoi, oui.

Ça m'a plu et rapidement, j'avais demandé à Antoine, je voulais passer formatrice de formateurs et puis en fait, au début, c'est mes cours qui étaient envoyés, mais moi, ça me plaisait moyen parce que bon, c'est très bien d'envoyer ses cours, mais ça fait pas tout quoi. Et en fait c'est Alice hein vraiment qui m'a donné cette chance-là parce que moi j'avais demandé à Antoine et bon voilà, après il a d'autres occupations aussi hein, mais là où j'ai vraiment pu, si tu veux faire ce boulot-là de formateur de formateurs qui me plaît énormément et d'accompagnement soit des équipes et tout, c'est vraiment grâce à Alice parce que voilà, elle avait le projet. Voilà elle savait que je venais du monde, plutôt des relations internationales. J'ai fait une école de de traduction relations internationales, donc tu vois le

monde de la diplomatie, ça me parlait et donc elle m'a mis sur ce projet-là où du coup j'ai pu faire bah de la formation et de la coordination tu vois avec 5 Alliances pour le le projet MAE.

00:11:58 C.B.

OK.

00:11:59 P.

Non, du coup, là, à partir de là tu vois, j'ai dû faire la formation sur les cours en ligne et c'est vraiment bah que récemment en fait hein ça c'est une petite année où où je je suis amenée à comme ça à partir et et à former les formateurs. Donc suite au MAE comme ça a été un succès, euh elle m'a demandé de créer un cours pour les cours en ligne. Donc je l'ai fait à Diego et je devais le faire à Tulear en fait. Bon Ben là, j'avais un rythme de dingue et au bout d'un moment, c'est mon corps qui a lâché, hein. J'avais plus de voix. J'ai eu une extinction de voix, après j'étais crevée et à Tuléar, malheureusement, y avait que 4 personnes inscrites donc voilà, j'ai proposé à Alice de repousser parce que je me suis dit, je vais pas aller dépenser de l'argent et tout ça pour 4 gentils formateurs, c'est pas assez, donc on l'a repoussé à fin août. La formation voilà, mais elle va se faire, hein. Y a pas de souci. Et puis après elle m'a demandé aussi par rapport à tout ce que j'avais fait sur le FOS et ça m'a fait plaisir qu'au moins ça a permis de former les gens sur les cours qu'on avait distribués à droite à gauche par exemple.

Tu vois, il y a il y a une fille de Sambava qui m'a dit ben oui, on a eu ces cours de la Star de 2019. Ouais mais tu vois c'est pas la même chose d'expliquer comment t'as fait ta démarche didactique et tout ça. Du coup, ben voilà (audio incompréhensible)... De pouvoir faire ça dernièrement et c'est quelque chose à faire à Antsirabe. J'aimerais plus accompagner les équipes, tu vois ce que j'ai appris, y a pas forcément une communication plus claire mais après moi je suis consultant donc on m'appelle plus pour intervenir ponctuellement donc après c'est normal aussi que je sois pas au courant de tout. Mais tu vois, quand j'ai su, quand on a étudié euh tu vois la, les les les TDR et que je me suis rendu compte qu'il y avait des choses bah que voilà, j'aurais pu partager tout ça avec les les, les professeurs, je trouvais ça dommage qu'on ne m'ait pas sollicitée. Voilà mais ça ouais c'est c'est, c'est du travail, on va dire interne hein c'est pas bien grave, mais voilà donc ça c'est c'est vraiment récemment hein j'ai commencé à faire ça et et c'est là que ça me plaît parce que l'idée, c'est de de faire évoluer tout le monde quoi.

00:14:21 C.B.

D'accord, et quand tu quand tu rencontres en fait justement des des enseignants pour les former au FOS et cetera. Les enseignants que tu croises, est-ce que tu en croises qui ont justement eu aussi une expérience professionnelle autre que l'enseignement ou c'est un peu toujours le même profil que que tu vois et bon bah c'est des enseignants de français qui se forment à une spécialité, on va dire mais mais qui viennent voilà du monde de l'enseignement au départ ?

00:14:58 P.

(réflexion de quelques secondes) Ouais bah plutôt du monde de l'enseignement hein.

00:15:02 C.B.

D'accord, OK.

00:15:06 P.

C'est vrai que ça serait bien d'avoir des gens qui viennent un peu comme moi, du monde, plutôt professionnel, mais bon après quand tu viens du monde professionnel, j'ai j'ai dû me former. Moi j'avais jamais fait de séquences de cours. Enfin, j'avais jamais créé quoi de de ces de séances, de séquence. Tout ça, ça me parlait pas du tout. Après moi ce que j'ai fait, que j'ai fait le Mooc de Cavilam Enseigner le français pro euh non je crois que c'est pas ça. Je crois que c'est FLE le Français, langue étrangère, parcours avancé.

00:15:20 C.B.

D'accord

00:15:22 P.

Donc j'ai fait ça. Et c'est vrai que ça m'a vraiment appris voilà à construire une séquence. Après le fait de venir du monde de l'entreprise, ben pour trouver des documents authentiques, c'est un peu plus facile quoi. Mais c'est pas impossible aussi quand tu es enseignant. C'est-à-dire en revanche, il faut aller à la pêche aux infos et aux documents au sein de notre entreprise. Le problème, c'est ce qu'on disait, c'est aller récupérer les documents authentiques et puis après et bien en créer un document de cours.

00:16:09 C.B.

Hum, d'accord, et quand tu intervies sur des formations (chevauchement)

00:16:14 P.

(chevauchement) Ça je sais pas

00:16:15 C.B.

Vas-y, vas-y, dis

00:16:18 P.

Non, je ne sais pas s'ils le font pour les documents authentiques. Après ce qui est très compliqué mais c'est tout ce que je leur avais dit c'est qu'il faut que l'entreprise joue le jeu.

00:16:26 C.B.

Oui

00:16:29 P.

Mais après, tout dépend aussi qui négocie. Tu vois parce que moi j'ai eu pendant la formation, des gens qui m'ont dit Bah voilà, c'était l'Alliance de Majunga euh qui disait Ben on arrivait en cours et puis en fait on se rendait compte que ce qui avait été prévu ne correspondait pas du tout aux stagiaires. Ça ne correspondait pas, c'est pas du tout ce qu'ils faisaient donc tu vois c'est c'est dommage mais ça ça veut dire que le travail en amont n'a pas été fait mais ça ce travail-là c'est pas au professeur de le faire. C'est le directeur ou coordinateur et ou coordinateur pédagogique et puis après c'est vraiment s'asseoir à table. Et puis bon il y a des étapes. Pareil, tu as les 5 étapes dans le FOS qui sont importantes, mais même nous, on se disait avec Antoine, on ne sait pas tout. Normalement tu as aussi l'étape où tu vas aller sur place, interviewer les gens, les enregistrer, tu vois, voir le type de de fautes qu'ils vont faire. Tu vois le type de communication. Est-ce que c'est plutôt à l'oral ? Est-ce que c'est plutôt des présentations de réunion ? Est-ce que c'est plutôt de la correspondance e-mail enfin tu vois tout ça quoi.

00:17:42 C.B.

Ouais, ça c'est quand c'est le monde idéal... et que t'as du temps pour préparer ta formation.

00:17:46 P.

(rires) C'est ça ! Mais après, si tu veux vraiment être dans une démarche qualité pourquoi pas le mettre en place ?! C'est, c'est quelque chose (interruption)

Ah, est-ce que je peux te rappeler ? Parce que là, j'ai un coup de fil urgent.

00:18:04 C.B.

Vas-y, vas-y, vas-y. Bien-sûr. Pas de souci.

00:18:05 P.

A tout' désolée hein!

00:18:08 C.B.

Je t'en prie.

(Reprise de l'entretien)

00:18:09 C.B.

Alors... donc toi en gros si je comprends bien finalement, t'es aussi bien mandatée par bah par ton Alliance de rattachement que par l'ambassade, via Alice pour mener des actions de formation au final... de formation, de donner des cours même ?

00:18:29 P.

En fait, c'est pour répondre tu vois à des besoins. Bon là, typiquement c'était vraiment avec le le MAE où ils étaient euh... Ça impliquait pardon plusieurs Alliances, donc voilà moi du coup elle m'avait donné ce rôle-là parce que voilà, je pense qu'elle savait aussi que j'étais réactive, que que que ça me dit, que ça me faisait plaisir. Enfin, c'est vraiment quelque chose qui qui m'intéressait et et et du coup, c'était un un bon défi à relever donc donc voilà, ça c'est ça s'est fait comme ça finalement, et... Je sais pas si t'as vu mes derniers messages WhatsApp, je te laisse peut-être les lire comme j'ai du monde autour...

00:19:22 C.B.

Ah alors, attends... Ah oui. Non, j'ai pas lu. (silence pendant le temps de lecture des messages) Ah ok !!! (rires) D'accord.

00:19:33 P.

Alors voilà, mais comme j'ai pas mal de monde, je peux pas ça trop dire donc en fait ça faisait partie aussi. Voilà, moi c'est, c'est un peu ce que tu veux, mon mon objectif. Enfin, c'était mon objectif à, à moyen terme, on va dire donc c'est pour, c'est pour ça aussi que je me suis lancée dans l'enseignement, dans la formation de formateur. Et puis ça me permettait aussi de de voir et d'interagir avec le le réseau.

00:19:57 C.B.

D'accord. Oui

00:19:59 P.

Donc c'était vraiment mon mon objectif et puis en même temps tu vois, ça répondait à un besoin de l'ambassade, donc du coup ça c'est fait comme ça. Et puis il y a un besoin de formation dans le réseau puisqu'on est bah voilà y a... C'est vraiment la transition numérique donc hop ! Bam ! Comme on avait fait ce projet-là c'est pour ça qu'Alice m'a demandé de de de créer ce ce cours-là pour les cours en ligne. Tu vois pour accompagner tout ça. Donc moi ça m'intéresse tu vois d'interagir avec le réseau et et donc donc voilà. Donc ça c'est ça s'est fait comme ça, hein, ça s'est fait petit à petit.

00:20:36 C.B.

Et est-ce que tu as l'impression (chevauchement)

P. (chevauchement) Est-ce que tu m'entends ?

C.B. Oui, oui, moi je je t'entends bien.

00:20:41 P.

Oui, c'est bon, ça a coupé.

00:20:42 C.B.

D'accord, y a pas de souci je t'entends en fait. Ce que je me demandais, c'est parce que du coup bon je vois qu'il y a une dynamique de bah justement de de répandre la pratique du FOS, de développer ça dans un certain nombre d'Alliances qui peuvent avoir justement bah des une clientèle, hein. Parlons avec des mots... C'est l'entreprise hein au final et du coup bon le fait qu'Alice soit en fin de mission, je crois que le Cocac aussi ou enfin je sais plus trop si j'ai bien suivi mais y a d'accord y a quand même une une dynamique qui a été un petit peu lancée.

00:21:02 P.

Ouais, c'est ça. Oui, oui, oui.

00:21:22 C.B.

On peut imaginer que ça, ça, ça va se poursuivre quand même. Enfin, c'est une nouvelle, on va dire, c'est une nouvelle activité vraiment à développer davantage à Madagascar enfin, c'est la chose que je vois de mon point de vue.

00:21:36 P.

Ouais bah on est on espère, on sait, on sait pas du tout qui on va avoir. Voilà, on est tous d'ailleurs à attendre hein, ça c'est sûr.

00:21:44 P.

Parce qu'Alice a énormément fait pour le réseau, le Cocac aussi. Donc voilà ça c'est vraiment une inconnue. Après, si tu veux ce qu'il faut savoir, c'est que les Alliances, elles ont de moins en moins de subventions, donc il faut qu'elles puissent dégager, s'autofinancer en fait. Et la pédagogie, c'est là où l'Alliance peut le faire, le plus d'argent. Et le FOS c'est ce qui est le plus bankable en fait, donc par rapport aux cours FLE bah voilà, c'est, c'est pour ça que y a y a cette volonté-là de de faire plus de FOS mais tu peux pas faire du FOS comme ça parce que comme on disait, c'est ce que je disais aussi à la formation, c'est que t'as quand même bah les étapes à respecter parce que tu peux te retrouver... Voilà, c'était un cours de d'un client, d'une entreprise, mais en fait finalement, ça correspond pas du tout...

Ce qui va faire marcher le truc et moi c'est c'est vraiment aussi mon credo c'est les résultats. Ben moi je suis vraiment hyper orientée résultats. Je veux qu'à la fin de la formation et ben au bout de 40 h, voilà ces objectifs soient remplis et que si c'était, par exemple comme c'était le cas-là sur le cours qui se terminait la semaine dernière, voilà, nous on veut qu'il y ait une une synergie qu'il ait une bonne cohésion d'équipe. On veut que nos apprenants soient plus à l'aise dans la prise de parole en public. Ben voilà, on va mettre le paquet pour que ça se voit et là tu vas au match impro le plus bon compliment, c'était de que le manager dit, hein, j'ai pas reconnu mes employés, mais c'est super, mais il faut rester comme ça, même au travail.

Tu vois c'est c'est, c'est ça quoi, mais il faut que... là ça demande beaucoup de boulot. C'est pour ça que on disait les cours FOS, c'est un investissement de du professeur vraiment et du coup, c'est pour ça aussi que financièrement ça pose un problème tu vois, moi je sais, j'avais pas, je le savais pas que dans certaines Alliances, les cours FOS sont payés au même prix que les cours FLE alors que ça demande pas du tout le même investissement pour le l'enseignant quoi.

00:23:47 C.B.

Ouais. Et du coup, ça me me faisait penser aussi à un truc, c'est qu'en termes de formation par exemple, l'action qui a été menée au séminaire chez vous à Antsirabe, c'est, c'est bien, mais si c'est pas suivi d'autres piqûres de rappel, ben en fait ça va peut-être pas révolutionner les Alliances à moyen terme.

00:24:12 P.

Non, il faut que ça perdure. C'est sûr. D'ailleurs je sais pas du tout parce que tu vois par exemple, je sais qu'Alice était censée envoyer un mail mais moi on m'a pas demandé mes cours mais il faut absolument qu'on le fasse, c'est-à-dire que il faudrait que je je finalement je n'ai pas du tout le temps-là de de faire le rapport parce que là du coup, c'est un peu chamboulé, mais il faudrait vraiment que je puisse envoyer tu vois, les exemples de cours, enfin mes mes, mon PowerPoint aux participants-là qui ont qui ont participé. Là ça va être un petit peu mort, mais il faudrait que ça soit fait cet été pour qu'ils puissent voir en septembre et après, bah c'est un petit peu le travail euh. Bah c'est vrai que Antoine finalement il a bon sans se lancer des fleurs il a eu cette chance. Il a eu Steph' à la médiathèque et moi aux cours FOS. Donc, tu vois la médiathèque ? Typiquement eux ils sont coordinateurs et ils ont un fonds. Et du coup, elle a elle a voyagé aussi, elle est intervenue dans les Alliances pour bah donner des trucs clés en main. Mais même si tu donnes tout, les activités, que tu donnes même un classeur avec tout découpé, tout ça. Bah en fait... Mais moi, c'est mon, c'est mon credo, mais c'est pour ça qu'il faudrait passer du temps dans chaque Alliance. C'est faire, faire faire et laisser faire. Et si tu, si t'es pas derrière, tu vois c'est compliqué quoi. Donc moi c'est pour ça que moi c'est ma volonté de le faire avec voilà donc moi on va dire dans mon projet à court terme. Si je suis prise, ma volonté, c'est vraiment ça, c'est accompagner des équipes ici, bien comprendre qui bah voilà a des, enfin, est prédisposé à faire des cours FOS. Voilà qu'est-ce qu'ils peuvent apporter et puis faire un vraiment, un coaching suivi pour répondre aux besoins des clients d'Antsirabe. Mais typiquement, il faudrait que ça soit fait après tu vois comme fait Steph' des audits dans toutes les médiathèques, voilà, il faudrait faire des audits dans toutes les Alliances. Moi, j'ai déjà vu là un petit peu là les formateurs des différentes Alliances lors du séminaire. Mais du coup, ça serait intéressant de faire faire, ouais, des formations de de même, de venir en cours et puis... Ouais, à voir s'il y a le budget. Ça sera intéressant.

00:26:26 C.B.

Ouais c'est ça en fait, t'as déjà plein d'idées !

00:26:29 P.

C'est ça.

00:26:32 C.B.

Il faut voir la suite. Bon écoute, je te remercie beaucoup pour ton temps qui, je sais est très très très contraint et et puis bah je je croise les doigts pour toi, j'espère que ça va aboutir sur quelque chose voilà qui te fait envie et qui sera la bonne réponse pour toi.

00:26:42 P.

Pas de soucis, je t'en prie. Ben écoute, on va voir, on est 4.

00:26:55 C.B.

Ah, vous êtes 4 d'accord, en plus tu sais que tu es dans la short list, ok !

00:27:00 P.

Ben ouais c'est ça. Je ne sais pas combien on était au début. Après ce week-end, on était 7 et après 4.

00:27:07 C.B.

D'accord. Et tu vas avoir une réponse rapidement aussi j'imagine parce qu'après il faut s'organiser quoi ?

00:27:20 P.

J'espère oui et on verra.

00:27:24 P.

Voilà, de toute façon, on va tout donner. J'aimerais bien que ça marche parce que j'ai envie de passer un petit peu la la la, la 2nde, voire la 5e, (rires) mais après moi ce que je disais à Alice mais bon enfin, encore une fois ça sera à voir avec son successeur mais il y a beaucoup de choses à faire quand même pour le réseau et et avec l'ambassade, je je sais que le projet MAE va continuer avec plus de d'argent donc ça c'est c'est top puis après normalement y a d'autres projets qui vont voir le jour, donc bon...

00:27:57 C.B.

À suivre.

00:27:57 P.

A voir, à voir tout ça, mais c'est sûr que bah là, tu vois par exemple, typiquement, je je sais pas comment ça peut être fait parce que si c'est toi qui peut le faire que Alice, elle est quand même bien sous l'eau. Puis surtout que là, elle est vraiment en partance. Donc je sais pas, là tu vois. C'est vrai qu'en rediscutant là sur les les cours FOS et des des formateurs, là qu'ont

suivi le le séminaire, il faudrait quand même qu'ils puissent avoir les éléments. Tu vois, il faudrait qu'ils puissent normalement, il y avait Mangiante aussi qui avait dit qu'il pourrait envoyer son... des documents de son intervention.

00:28:29 C.B.

Ouais, son powerpoint tout à fait.

00:28:32 P.

Je sais pas si c'est toi qui pourrais l'envoyer ou pas ?

00:28:34 C.B.

Mais j'ai même pas les adresses email en fait. J'ai j'ai j'ai même pas les adresses e-mail des participants, je sais qu'ils ont émarginé et qu'ils ont donné leur e-mail mais je n'ai pas ces listes.

00:28:46 P.

Ça aurait été sympa ouais. Bon après ils ont reçu la photo, mais au moins les cours et que je puisse...

00:29:09 C.B.

Oui ben oui, oui. Qu'il y ait une base écrite supplémentaire à leur prise de notes, parce que bah des fois tu tu prends pas tout. C'est sûr que ce serait plus enrichissant de de de finir, justement, ouais en transmettant...

00:29:25 P.

Ouais, puis en fait non mais faudrait que je le fasse enfin, il faudrait que je vois avec Alice pour récupérer l'adresse ou même avec Antoine mais tu vois par exemple, de préparer les séquences de cours ou je leur file tout en PDF. Certains cours sur la la gestion du stress sur tu vois typiquement enfin les virelangues. Enfin de 2-3 petites choses, qui peuvent mettre en place facilement. Donc il faut, il faut que je fasse ça. Je vais essayer de faire ça là avant de partir. Bah je vais voir. Mais ça serait bien qu'ils puissent avoir ça, tu vois au moins une trace, une trace écrite, quoi.

00:30:01 C.B.

Ouais tout à fait, tu as raison.

00:30:02 P.

Mais je pense que Antoine doit avoir les mails.

00:30:05 C.B.

Ben je sais que ça été récolté en fait. J'ai le souvenir de voir passer des adresses e-mail sur une feuille d'émargement et mais moi, je les ai pas récupérées ces feuilles-là. Et du coup je me demande même si c'est pas ta collègue Hasina à Antsirabe, dans son module qui faisait émarger avec l'adresse ?

00:30:37 P.

Attends juste 2 secondes Claire. Excuse-moi. Excuse-moi, c'est la nounou.

00:30:40 C.B.

Non, non, mais pas de souci.

00:30:42 P.

Non mais t'inquiète, je suis multitâche. Mais je vais demander à...

Fin de l'enregistrement

Annexe 2

Transcription AINTSOA

29/06/2022

00:00:01 C.B.

Voilà, j'ai posé mon téléphone ici comme ça il enregistre tout. Alors, est-ce que tu peux me dire depuis combien de temps tu es en poste ici, à l'Alliance ?

00:00:15 A.

Alors je suis à l'Alliance, ça va faire bientôt 20 ans. J'ai commencé en enseignante et puis je j'ai pris la responsabilité de la coordination pédagogique et puis, depuis 2007, je suis la cheffe du département.

00:00:40 C.B.

D'accord. Cheffe de département, est-ce que ça correspond au poste de directrice des cours que je vois dans certaines Alliances ? C'est la même chose ?

00:00:48 A.

C'est l'équivalent, voilà.

00:00:49 C.B.

OK, d'accord, et qu'est-ce que tu... Quel a été ton parcours avant d'arriver à l'Alliance en fait et de commencer à enseigner ?

00:00:59 A.

Ah, ça, c'est une bonne question. Donc avant de d'intégrer l'Alliance française, j'ai j'ai un parcours assez atypique, hein, puisque j'étais pas du tout dans l'enseignement. J'étais comment va dire ça ça ? Dans le secteur tertiaire, tout ce qui est commercial. J'ai commencé à à travailler en tant qu'agent commercial puis en tant que assistante de direction donc c'est c'est c'est là que j'ai... J'ai eu beaucoup de comment dire ça ? Beaucoup d'expérience dans l'assistanat de direction. Et puis j'ai également eu un poste comme agent de référencement au moment où l'internet, internet à à commencer à exister à Madagascar. Je viens un peu de tout en fait.

00:02:09 C.B.

Donc on peut même dire, si on bascule tout de suite sur le l'activité du du français sur objectifs spécifiques, c'est que toi, en venant en plus du du milieu bah professionnel quoi, comme tu le dis tertiaire etc. euh t'as une, t'as une bonne idée de quels sont les les besoins et les attentes en plus, d'accord ? Bon, on va y retourner. Après je suis mon chemin de questions. Alors sur ta fiche de poste actuelle, est-ce que tu pourrais me me résumer tes principales missions ?

00:02:30 A.

Alors mes principales missions c'est ... se résument en 3 parties. Veiller au bon déroulement des cours. Tout ce qui est l'organisation et tout ça. Veiller au bon déroulement des examens, des certifications... et puis assurer un service d'appui à la gestion centrale.

00:03:11 C.B.

Des Delf-Dalf, tout ça ?

00:03:14 A.

C'est ça mes missions principales. Donc il faut que les cours marchent bien. Il faut que les examens se passent comme il faut en suivant les les différentes normes et recommandations de la charte en tant que (bruit de fond – mots incompréhensibles).

00:03:32 C.B.

Aujourd'hui, tu n'as plus le temps d'enseigner ? Tu ne fais plus d'heures d'enseignement en fait ?

00:03:38 A.

Sauf pour la formation des enseignants.

00:03:40 C.B.

Oui, oui, tu formes encore donc.

00:03:47 A.

Ah oui, je dois garder un pied dans l'enseignement en fait. De temps en temps. Et il faut que j'assure des cours.

00:03:58 C.B.

Tu fais des remplacements, c'est ça ? Des SOS ? (rires)

00:04:02 A.

Je vais tenir, il faut que je tienne un cours de temps en temps, d'accord ? Au moins une fois par an.

00:04:06 C.B.

OK. D'accord, et alors Il y a aussi un poste de coordinatrice pédagogique ici. Est-ce que tu peux me dire ce que Tantely elle fait ? C'est quoi ses missions ?

00:04:18 A.

Alors Tantely, elle... Nous, on est dans l'organisation, dans tout ce qui est administratif et tout ça. Elle, elle est plutôt dans la pédagogie et le suivi des enseignants, RH prof en fait. Et puis la qualité de assurer veiller à la qualité de de nos prestations d'enseignement, d'accord ?

00:04:48 C.B.

Et alors ? Elle intervient avec ton service pour tout ce qui est, on va dire les cours généraux ? Et elle intervient aussi avec le service formation professionnelle ou pas du tout ?

00:05:00 A.

Si, parce qu'en fait nous, on a des cours, on offre donc des cours et dès que c'est rempli, dès qu'on ouvre les cours, on lui demande des enseignants pour assurer le cours. Voilà le l'articulation entre les 2 services. Comme ici, il y a des conventions signées pour ça et pour l'identification des enseignants, c'est elle. Même chose pour les examens par exemple. Je fais le planning et avec elle, c'est tel, tel tel tel tel examinateur. Voilà.

00:05:43 C.B.

D'accord, OK.

00:05:44 A.

Pour les cours particuliers, c'est pareil. Pour les tests, c'est pareil.

00:05:48 C.B.

D'accord, OK. Et y a combien d'enseignants à peu près à l'Alliance ?

00:05:53 A.

84. Plus ou moins. Mais c'est le recensement récent donc.

00:06:04 C.B.

D'accord y en a qu'on voit tous les jours et puis il y en a qu'on voit une fois de temps en temps, c'est ça sur les 84 ? D'accord. Alors maintenant on va en venir à justement à l'existence de 2 services séparés. Alors si j'ai bien compris il y a 3 ans, le service de formation professionnelle, c'était pas une entité à part entière et du coup, tout était géré ici. Euh comment ça se passait ? Et qu'est-ce qui a fait que, justement, ça aboutit à la création d'un autre service ?

00:06:41 A.

La création d'un autre service, c'est la direction générale qui qui a pris cette décision-là. Euh c'est surtout par rapport à l'évolution de des activités concernant donc la formation professionnelle. Donc ils ont trouvé que ça méritait d'être d'être indépendant pour pour que moi je me concentre dans la dans la réflexion sur comment, comment promouvoir les cours et les examens. Et puis pour que le service de formation professionnelle puisse grandir indépendamment quand il intervient.

00:07:42 C.B.

Est-ce que... en fait ça prenait... C'est une activité qui prenait de l'ampleur, petit à petit et du coup ça mobilisait beaucoup de ressources au sein de ton service aussi ? C'est ça ?

00:07:53 A.

C'est pareil pour la coordination pédagogique.

00:07:56 C.B.

Oui, alors ça, c'est tout nouveau aussi ? Ou enfin non, ça, ça fait, ça fait combien de temps ?

00:08:00 A.

C'est c'est, c'est tout nouveau. Ça fait 1 an.

00:08:04 C.B.

D'accord, oui, OK, d'accord.

00:08:09 A.

Comme ça Tantely elle se concentre sur tout ce qui est [mot incompréhensible] prof et assurer la qualité des des de, des activités d'enseignement. Et moi, je suis dans l'organisation, dans la promotion et le développement des de l'offre de cours.

00:08:29 C.B.

Mais est-ce que avant, avant y a un an, c'est toi qui avais aussi ce rôle de coordination pédagogique ?

00:08:36 A.

Non, non, non. Je, je je chapeautais.

00:08:40 C.B.

D'accord, OK et alors j'ai une petite question pour comprendre quelque chose, donc ce que j'ai compris c'est que quand c'est une entreprise qui paye, c'est forcément, la demande est forcément traitée par la formation professionnelle, mais ici par exemple le le module Parler en public que tu m'avais proposé de faire, ça se rapproche de, c'est du FOU, avec un public d'étudiants ? Mais du coup en fait, ce que je voudrais comprendre, c'est... Bon le FOU, c'est FOS pour l'université. Pourquoi c'est ce service qui traite ce cours et pas celui de la formation professionnelle qui fait du français sur objectifs spécifiques ? Pourquoi la formation pro ne traite pas ce cours ? Parce qu'il est pas ouvert en permanence ? Enfin, comment vous vous êtes réparti les activités ?

00:09:40 A.

En fait quand ce sont des inscriptions individuelles, c'est chez nous. Quand ce sont des inscriptions regroupées, payées par une association, une institution, une entreprise, donc c'est la, c'est la formation professionnelle parce que il faut une convention.

00:09:58 C.B.

D'accord.

00:10:00 A.

Voilà. Mais dès que ce sont des inscriptions individuelles donc c'est chez nous, y a même des des des entreprises qui inscrivent leurs employés en cours (mots incompréhensible). Aussi, donc si c'est l'entreprise qui paye euh c'est...

00:10:18 C.B.

D'accord, ça va être traité par le service de Andry mais finalement, les les, les employés vont venir suivre des cours réguliers ?

00:10:27 A.

Oui, si c'est pas pour un groupe spécifique voilà.

00:10:31 C.B.

Oui, parce que moi ce que je fais en ce moment comme cours, en fait, c'est, c'est pour un couple, c'est payé par l'entreprise du mari, voilà, mais c'est du c'est FLE en fait pour le moment ce que je fais. C'est pas encore du FOS, mais du coup c'est quand même traité par-là (je montre le bureau de la formation professionnelle) parce que c'est l'entreprise qui a inscrit les apprenants.

00:10:51 A.

Oui mais ça entre dans ce qui est objectifs spécifiques dès que c'est pas un programme préétabli. Même, il y a des des cours particuliers qui sont payés par les entreprises, donc ils sont gérés par par le service de formation professionnelle.

00:11:21 C.B.

Ok. Bon, c'était pas très clair dans ma tête, mais pour vous c'est clair en tout cas. (rires)

00:11:26 A.

Pour nous c'est clair !

00:11:28 C.B.

D'accord, OK bon, je te remercie, tu vois [enregistrement coupé].

Annexe 3

Transcription ANTOINE

20/06/2022

00:00:00 C.B.

C'est parti déjà, est-ce que tu peux me dire, enfin me confirmer que toi t'es en poste à l'Alliance d'Antsirabe depuis 4 ans, c'est ça ?

00:00:08 A.

Ouais, septembre 2018.

00:00:09 C.B.

D'accord, c'était ton ta première direction d'Alliance où t'en as déjà eu avant ?

00:00:16 A.

Nan, première direction.

00:00:18 C.B.

D'accord, et est-ce que tu peux me résumer tes principales missions sur ta fiche de poste ?

00:00:24 A.

Euh sur ma fiche de poste, je pourrais te l'envoyer à la limite, euh, parce que là on vient de faire un recrutement donc, euh, d'ailleurs elle est sur le site, euh, de l'Alliance. La, tu l'as vu passer, non, l'offre pour mon remplacement ?

00:00:40 C.B.

Non, non. Elle est sur le site de ton Alliance ?

00:00:44 A.

On a partagé sur la page Facebook et laissé sur alliancefrançaise.mg. Je sais pas si elle a été retirée mais euh, bon c'est un peu... Donc euh bah euh.

00:00:59 C.B.

Mais je vais regarder je, je chercherai, t'embête pas, ça ça va aller. Ce que je voulais savoir en fait, c'est s'il y avait euh l'activité justement du développement du du FOS qui était mentionnée, ou si c'est, c'est quelque chose qui est arrivé en cours de mission, euh...

00:01:16 A.

Euh, alors c'est une bonne question. Y'a, y'a, y'a, dans le dans la fiche de poste y a développé l'enseignement et les certifications. Voilà ça c'est sûr. Donc dans les dans l'enseignement évidemment, y'a les cours de, de FOS. Enfin les cours, les cours qu'on appelle les cours conventionnés ou les conventions de formation etc.

00:01:36 C.B.

D'accord.

00:01:38 A.

Euh pour en entreprise, donc euh il faudrait voir si dans la nouvelle fiche de poste, je me rappelle plus là comme ça. Euh, je suis pas devant mon ordi, j'y serai dans 2 minutes. Mais euh, c'est une bonne question, est-ce que dans la nouvelle fiche de poste ils ont mis expressément, développement des conventions, etc. ? Une autre question, ça par contre c'est plutôt quelque chose qui va dans la fiche de poste d'Alice à mon avis, développement des conventions nationales et nous ça c'est plutôt développement des conventions locales, quoi.

00:02:09 C.B.

D'accord, OK, d'accord, euh, dans ton Alliance là à Antsirabe, t'as combien d'enseignants à peu près ?

00:02:18 A.

Ben plus ou moins actifs, j'en ai 20 à peu près.

00:02:22 C.B.

D'accord et t'en as combien qui sont positionnés justement sur ces cours de de FOS de enfin voilà en entreprise ?

00:02:32 A.

Hum, alors, il y a 2 manières de répondre à ça, euh. Y en a certains à qui on pense en premier quand on pense cours FOS. Parce que ils ont plus la mentalité ou les capacités, euh les compétences pour le faire. Euh, il y en a qui le font euh, un peu, j'avais pas dire par défaut, mais c'est parce que des fois euh, si en fait euh, on est au niveau de la disponibilité que nous

demande l'entreprise et à laquelle on doit en général s'adapter, euh, la personne qu'on aurait bien aimé placer, positionner est pas disponible donc du coup on prend quelqu'un qui est disponible et qui a pas forcément les, est pas forcément le plus compétent sur ce type de cours-là. Et des fois ça nous, d'ailleurs ça nous joue des tours, euh, d'ailleurs je pense à un exemple très très récent. Euh, donc en fait, euh, tout le monde n'est pas, euh. Tout le monde, si tu veux est potentiellement positionnable sur des cours euh FOS. Mais dans la réalité, on a on est, y'a y'a une petite fiche que moi et ma coordinatrice on connaît, entre guillemets, euh, qui dedans, qui voilà... Et donc la ré la réponse à cette question que tu m'as posée tout à l'heure, ça serait, euh, entre allez, je vais dire, euh (Mots incompréhensibles. Il semble nommer des gens) Ouais, j'en ai une petite dizaine. Allez, maxi dix même, maxi dix.

00:04:09 C.B.

OK. D'accord et toi, dans ton Alliance au niveau de ton, du chiffre d'affaires, euh, les cours justement en entreprise, euh, ça représente euh une grosse proportion de chiffre d'affaires ou pas?

00:04:24 A.

Euh, alors ça c'est pareil que je pourrais te de, je pourrais te dire dans quelques minutes quand je serai devant mon ordi. Euh, mais oui, c'est pas c'est pas négligeable, ça c'est sûr. Et deuxièmement ça augmente, euh attends. Tu me laisses 2 secondes ?

00:04:41 C.B.

Vas-y, vas-y

00:04:51 A.

Oui, ça augmente et c'est une partie non négligeable. Alors, mais je te donnerai le chiffre tout à l'heure, euh, quand je serais devant mes états financiers, euh. Donc t'as les conventions nationales, les conventions locales et après t'as un truc qui est entre les 2 en ce moment. Qui est ni l'un ni l'autre, c'est un peu bizarre, c'est des conventions. Enfin nous en tout cas à Antsirabe, je ne sais pas s'il y a d'autres Alliances qui le font. Euh je pense que oui, j'imagine. Mais en fait, c'est l'AFT qui squeeze Alice et qui nous envoie des des conventions parce que eux, ils reçoivent des demandes de site de d'entreprises dont le siège est à Tana.

00:05:40 C.B.

Ouais ?

00:05:41 A.

Et eux, ils peuvent pas évidemment tester la formation euh à Antsirabe. Il fut un temps où j'ai entendu /Bonjour/ il fut un temps où j'ai entendu que y a avait des profs de Tana qui descendaient sur Antsirabe pour faire des formations en entreprise.

00:05:56 C.B.

D'accord

00:05:57 A.

Mais ça, ça n'existe plus apparemment et tant mieux, euh. Donc, voilà, ça c'est des... Par exemple, là, on vient de former la CNAPS ou le COFRI et donc c'est des c'est des, c'est des choses qui avant étaient traités par Alice, dans le cadre d'une convention nationale. Et là maintenant c'est des conventions qui sont apportées, si tu veux, par euh, par Tana, mais donc qui se sert au passage, qui prend une petit com', mais je ne sais pas si cette com' va sur le compte appui réseau ou sur le compte de l'Alliance Française de Tana... mais on se doute évidemment de la réponse. Mais euh, voilà. Donc ça c'est encore un autre délire. Ça fait 2 ou 3 fois qu'on le fait, quoi, depuis que, depuis qu'ils sont brouillés. Voilà.

00:06:43 C.B.

D'accord et du coup ton interlocuteur pour ce genre de de de conventions qui vous arrivent comme ça en fait, c'est...

00:06:50 A.

Là, c'était Lalatiana, avant.

00:06:51 C.B.

Ah bah oui, d'accord. Donc bah vous ne savez pas qui ce sera la prochaine fois. D'accord. OK du coup toi, ce que tu vois c'est que c'est c'est une activité voilà tu m'as dit qui prend de l'ampleur et ...

00:07:04 A.

Ouais, et donc il y a les cours FMFP aussi. Enfin des cours FMFP, en fait c'est des cours conventionnés, c'est pas ça change pas grand chose au final. C'est plutôt la provenance de l'argent mais donc oui y a le le FMFP qui euh, prend en charge de plus en plus ici ce genre de formation, en fait. En fait, il y a un truc, y a eu une sorte de glissement, euh. Avant c'était donc pris par le budget formation pour les entreprises, les grosses entreprises en tout cas, ils

avaient un plan de formation, un budget formation. Et maintenant, ce qui se passe, c'est plutôt que, euh, d'ailleurs c'est je pense c'est le la DRH de la Socota qui m'avait dit ça ou le groupe Socota qui m'avait dit 'Bah nous en gros c'est simple, notre budget de formation, c'est le budget de la cotisation FMFP en fait. Voilà, point barre quoi. Parce que c'est (mot incompréhensible) quoi. Voilà c'est ça leur budget formation.

00:07:57 C.B.

D'accord, donc vous êtes après ça aussi impactés par les retards éventuels de traitement de dossiers, les les longueurs administratives comme y'a a Tana?

00:08:02 A.

Ouais, alors les grosses boîtes, grosses boîtes c'est pas trop chiant mais effectivement les petites ONG, ou les petites boites qui font une demande de dossier FMFP, euh, donc elles te demandent un devis pour la veille pour le lendemain parce qu'elles se sont rendu compte qu'il fallait ça dans le dossier et qu'elles l'ont pas eu. Donc ça j'ai eu le coup plusieurs fois donc nous on fait les devis, on les envoie, et ensuite ça met super longtemps. Euh, tu mets super longtemps à avoir la réponse. Et puis des fois donc euh, c'est un paiement en 2 fois le FMFP je crois, c'est 15-20% (mots incompréhensibles). Tu reçois (mots incompréhensibles) de de la somme, 50% même des fois. Les autres 50% tu les reçois à la fin quand eux ils ont reçu, le virement du FMFP. Donc ça veut dire qu'eux ils ont fait, euh, ils ont donné toutes les pièces justificatives, le dossier a été validé, ils ont reçu le paiement. Et ça ouais, Dieu sait si ça peut trainer !

00:09:00 C.B.

Ouais, d'accord, d'accord, et donc en fait ta typologie de d'entreprises ou de d'administration clientes pour les cours professionnels. Ça va être quoi ? Ça va être enfin toi, t'as surtout des entreprises, privées ou des assos comme tu dis des ONG ou t'as une grande part d'administration aussi ?

00:09:23 A.

Alors attends, y a des fois ça coupe, j'ai pas trop compris, j'ai pas, j'ai pas compris le verbe que t'as utilisé. Je quoi ? J'ai ciblé ?

00:09:29 C.B.

Non, non, en fait. Je voulais savoir, euh, la typologie de de des entreprises ou enfin en tout cas des clients de ces cours de français sur objectifs. Est-ce que tu vas avoir beaucoup

d'entreprises privées, d'assos type ONG? Est-ce que tu vas avoir beaucoup d'administrations aussi ? Comment ça se passe à Antsirabe?

00:09:49 A.

Alors, administration c'est plus rare, parce que c'est plutôt des conventions nationales en général. On a très peu de conventions locales avec les administrations, parce que tout est centralisé à Tana, souvent, donc, peut-être que l'exception c'était la CNAPS. Mais à voir si la CNAPS c'est vraiment public. Et ben je pense que oui normalement. Donc ça c'était effectivement Tana qui nous a apporté cette formation CNAPS. Sinon, en majorité c'est quand même des entreprises et après faudrait quand même que je regarde dans le nombre de conventions qu'on a.

Alors après il y a 2 choses. Il y a le nombre et le volume. Y a le nombre qui est peut être assez équilibré entre les... entre les ONG et les entreprises. Et dans les ONG, je comprends aussi toutes les, toutes les écoles en fait avec qui on travaille et qui on, dont on forme le personnel. Euh, on détermine une formation, là pour un lycée qui est juste à côté. Et de voilà régulièrement, on on fait ça aussi. Euh, par contre, en volume, on est évidemment... des grosses entreprises, euh, voilà. Et je facture pas d'ailleurs la même chose, aux entreprises qu'aux, qu'aux ONG. Des fois on est à la moitié du tarif.

00:11:04 C.B.

Oui. D'accord, Oky tu tu adaptes le tarif aussi, on va dire aux capacités de de financement des clients.

00:11:15 A.

Ouais, et de et de pendant et d'autres, d'autres facteurs, du nombre de formations qu'ils nous commandent, du nombre de personnes, de participants. De, parfois même de leur budget simplement, ils disent 'Voilà, on a autant', quoi. Donc, c'est soit tu dis, non je m'assois sur cette somme-là parce que c'est pas c'est pas assez rentable pour moi. Ou alors tu dis bah je le fais quand même, ça me fait des heures vendues et et la marge elle est toute petite mais au final est-ce que c'est vraiment grave sur ces contrats-là? Bon.

00:11:43 C.B.

Oui. Parce que est-ce que t'arrives à à fidéliser justement tes clients ou des fois c'est juste des one shots et tu les revois pas ou comment ça se passe ?

00:11:54 A.

Euh, y a des clients fidèles, mais ils sont très rares quand même. Euh, ouais, ils sont très rares parce que je pense qu'il y a plusieurs critères, plusieurs facteurs. Mais euh, c'est pas, c'est pas forcément la qualité de la formation, hein parce que euh souvent on a des taux de satisfaction qui sont proches de 100% et et dans les commentaires des questionnaires de satisfaction, tu as souvent, euh, c'était bien mais c'était pas assez, il faudrait augmenter le volume horaire, etc, donc le la volonté elle est là, c'est c'est des des des bénéficiaires par contre c'est plutôt euh que les plans de formation sont plutôt faits sur des one shots j'ai l'impression que sur vraiment une montée en compétence sur 3-4 ans par exemple.

Donc euh. Et puis après, il y a aussi le fait qu'on n'a pas de commercial, on n'a pas de d'équipe, enfin d'équipe, on a bien une équipe, mais on n'a pas une personne qui fait ça dans notre Alliance. Et ça c'est peut-être un des facteurs aussi. Donc c'est moi qui le fait concrètement, euh, quand j'ai le temps, entre guillemets. Enfin, il y a des périodes où je fais que ça, il y a des périodes où là par exemple, j'ai pas trop le temps. Mais fidéliser euh... Ouais, y a y a quelqu'un, y a une ONG avec qui on a une convention sur 3 ans par exemple, euh. Voilà, je réfléchis si y en a d'autres, malheureusement sur 3 ans c'est juste celle-là. Et les autres, c'est vraiment des one shots.

00:13:35 C.B.

D'accord, OK c'est c'est pas par, euh, en fait, en gros les entreprises elles voient leur intérêt immédiat, mais elles ont pas forcément soit le budget, soit la prise de conscience de se dire on forme sur sur du moyen terme, du long terme et et...

00:13:50 A.

Ouais c'est ça. Et puis souvent c'est un peu du saupoudrage quoi, c'est-à-dire que on va former une partie de l'équipe, 30 h, tu vois et du coup euh.. Bah là justement je viens d'avoir, euh, je viens d'envoyer un mail à une université qui voulait former des étudiants mais en fait ils se sont rendu compte que le (mot incompréhensible) qu'ils voulaient prendre c'était complètement à côté de la plaque par rapport à leurs objectifs en fait. Donc euh... Donc euh, du coup ils m'ont dit bah non, c'est pas encore pour cette année. Y a pas encore une fois le budget, quoi. Donc, là, ils freinent des quatre fers, euh, et par y'a voilà y'a parfois certaines entre... certaines euh écoles, ou certaines entreprises, ouais, ils nous commandent 30 h et j'essaie de leur... ah si pardon j'ai une université qu'on est arrivé à fidéliser. Euh, c'est euh l'université Adventiste. Là, ça fait 2 ou 3 ans qu'on bosse avec eux et là pour le coup eux ils ont vraiment compris le truc c'est-à-dire que ils forment presque toute l'équipe, euh presque

tout le temps les mêmes personnes qui participent aux formations et ils les emmènent progressivement vers le C1 ou C2, alors qu'il y en a certains qui ont commencé au B1. Alors les volumes sont pas forcément ceux du cadre européen, mais comme derrière c'est le DELF etc., euh on arrive quand même à avoir des résultats sympas. Mais eux je leur vends par exemple, je peux leur vendre 80h sur un C1, tu vois. Euh, c'est les seuls qui me prennent, euh, à peu près 80 h pour un... Ils ont compris que le pour le C1 voilà et le B2 par contre et le B1 on est sur 40 h de mémoire je crois ou ... comme ça.

Et après évidemment mais bon ça c'est pas fidélisé, c'est l'ambassade, c'est la coopération militaire. Donc là, euh, bon alors si tu veux, on on fidélise enfin. C'est pas qu'on fidélise, mais, eux ils ont des budgets à dépenser pour ça, donc euh voilà. Dans leur mission et euh par contre, on forme les élèves sur 2 ans. Euh, voilà on les forme sur 2 ans et ils passent 2 examens en 2 ans, je crois, si je dis pas de bêtise.

00:16:03 C.B.

OK. D'accord et tes enseignants qui vont faire ces cours-là, euh, ils restent sur, euh, sur la zone d'Antsirabe ? Ou ils vont bien au-delà.

00:16:15 A.

Bon, ça va... le plus loin c'est justement, c'est l'université Adventiste-là qui se trouve à 45 minutes de route à peu près. Euh, 45 min-1h, 45 minutes ouais, à peu près. Sinon, c'est, ça devient compliqué quoi.

00:16:34 C.B.

Ouais, tu dis le nom de l'université, c'est comment ? C'est Atlantis ?

00:16:38 A.

Université Adventiste Zurcher, UAZ. Zurcher, c'est euh, oh c'est quelqu'un qui avait monté tout un tas d'écoles à à Madagascar.

00:16:48 C.B.

D'accord, OK, d'accord.

00:16:49 A.

Voilà, attends, du coup je suis revenu devant mon ordi. Euh, donc on a, euh, ..., euh, tu m'avais posé la question de la part. Alors, attends, parce que du coup il faut que j'ouvre ça, et en même temps, il faut que j'aie chercher pour te répondre sur la question de, euh... Donc,

euh, les cours conventionnés... Ouais quand même. Euh... Voilà, donc cette année, euh, en 2021 apparemment, bon après c'est attends, je vais reprendre l'autre document, ouais mais l'autre document il il détaille pas, attends, est-ce qu'il détaille...? Peut-être.... Alors, ... heu du coup, ouais, ... alors, ... bon, euh... Euh c'est ouais, si c'est quand même pas négligeable, hein, euh, ... En budget réalisé, j'ai un chiffre qui est 70 millions d'ariary (14.704€) sur 243 millions (51.043€) de, euh, produits d'actions pédagogiques.

00:18:32 C.B.

Oui ?

00:18:41 A.

Donc t'as tous les cours et les examens dans cette catégorie-là, ça ça fait 246 millions et juste les cours conventionnés, ça fait 70 millions et tu peux rajouter à ça, éventuellement, les frais administratifs sur conventions, c'est-à-dire que quand on fait des conventions de formation comme ça y a toujours des frais qui s'appliquent de 10% des frais de, des frais de gestion en fait. Euh... Et donc euh, ça c'est 10 millions (2.100€) en plus. Ce serait plutôt, euh...

00:19:10 C.B.

Donc, ça représente 80 millions d'ariary (16.804€), en fait. C'est ça sur, euh, sur une année ?

00:19:15 A.

Ouais et là-dedans, je n'ai pas euh les, ... Je n'ai pas les adhésions des ... des personnels qui sont formés. Parce que nous, quand on vend une convention, on vend toujours des adhésions avec.

00:19:27 C.B.

Oui, d'accord.

00:19:31 A.

Donc, euh, voilà, donc euh, ça, ça fait un peu plus encore.

00:19:36 C.B.

D'accord, OK ça marche. Bon bah je te remercie pour le le détail. Euh... Pour revenir justement au, au, à l'action que ton Alliance elle a elle-même par rapport au développement de ces cours spécialisés. Euh, toi, au sein du du conseil d'administration, il y a une, y a une volonté, euh, voilà qui est affichée de de pousser dans ce sens-là, de continuer à développer ces cours ?

00:20:07 A.

Euh, ..., non, enfin pas dans le conseil d'administration en soit, mais dans les, euh, statuts, attends voir, je vais reprendre, ... les nouveaux statuts qu'on a actualisés y a pas longtemps-là, en février, euh, on a rajouté, euh, il me semble que ça y était pas avant voilà, c'est ça, euh... Dans l'article 2, donc les formes d'action de l'association, on a rajouté le soutien à la formation professionnelle au niveau national parce que, comme on a signé une convention avec le FMFP qu'on héberge, euh, du coup. Euh... C'est quand même, euh, pas mal et je réfléchis si dans les, dans les ressources euh, nan, des... ressources, voilà, c'est ça, alors attends, euh... nan, ouais... On commence, oui ça, on reprend en fait dans l'article 15, c'est les ressources de l'association se composent, etc... donc du produit des services de l'Alliance française, notamment ceux cités article 2 et l'article 2, c'est ce que je viens de te dire, c'était donc euh le soutien à, de l'enseignement du, euh... Nan, le soutien à la formation professionnelle au niveau national, le soutien de l'enseignement du en français dans les établissements scolaires.

00:21:33 C.B.

Ah oui.

00:21:39 A.

Voilà donc, euh... Offre de cours et certifications de langue française. Oui, parce que y a un truc spécial. Je crois qu'on en avait déjà parlé quand t'étais là, y a un truc spécial, un peu à Madagascar, c'est que y a quand même un certain nombre de de de conventions dont l'objectif derrière est euh, enfin l'objectif final est de faire passer de un Delf ou un Dalf, notamment les conventions nationales que j'ai... même souvent y'a une certification à la clé. Euh, alors, qui est parfois, euh, ce qui pose un peu problème, on a des activités pas mal, c'est que des fois, euh, il y a cette, il y a cette demande de, de certification, euh, notamment pour les fonctionnaires, euh... De même parfois aussi pour les entreprises qui est très intéressante, euh, pour eux, mais en fait, euh, sur la vraie, euh, professionnalisation des des, des agents c'est pas forcément ce qu'il faut faire en fait, c'est-à-dire que on a des gens qui bossent, euh, enfin qui auraient besoin de français vraiment professionnel, et en fait on switch sur du Delf qui n'est pas du tout professionnel. Euh... Et donc, euh, au niveau des objectifs des fois, après un peu, on passe un peu à côté justement.

00:23:01 C.B.

D'accord, OK, il faudrait que ce soit un peu plus du sur-mesure finalement.

00:23:07 A.

Bah, tu vois, un bon exemple, quand je suis arrivé, c'est moi, je signais des conventions avec les militaires où il était marqué de dans la convention, il était marqué, euh... Euh, les le le, les cours de français visent à une meilleure compréhension des de du métier de militaire quoi. Enfin, je sais plus comment c'était tourné, mais en gros comprendre les ordres, tu vois du français militaire, du français sur objectif militaire. Voilà et euh, et donc quand je suis arrivé, il y a des méthodes qui existent, comme En avant etc. On les a les méthodes. Mais quand j'ai posé la question au coopérant, il m'a dit non "En fait, c'est de la préparation au Delf-Dalf" tu vois. Alors ça, ça m'a surpris parce que bah en fait, ils auraient peut-être plus besoin de français militaire que de test Dalf, mais comme c'est des fonctionnaires, et que le Delf-Dalf, c'est pour la bonification, la bonification de leur carrière et ben en fait, on switch sur du Delf-Dalf, pour faire plaisir un peu alors que c'est pas forcément les les vrais besoins donc ça, c'est un exemple assez assez frappant.

00:24:01 C.B.

D'accord, d'accord, ouais. OK, Ouais, les besoins en fait enfin exprimés par les militaires ou par la hiérarchie étaient pas les mêmes finalement. OK.

D'accord et du coup je vais pas te retenir plus longtemps, j'ai juste une dernière question. Euh... C'était plus par rapport au rôle que joue l'ambassade. Mais tu, tu l'as abordé, tu m'as expliqué qu'il y avait des des conventions qui arrivaient en fait via via le via l'ambassade est-ce que euh... Est-ce que toi tu verrais une manière, peut-être, enfin, qu'est-ce que, qu'est ce qui pourrait être fait pour euh, je sais pas, améliorer euh, ou développer encore davantage, euh, ces cours de de français professionnels ou sur objectifs au niveau de ton Alliance ? Comment est-ce que l'ambassade, elle, pourrait jouer un rôle, peut-être différent de ce qu'elle fait déjà à l'heure actuelle ?

00:24:58 A.

Euh... En voilà une bonne question.

00:25:00 C.B.

Oui. (rires)

00:25:05 A.

Euh, bon, alors on va partir déjà de ce qu'elle fait déjà. Euh... Ce qui est (mot incompréhensible), c'est que depuis l'arrivée d'Alice, c'est qu'on a beaucoup eu de

formations, pas forcément sur le FOS, celle à laquelle tu as assisté là, celle-là. C'était de mémoire la première vraiment sur le FOS et le FOU. Euh... si je dis pas de bêtise, après y'a le Covid etc., mais avant ça j'ai pas vu, euh....

Il y a donc ces fameuses mallettes pédagogiques qui sont sur la, euh... la plateforme euh, qui euh, existent. Y a tout un tas de documents qui existent sur la plateforme qui sont intéressants pour quelqu'un qui arrive, notamment pour quelqu'un qui prend une première direction, pour les coordinateurs pédagogiques qui prennent leurs fonctions aussi etc. Il y a des il y a pas mal de documents qui existent déjà. Après, je pense que, qui ont été faits, euh, il y a quelques années par la délégation générale, donc c'est pas l'ambassade en soi mais quand même, l'ambassade, je pense était un peu impliquée, euh du coup ça il faudrait les réactualiser. Il faudrait euh développer, il faudrait... Ce qui, ce qui était fait avant de ce que j'ai vu dans des archives, c'était aussi des rencontres spéciales sur euh, sur le FOS, entre directeurs et coordinateurs pédagogiques, etc...

Euh, il faut creuser évidemment, euh, cette euh... Au au niveau des Alliances, hein, il faudrait creuser, euh, cette euh, approche, FOS et FOU au niveau des des, des, des, des pédagogues, mais aussi au niveau des gens qui vendent les cours. Tu vois par exemple, on parlait de Lalatiana tout à l'heure. Euh des fois, j'avais envie de leur dire, euh, à l'AFT, peut-être, euh... (rires) Comment, euh, je sais plus comment je lui ai dit ça, mais en gros, il nous, il nous donne des, ils nous demandent des formations, donc d'organiser la formation par exemple de le COFRI etc. Et en fait, on n'a pas forcément les infos qu'il nous faut nous pour commencer la formation, pour démarrer et pour pour que les profs soient en pleine possession de toutes les informations. Il leur manque des infos ou alors c'est très sommaire. Ou alors c'est euh, parfois à côté de la plaque entre ce que nous dit, euh... l'AFT par exemple, euh, qui nous apporte l'affaire et, euh... et le client donc sur place, le coordinateur du de la formation sur place, c'est pas exactement les mêmes euh. Donc y a voilà, euh.

Donc creuser et développer la la méthodologie du FOS et du FOU, donc formulation des besoins, etc. Bon, l'idée de d'aller dans les entreprises, faire de la, de, du recueil de discours, etc, ça, je pense qu'on peut à peu près oublier, hein. On en a déjà parlé.

Et puis au niveau des entreprises peut-être, euh... Alors, l'ambassade le fait un petit peu, mais c'est surtout l'AFT après (mots incompréhensibles) le FMFP, euh, c'est de développer cette culture de la formation professionnelle, notamment linguistique, évidemment, euh... dans les groupes d'entreprises, dans les grands syndicats, dans les grands euh, euh, voilà quoi. Parce

que c'est tout nouveau et ça a le mérite d'être fait, mais je pense que ça peut être encore amplifié, etc.

L'ambassade, alors l'ambassade, je sais pas si c'est l'ambassade, mais, euh, on en a déjà parlé depuis je sais pas combien de temps, de faire un catalogue simplement de formation, euh, peut-être harmoniser les tarifs. Mais bon ça c'est, c'est un peu sensible comme, comme point. Y'en a qui du coup, harmoniser, ça va être parfois dire pour certains baisser leurs tarifs, pour la plupart, ce sera augmenter leur tarif je pense, mais celles qui vont y perdre peuvent râler un peu, voilà. Euh... Donc, faire un catalogue d'offres de formation et d'un catalogue qui soit en accord avec aussi des compétences qu'on développe, c'est-à-dire que nous à Antsirabe comme je t'avais dit avec Perrine par exemple, je peux faire des choses que je, que que que que la plupart des Alliances ne pourront pas faire quoi. Donc un catalogue, euh, c'est bien, mais un catalogue national, il faut après assurer quoi. Je me rappelle de d'une formation pour la Star par exemple euh où on avait euh donc 4-5 Alliances qui étaient impliquées, je crois, sur du développement personnel, donc prise de parole en public, euh, confiance en soi, euh, animation de réunions, etc. etc. Et en fait, euh, ça a été un échec dans beaucoup d'Alliances. Euh... Le client s'est plaint, voire le client même a arrêté la formation dans certaines Alliances euh, je sais plus lesquelles et et puis c'est pas important parce que en fait, euh, on avait vendu ça et en fait on avait pas les compétences sur place quoi. Donc on nous avait dit, prenez la mallette de développement personnel et communication professionnelle qui est sur la plateforme. Sauf que cette mallette elle date. Euh... 50% des activités sont à jeter à mon avis, euh, et elle est adaptée que au niveau B1 je crois ou B2, euh, et en fait pour nous y avait des gens du A2, il y avait des gens C1, donc en fait les profs qui n'avaient pas les compétences, ce qu'ils ont fait naturellement, ce que tu fais quand t'es prof c'est que tu suis la mallette entre guillemets parce que c'est en plus ce qu'on t'a demandé. On t'a demandé d'utiliser la mallette donc si t'as pas de recul et si t'as pas assez d'expérience pour faire tes propres cours et ben tu vas suivre la mallette et en fait la mallette c'était une catastrophe, quoi. Et c'est et c'est ça qui s'est passé quoi.

Donc euh renforcer les compétences. Faire en sorte que faire en sorte que tout le processus soit plus cohérent, c'est-à-dire que l'identific, que les personnels qui sont en charge de l'identification des besoins, de la formulation des offres, soient formés. Derrière, former les profs en fonction de ça. Les coordinateurs pédagogiques et les profs. Et euh, et faire un catalogue qui soit cohérent avec tout ça en fait, voilà.

00:31:20 C.B.

D'accord, OK Bon.

00:31:24 A.

Si c'était, ouais, si j'avais ce pouvoir-là, je le ferai. (rires)

00:31:26 C.B.

Écoute, c'est vachement bien vendu en tout cas !

00:31:31 A.

Ouais, ben c'est ça quoi parce, tu vois, par exemple, euh... La CCI, euh, France-Madagascar, la Chambre de commerce, ils ont un catalogue, euh, d'ailleurs dedans il y a du français professionnel ou en tout cas il y a du développement personnel etc. mélangé avec du français. Euh... il y a d'autres centres de formations, j'ai vu, qui, qui proposent du français pour les téléopérateurs, du français de je sais plus quoi, informatique, commercial, je, j'ai, je vois des trucs passer régulièrement. Bon alors après, à voir la qualité et à voir les, tous les formateurs etc. Mais euh, ça, c'est un truc que qu'on a plus trop. Euh... Voilà qu'on a plus trop eu. Euh... Peut-être, euh. Alice avait commencé aussi avec ça, (mot incompréhensible) FOS, IF Prof etc. qui sont des ressources quand même assez intéressantes, on n'a pas forcément eu de formation nationale là-dessus. Euh, même voire même de lancement national, euh, IF Prof on devait mais c'est tombé à l'eau, j'ai l'impression. C'est en pause en tout cas.

Voilà, il y a tout un tas de dispositifs qui existent et parfois, euh, le séminaire pédagogique qu'on fait euh, qu'on a fait pendant 3 jours, en fait faudrait le faire peut-être 2 fois par an et et pendant une semaine pour avoir vraiment du résultat, quoi. Mais sinon c'est dur, c'est du saupoudrage en fait ce qu'on fait quoi.

00:32:53 C.B.

Ouais ouais, c'est ça, ça a de l'intérêt seulement si c'est poursuivi sur la durée, c'est ça. Ok.

00:32:59 A.

Mmm, c'est ça. Et puis, euh, peut-être aussi, euh, avoir euh, et ça c'est vraiment un gros, gros défi, c'est avoir une approche commerciale euh, cohérente, efficace au niveau des coordinateurs pédagogiques aussi. C'est-à-dire que les coordinateurs pédagogiques qui sont souvent des, c'est souvent des des techniciens entre guillemets, euh, des des bons pédagogues, des gens qui vont pouvoir se faire fabriquer un, un, un plan de de formation à peu près quoi. Par contre, euh, ils ont pas forcément cette euh culture du, du commercial et

du résultat, dans le FOS notamment. Et euh, moi j'essaie d'inculquer ça ici parce que je l'ai moi-même vécu en tant que formateur. On m'a, j'ai bossé dans des boîtes ou si t'avais pas un bon résultat ben on te prenait plus en fait, tout simplement quoi.

00:33:44 C.B.

Ouais, ouais.

00:33:46 A.

Et euh, du coup, t'as une obligation de résultat qui est, qui est, qui est pas du tout dans la culture d'ici. Et encore moins associative et qu'il faut vraiment euh commencer à inculquer, si on veut fidéliser, si on veut se développer là-dessus.

00:33:58 C.B.

Ouais, surtout s'il y a des opérateurs qui, qui sont concurrents et qui eux développent aussi leur catalogue.

00:34:03 A.

Exactement.

00:34:05 C.B.

OK d'accord, ben écoute, je te remercie. (fin de l'enregistrement)

Annexe 4

Transcription ALICE

19/08/2022

00:00:02 C.B.

Ouais, merci. Du coup, est-ce que tu peux me me rappeler tes fonctions au sein du Scac, ton titre (rires)...

00:00:13 A.

Mon titre est... C'est un peu long. En fait, je fais partie du Scac mais je m'occupe de la coordination nationale des 29 Alliances françaises de Madagascar, avec bien évidemment, des tâches polyvalentes, mais essentiellement l'enseignement du français et euh la promotion et l'organisation et la gestion centrale des certifications et également la professionnalisation des agents du réseau. Il y en a 850. Tous tous les corps de métiers, c'est-à-dire pas uniquement les enseignants, directeurs, présidents mais aussi animateurs, médiathécaire, les métiers de la scène, de l'aspect culturel, voilà la professionnalisation en général et aussi les accompagner au niveau d'autres types de difficultés.

S'ils ont des difficultés RH, s'ils ont (audio incompréhensible) mais c'est comme il s'agit de l'association de droit local, le Scac, c'est-à-dire le le Cocac, comme moi-même où mon collègue Rémi, on n'intervient pas à ce niveau-là sans demande, c'est-à-dire, on est à leur disposition au niveau de la coordination, on les accompagne pour développer les activités, mais s'il s'agit d'une autre thématique, c'est une question de demande. C'est un problème de de de comptabilité, de RH ou autre, mais on est toujours à l'écoute des Alliances, d'accord ?

00:01:37 C.B.

Alors si on se concentre plus sur l'activité, justement du français sur objectif spécifique, avec le recul des 4 années en poste au Scac, comment est-ce que t'as vu évoluer cette activité au sein du réseau des Alliances ?

00:01:53 A.

Euh aujourd'hui, il y a une très très très forte demande. Quand je suis arrivée en 2018, c'était encore une logique de comme quand je dis tout à l'heure y a une forte demande, mais on a changé de logique. On est dans une logique d'offre, de formation aussi, c'est à dire, on va

vers les partenaires on analyse les besoins. Mais en 2018, c'était voilà. Les Alliances sont là, il y a une commande qui arrive, on répond à la commande. Mais sans vraie stratégie de communication, de marketing direct... Là, on l'a développé, ce qui a déclenché la force du FOS à Madagascar, c'est c'est, c'est la langue du travail, c'est un facteur pour l'employabilité, c'est valorisant. Sur le marché du travail, ça les ça leur permet de trouver très vite du boulot, parce que c'est une obligation. Ce qui, voilà, c'est les effectifs aussi. Il y a des indicateurs très fiables au niveau des pas uniquement des certifications Delf-Dalf, mais au niveau des diplômes de français professionnel c'est en augmentation pour le français des affaires, c'est en explosion pour le français des de la diplomatie et des relations internationales. Malheureusement avec le COVID... Le français du tourisme commençait à démarrer juste avant la crise sanitaire, mais c'est ça revient maintenant, il y a la majorité des hôtels, surtout des villes côtières, et qui ont vraiment besoin de former les équipes, mais ça va de la réception à la restauration, à la cuisine, à s'exprimer en français pour qu'ils soient capable d'accueillir des clients francophones dans le sens large. Enfin tous les francophones en général.

Ce que je j'ai constaté ou peut-être j'étais un peu à à l'origine c'est la dimension qui était, qui n'existait pas. C'est la francophonie institutionnelle. Déjà, il y a la bonification. La bonification, c'est-à-dire, c'est une bénédiction ici pour les certifications, tous les fonctionnaires de tous les ministères, s'ils valident le niveau, le diplôme Delf B1 B2 Dalf C1 C2 il y a 4 années de d'ancienneté.

00:04:25 C.B.

D'accord.

00:04:26 A.

Mais heu... sans qu'il y ait une prise de conscience de la part des Alliances que... on peut adapter l'offre sur mesure pour mieux les accompagner. D'où une explosion en 4 ans. Une bonne trentaine de conventions FOS avec via l'Organisation internationale de la francophonie aussi, pour le ministère des Affaires étrangères. De belles actions avec les services de l'ambassade de France pour tout ce qui est coopération au niveau de la sécurité intérieure et de la défense pour la formation nationale de la gendarmerie nationale, de la police nationale des militaires. J'ai parlé des diplomates qui heu, des douanes et assez vite, mais je serais plus là, c'est les forces marines malgaches, ça, c'est prévu pour fin 22, début

23 et là c'est... ça développe la coopération. C'est un petit peu là quand on parle de notre diplomatie d'influence dans le sens très très positif, ce sont les décideurs qu'on forme avec le FOS. On l'utilise, pas uniquement en tant que facteur pour l'emploi, l'employabilité pour trouver du travail mais c'est aussi pour des promotions également. Ça renforce la coopération entre les 2 pays.

00:05:51 C.B.

D'accord.

00:05:52 A.

Voilà. Et là, on était ensemble au Forum national FLE, FOS, FOU. La forte demande actuelle FOS est en train d'évoluer. Ça se développe, mais c'est une demande, voilà, ça émerge tout doucement, de l'université pour le français sur objectifs universitaires aussi, et c'est tout ce qu'on a fait ensemble lors du Forum.

00:06:19 C.B.

Alors justement, de quelle manière est-ce que l'ambassade via le Scac peut jouer un rôle dans le développement de cette activité ? Tout à l'heure t'as évoqué, bah la formation justement. Ça pouvait être en venant former les enseignants par rapport au cours du Forum par exemple, soit en renforçant, soit en faisant découvrir ce que c'est le FOS et le FOU. Et est-ce qu'il y a d'autres manières dont le dont le Scac peut intervenir pour venir en appui, en soutien ?

00:06:54 A.

Y a plusieurs manières pour développer tout ce qui concerne l'enseignement du FOS, d'abord aller vers les partenaires, faire des propositions, analyser les besoins. Le Scac par définition, c'est pas uniquement une question de crédit, mais les crédits du Scac on essaye de les flécher, mais le Scac ne ne ne finance pas de cours directement. Mais c'est essentiellement la formation de formateurs pour qu'ils soient capables, capables de répondre à la demande de cours. Le Scac déclenche les demandes. C'est bien beau d'aller voir la la responsable des formations de la police nationale. D'un coup, on a eu 24 villes pour former la police nationale, voilà. Et le Scac intervient aussi au niveau des contenus. Pas uniquement au niveau de l'élaboration via des concepteurs ou en interne aussi, en renforçant mais en commandant des manuels en France pour équiper les Alliances pour pouvoir répondre et avoir un enseignement de grande qualité. Parce que là, c'est aussi notre réputation qui est en jeu. Alors il y a, mais mais les autres services de l'ambassade financent. C'est-à-dire l'attaché de

défense, c'est les militaires. L'attaché de sécurité intérieure, c'est la gendarmerie nationale. Y a la partie aussi, on prend en charge les cours mais si le Scac accompagne au niveau des formations dans une logique de complémentarité d'efficience, d'efficacité, c'est une logique de complémentarité au sein de l'ambassade pour que quand d'autres services ont besoin pour développer la coopération militaire, de sécurité intérieure, d'avoir des interlocuteurs francophones, il faut que le rôle des Alliances, via nous opérateurs, il faut que les Alliances soient prêtes à répondre à ces demandes. Et ça, c'est les 2 volets. Derniers volets dans le cadre des FSPI du MAE, c'est les fonds de solidarité... P, euh prioritaire innovant. (rires)

00:09:10 C.B.

D'accord, vraiment, oui.

00:09:11 A.

Voilà, voilà, les FSPI Fonds de solidarité prioritaires, c'est pour les zones prioritaires. Madagascar est dans une zone prioritaire, c'est le rôle du Scac, c'est au niveau de la coopération éducative et de la coopération universitaire de faire quand il y a l'appel à projets de notre ministère de l'Europe des Affaires étrangères, de déclencher la demande aussi dans le milieu universitaire ou dans les milieux scolaires. Les enseignants du public ou les formateurs de formateurs du public. Ça, c'est la coopération éducative et la coopération universitaire. Idem pour accompagner les enseignants euh dans ce domaine. Et le Scac a réussi à avoir des crédits énormes avec. On a toujours fait attention, il faut pas que ça soit déconnecter de la réalité avec avant de monter le projet des ateliers de co-construction. D'où une forte demande pour le FSPI qu'on a obtenu l'été dernier. Forte demande de FOU pour former les enseignants dans le milieu universitaire qui vont accompagner les étudiants et on a un FSPI qui s'est terminé, mais le 2e est arrivé c'est Perform. C'est essentiellement les Alliances, qui ont formé les formateurs de l'INFP. Sur un plan, il y a perfectionnement linguistique, valider le niveau de langue, mais tout ce qui est aussi technique d'enseignement pour accompagner les formateurs qui forment les enseignants du public et le tout c'est c'est c'est, c'est le FOS ou le FOU. En fonction de coopérative de coopération universitaire, c'est que c'est un accompagnement, c'est un soutien financier, mais c'est une coopération franco-malgache, une belle réussite et les Alliances que je coordonne sont opérateurs accompagnés également par le Scac pour qu'ils puissent assurer ses formations d'accord.

00:11:14 C.B.

D'accord Alice. Je pense qu'on va se passer la dernière question, parce que, en fait, elle a été abordée.

Annexe 5 Transcription KANTO

13/07/2022

00:00:00 C.B.

Hop, ça commence et mon téléphone là. Alors est-ce que tu peux donc déjà me dire ton ton nom de famille en entier et l'épeler tu vois parce que du coup je connais que ton prénom.

00:00:11 K.

D'accord donc je m'appelle Kanto.

00:00:34 C.B.

OK, merci. Et quel âge tu as ?

00:00:36 K.

J'ai 32 ans.

00:00:38 C.B.

D'accord, est-ce que tu peux me parler de ton parcours académique ? Enfin, quel genre de diplôme tu as et ... voilà.

00:00:49 K.

En fait j'ai suivi 5 années d'études en Langue et études française à l'ENS Ampefiloha.

00:00:54 K.

Et c'est une formation qui est prédestinée à devenir, donc vraiment enseignant de français dans les lycées. Voilà.

00:01:05 C.B.

D'accord, et depuis combien de temps tu travailles à l'AFT ?

00:01:09 K.

Ça fait 6 ans que je suis à l'Alliance française.

00:01:14 C.B.

D'accord, t'as commencé à travailler dès que t'as terminé tes études, à l'Alliance où t'as eu d'autres expériences entre tes études et maintenant ?

00:01:22 K.

Oui, une fois que j'ai fini mes études, donc à l'ENS, j'ai dû d'abord terminer mon mémoire et en même temps, j'ai décroché un travail à l'Unicef pour un projet qui consiste à à... Donc c'est un acte technique, donc être une personne euh qui, qui va circuler surtout dans les zones rurales et et voir ce qui ne va pas dans le domaine de la santé et rapporter, voilà être un soutien, donc vraiment tout se mélange.

00:02:08 C.B.

C'est un peu éloigné de ta zone d'études, on va dire, de ton champ d'études parce que du coup, t'avais pas enfin pas de lien avec la langue française ou son enseignement à ce moment-là, c'est ça ?

00:02:18 K.

Oui.

00:02:19 C.B.

Et après cette cet emploi que t'as eu à l'Unicef, c'est là que t'es venu travailler à l'AFT ?

00:02:25 K.

Oui, c'est là que j'ai ... que je suis venu travailler ici en tant que consultant.

00:02:29 C.B.

D'accord, t'as jamais enseigné en lycée finalement ?

00:02:32 K.

Seulement, en stage oui

00:02:35 C.B.

Et t'as pas eu envie... d'enseigner ?

00:02:38 K.

En fait le problème à Madagascar c'est que une fois que on est recruté, donc on est forcément envoyé ... en périphérie donc, dans les zones rurales. C'est pour ça que j'ai préféré...

00:02:53 C.B.

Ça te donnait pas envie ? D'accord, OK, et alors donc tu évoquais le statut de consultant ? C'est un statut, si j'ai bien compris qui te permet de ne pas travailler que à l'AFT. Tu es libre finalement de donner des cours dans d'autres organismes. C'est ça ?

00:03:12 K.

Oui, tout à fait. Je peux donner des cours ailleurs.

00:03:16 C.B.

Et ce que toi tu exerces cette liberté, où est-ce que tu travailles que à l'AFT ?

00:03:21 K.

En fait euh quand je suis, quand j'ai commencé à l'Alliance française, je donnais tout mon temps à l'Alliance française, mais après je me suis dit que il faut trouver autre chose parce que le métier de consultant c'est pas était très stable. Parfois, il y a des cours, parfois y en a pas. Parfois il y a des par exemple, des crises comme la crise sanitaire actuelle. Il y a eu un moment où on a vraiment galéré, donc c'est là que je me suis dit que il fallait trouver autre chose.

00:03:49 C.B.

Et du coup tu fais quoi alors ? En plus de l'AFT ?

00:03:53 K.

En fait à part être enseignant, je suis trader. Oui.

00:03:57 C.B.

D'accord !

00:03:59 K.

J'ai commencé de me mettre au trading l'année dernière.

00:04:03 C.B.

OK (rires) En fait t'aimes bien faire le grand écart en termes de formation (rires) parce que là... y a rien à voir avec la langue française non plus hein, on est d'accord ? OK et tu fais ça avec ton argent ou tu fais ça avec l'argent que les gens te confient ?

00:04:20 K.

Je fais ça, non, je n'ose pas gérer les comptes des gens. Je préfère faire ça seul.

00:04:26 C.B.

D'accord, tu prends tes propres risques. Oui, d'accord, c'est peut-être moins dangereux au cas où. D'accord, OK alors ... Tu, comment tu pourrais... ? Je sais pas euh quantifier le temps que ça te prend enfin finalement le temps que tu donnes à l'AFT ? Sur, une semaine, c'est je sais pas, c'est ?

00:04:48 K.

En fait, tout dépend.

00:04:49 C.B.

Par exemple, 80% de ton temps ? Enfin, c'est régulier ?

00:04:51 K.

ça dépend des cours qu'on me propose. Avant je faisais tout, j'enseignais les tous petits et tout pour étudier, tout ça. Mais maintenant, je peux dire que je suis un peu plus sélectif. Oui, donc je ... On me propose ces cours et c'est c'est moi qui voit après que si ce cours m'intéresse ou pas.

00:05:11 C.B.

Et qu'est-ce que tu préfères faire ?

00:05:13 K.

Oui, je préfère donc les cours à l'extérieur parce que j'aime bien rencontrer des gens à l'extérieur voir vraiment donc leur lieu de travail tout ça, ça m'intéresse beaucoup. C'est pour ça que je préfère donc les cours en entreprise.

00:05:27 C.B.

D'accord et ça fait combien de temps que tu donnes des cours en entreprise ?

00:05:32 K.

Depuis que j'ai commencé à l'Alliance française, donc j'ai suivi une formation en FOS et j'ai tout de suite attaqué avec des cours en entreprise.

00:05:38 C.B.

Tout de suite ? Il n'y a pas eu de période euh comment dire ? Ils t'ont pas laissé faire tes preuves en cours généraux en FLE pour ensuite te proposer de faire la formation FOS ? Ils se sont dit, allez Kanto direct FOS quoi ?!

00:05:54 K.

Parce que je pense que à cette époque-là, on avait un besoin urgent en FOS, en formateur. Et il y a eu pas mal d'enseignants qui ont suivi la formation et après ils nous ont confié tout de suite des cours en entreprise.

00:06:08 C.B.

D'accord et c'est une formation qui avait eu lieu ici en interne où ils avaient fait venir quelqu'un de...

00:06:14 K.

ça s'est passé ici oui.

00:06:16 C.B.

Oui, d'accord, et c'était par exemple Andry ou d'autres personnes qui sont expérimentées sur ce type de cours, qui vous ont formé.

00:06:25 K.

Tout à fait.

00:06:26 C.B.

D'accord, quand on a fait l'habilitation Delf-Dalf, à un moment donné, je me souviens que t'as posé une question à Alice . Tu as demandé comment est-ce qu'on fait pour devenir formateur de formateurs ? Ça t'intéresserait aussi de d'évoluer, peut-être d'aller vers d'autres fonctions, c'est ça ?

00:06:44 K.

Oui, ça m'intéresse beaucoup. Parce que moi j'aime bien relever les défis comme ça. Pourquoi rester seulement examinateur-correcteur, pourquoi ne pas devenir vraiment formateur ? Oui.

00:07:00 C.B.

Du coup c'est vrai qu'on discute et j'ai un peu lâché mon questionnaire. Une petite question par rapport au cours en entreprise que tu donnes donc depuis 6 ans déjà. Ça fait une belle expérience. Est-ce qu'il y a des domaines dans lesquels tu es plus spécialisé ou tu es plus à l'aise que d'autres par rapport aux entreprises enfin, je sais pas, par exemple, il y a peut-être

des gens qui se sentent plus à l'aise sur tout ce qui est lié au français du tourisme. Ou ou enfin je sais pas. Toi, il y a quelque chose qui te concerne plus ?

00:07:35 K.

En fait, lorsqu'on (passage incompréhensible dans l'enregistrement) on parle de cours d'entreprise, les besoins sont quasiment toujours les mêmes. En fait, en fait les objectifs se sont toujours répétitifs, c'est toujours savoir être à l'aise lorsqu'on discute avec son chef, envoyer des mails et tout ça. Donc, tout au long de ces 6 années, je n'ai pas eu vraiment de vraiment, on peut pas vraiment encore parler de domaine de spécialisation mais plutôt donc les objectifs qui sont communs à tous les toutes les entreprises. Oui.

00:08:11 C.B.

D'accord et c'est pas répétitif dans un sens ? Finalement de régulièrement donner le même cours, même si le public est différent ?

00:08:21 K.

Oui, et c'est surtout au niveau du support qu'il faut vraiment creuser pour que ce soit pas trop répétitif. Oui, ce sont les supports qu'il faut faut chercher, les supports et les rénover tout, tout le temps.

00:08:33 C.B.

Et comment tu fais, justement pour la recherche de support, comment tu bâtis tes cours ?

00:08:38 K.

Heureusement que actuellement, il y a déjà internet et les sites comme TV5 Monde, Le français des affaires et tout ça dans les manuels, donc on essaie vraiment de combiner tout ça pour avoir un support intéressant.

00:08:52 C.B.

Toi t'as tu tes en fait tu t'es créé un peu ta propre banque de données de support dans lesquels tu pioches ? Est-ce que t'as besoin encore des fois de demander si je sais pas à Andry s'il a des manuels d'autres des choses ?

00:09:05 K.

Je oui. Ah justement dernièrement donc Andry nous a signalé que il fallait vraiment plutôt donc trouver des supports qui se rapprochent vraiment du domaine de l'entreprise. Par exemple, si on on enseigne dans une entreprise de textile, il fallait donc trouver des supports

qui se rapprochent de de ce domaine-là, donc c'est là si on si on galère à trouver on n'hésite pas à demander, oui.

00:09:36 C.B.

Est-ce qu'entre enseignants-formateurs justement de de cours pour les entreprises, vous avez aussi des fois, enfin, vous vous entraidez sur des choses quand il y a quelqu'un qui trouve un nouveau support qui est intéressant, il le partage ou c'est un peu, chacun fait sa cuisine dans son coin ?

00:09:47 K.

Oui, en fait, tout dépend des des formateurs. Il y en a qui sont un peu proches, donc on peut en discuter ensemble et on devrait carrément donc s'échanger, parfois même des fiches pédagogiques. Est-ce que tu as telle fiche pour tel objectif ? et on en discute toujours. Oui.

00:10:12 C.B.

D'accord, vous créez un peu votre euh vos ressources partagées finalement, d'accord. Alors quand tu, quand tu vas commencer une formation en entreprise, comment ça se passe ? En fait, en amont on on t'appelle mais qui t'appelle, en fait, c'est Tantely, c'est Hery ou c'est Andry ?

00:10:27 K.

Oui, en fait, quand Malala est... Comme elle avait été là encore, donc c'est souvent elle qui appelait pour proposer des cours et vous demander vos disponibilités par rapport à ce cours. Oui donc une fois qu'ils nous ont appelés, donc on se rend chez Andry et il nous explique quel est l'objectif et comme je le disais tout à l'heure, parfois, les objectifs sont toujours les mêmes. Et nous voilà donc il nous donne les détails sur le cours, que ça se passe où, à quelle heure ? Et une fois donc, on on s'y rend. Mais après et lors de la première séance donc, on découvre les stagiaires et tout ça et on fait des présentations. Et donc on affine un peu donc les objectifs par rapport au premier test qu'on a effectué donc justement carrément donc qu'est-ce qu'ils attendent du cours. Et on essaie de tout noter et c'est en fonction de cela donc on va donner une ventilation à Andry pour lui proposer après donc voici ce une proposition de ventilation des cours et détaillée donc pour chaque séance et c'est lui qui valide. Oui ça c'est bon ça il faut changer un peu, c'est c'est pas très correct de faire ça, et cetera et cetera donc voilà.

00:11:52 C.B.

D'accord, et tu disposes de combien de temps en général entre le moment où Malala, elle t'appelait et puis le moment où tu rencontrais pour la séance 1, les apprenants ?

00:12:03 K.

Parfois une semaine, une semaine, ils nous appellent une semaine avant.

00:12:10 C.B.

Ça te semble suffisant du coup, pour préparer aussi un peu tes cours ? Parce qu'en même temps tu me dis que t'attends la première séance pour vraiment affiner les objectifs, les besoins ?

00:12:20 K.

Oui mais avant cela donc, lors du test, le test, le placement donc il a déjà des objectifs qui ont été notés et je je fais déjà des préparations donc par rapport à cela et et j'essaie d'anticiper en fait.

00:12:34 C.B.

C'est souvent toi qui fais passer le test de positionnement de la formation que tu vas faire ou pas forcément ?

00:12:39 K.

Non, pas forcément. Ça peut être n'importe quel enseignant. Oui, mais c'est toujours le même procédé, donc on regarde, on fait le test oral. Et en fonction de cela, on leur fait faire donc une production écrite et il a déjà donc vous avez un format vraiment qui est commun pour pour les tests de placement.

00:13:01 C.B.

D'accord et (raclement de gorge). Pardon en donc pendant la formation, tu vas faire valider systématiquement toutes tes fiches pédagogiques à Andry avant chaque séance ?

00:13:16 K.

Oui, avant, c'était pas comme ça, donc il y avait un peu plus de liberté. Mais récemment donc il fallait faire cela systématiquement pour avoir euh pour garantir donc une qualité de la formation. Oui.

00:13:31 C.B.

D'accord, et quand tu dis récemment, c'est quand ce changement, qu'il est intervenu ?

00:13:34 K.

C'est à partir euh à partir du moment où Andry était responsable.

00:13:40 C.B.

Ah y a 3 ans alors, c'est ça ?

00:13:44 K.

Oui, oui.

00:13:44 C.B.

D'accord, OK.

00:13:46 K.

Ça fait déjà 3 ans ?

00:13:48 C.B.

Je crois oui. Ça passe vite. D'accord. OK parce qu'avant ouais, en fait, avant Andry il était un collègue de travail pour toi, c'est ça hein ? D'accord OK. OK donc tu fais valider tes fiches pédagogiques et cetera. Et alors en fin de formation, qu'est-ce que tu es amené à faire en fait ?

00:13:55 K.

À la fin de la formation, donc, il y a un questionnaire avant à faire remplir, comme par les stagiaires, questionnaire de satisfaction. Sur tous les critères en fait, sur le par exemple, l'assiduité du prof, et cetera, qualité des documents et tout ça et je fais remplir ça et puis je l'envoie à Andry.

00:14:29 C.B.

D'accord et tu as aussi un bilan c'est ça ? De synthèse, de formation à faire ?

00:14:32 K.

Ah oui, c'est, tout à fait oui. Bilan de formation donc par rapport à tout, tout ce qui a été fait, la présence et l'assiduité, les notes et tout ça. Donc tout ça. Et à la fin donc également, Andry nous demande également donc de de refaire donc une petite ventilation pour s'il y a donc une suite à la formation, qu'est-ce qu'on pourrait donc proposer ?

00:14:57 C.B.

D'accord et ça (raclement de gorge) ça prend beaucoup de temps à faire ce cette synthèse, ça a l'air d'être quelque chose de dense ?

00:15:05 K.

C'est c'est vraiment très justement, donc il y a eu pas mal de collègues qui s'en est plaint, hein ? Parce que en fait la la charge de travail est de plus en plus lourde et en fait, on n'est pas payé pour tout ça oui, et y a eu pas mal de plaintes.

00:15:21 C.B.

D'accord d'accord, parce que par rapport à cette synthèse, en fait, qui est... Enfin, moi je l'ai, je l'ai dû la remplir une fois, là il y a une semaine. Il m'avait dit que ça allait être rapide à faire, qu'il suffisait de remettre les objectifs. J'ai passé 2h30 dessus et j'avais que 2 apprenants. (rires)

00:15:37 K.

Alors quand tu as des cours qui s'étalent sur plusieurs mois avec ça. Ah ! (rires)

00:15:42 C.B.

D'accord, du coup, je me suis dit qu'effectivement, c'était un sacré boulot à faire.

00:15:46 K.

Oui, sacré boulot.

00:15:48 C.B.

Ouais, et du coup, à chaque fois, est-ce que avec l'expérience, tu as trouvé une manière peut-être d'anticiper pour que enfin, de toute façon il faut la remplir. Il faut renseigner tous les critères mais j'imagine que t'es plus rapide que moi vu que c'était ma première.

00:16:01 K.

Oui, l'avantage c'est que par rapport aux autres bilans qui étaient déjà remplis, donc j'ai essayé de euh parfois tu tu ... j'essaie vraiment de qu'est-ce que j'ai fait pour cette entreprise-là ? Parce qu'il fallait remplir et voilà.

00:16:16 C.B.

D'accord, oui, parce que du coup t'as déjà des fois des des formations qui se rapprochent un petit peu, c'est ça ? D'accord c'est l'expérience en même temps c'est ça ? OK. Donc en fait toi, dans ta mission d'enseignement, t'as aussi une part administrative de travail parce que tu

tu fais du suivi pour la transmission, pour le service, et cetera et est-ce que bon, je me doute un peu de la réponse, mais tu penses que préparer un cours en entreprise, ça prend plus de temps que de préparer un cours de FLE général ?

00:16:58 K.

Tout à fait. Voilà parce qu'il y a toujours, cette démarche qualité qui est un peu plus exigeante en entreprise que pour le FLE. Pour le FLE, c'est... On a déjà donc les manuels à utiliser, les objectifs et il suffit juste donc de les suivre. Voilà pour l'entreprise donc il faut autant que possible chercher la qualité par soi-même. Il n'y a pas vraiment de livre. Il y a des livres, mais il faut toujours faire le travail de sélection et d'organisation des infos

00:17:32 C.B.

Est-ce que tu sais qu'il existe des mallettes pédagogiques dans le service ? Tu les as déjà vues ?

00:17:37 K.

Oui, il y a longtemps on les a déjà utilisés, mais on trouve que ils sont déjà obsolètes. Ils ont déjà fait leur temps et on ne veut plus trop les utiliser. On a aussi remarqué que il fallait donc les améliorer. Oui.

00:17:55 C.B.

Et ce qu'il y a un projet de (raclement de gorge). Pardon. Est-ce qu'il y a un projet, justement, de rajeunissement ou enfin d'amélioration ?

00:18:03 K.

Jusqu'ici, on aimerait bien, mais c'est pas à nous de... je pense que c'est c'est à Andry. Je pense que c'est à lui justement de proposer cela. Oui c'est un peu difficile pour nous de demander exiger ça comme quoi Andry il nous faut vraiment des mallettes, mais on aimerait bien et on est prêt à collaborer s'il veut se lancer dans ce projet, oui.

00:18:29 C.B.

D'accord, parce que le fait que vous soyez tous avec un statut de consultant, ça vous met un peu... On pourrait dire en porte-à-faux parce que vous travaillez beaucoup ici, vous investissez de votre temps, mais vous êtes pas salariés et du coup j'imagine vous faites pas trop de vagues non plus, quoi ? Parce que vous êtes consultants, donc il peut y avoir d'autres consultants après.

00:18:54 K.

Humhum (son d'acquiescement)

00:18:56 C.B.

C'est le problème des indépendants, je connais. Ok alors dernière question, ça va, on est dans les temps, t'es pas en retard ? Non, c'est bon ? D'accord. Pour quelle raison est-ce que tu pourrais être amené à refuser d'assurer une formation en entreprise ? Est-ce que ça t'est déjà arrivé de dire ben non ?

00:19:23 K.

Donc avant, quand j'ai commencé donc je prenais tout. Parce que je voulais aussi gagner en expérience. Mais peut-être c'est vrai que il y a des cours d'entreprise qui ne sont pas très intéressants parce que déjà par exemple, ils nous proposent de nous, de venir nous chercher en moto et de nous ramener après pour un cours d'1h30 et à l'autre bout de la ville c'est pas vraiment très intéressant. Il faut savoir aussi que l'un des avantages de faire cours à l'extérieur on reçoit un frais de déplacement qui est assez intéressant. Donc une fois que cet avantage n'est pas dans le panier, on hésite parfois parce que voilà, il faut aussi, même si on aime bien aussi, il faut, il ne faut pas oublier le côté finance.

00:20:15 C.B.

Oui, Ben oui il faut vivre.

00:20:17 K.

Il faut vivre oui.

00:20:19 C.B.

D'accord, parce que je sais combien est payée 1h en entreprise, c'est 14.410 [3,05€], je crois, ariary, c'est ça ? Et donc en fait si tu vas donner des cours comme-là, ce que tu vas faire tout à l'heure, tu vas avoir des frais de de transport en plus c'est ça ? Enfin c'est une indemnité mais ça veut dire que c'est pas à ta charge quand même de payer le transport ?

00:20:39 K.

Non, ce n'est pas à ma charge, c'est l'entreprise qui qui paye donc les frais de déplacement. D'accord, et toi, tu reçois quand même quelque chose en en plus en compensation du temps que tu passes pour y aller ?

00:20:53 K.

Non, c'est c'est seulement donc les frais de déplacement.

00:20:57 C.B.

D'accord, mais comment est-ce que ça peut être plus intéressant pour toi alors ? C'est, parce que si tu te débrouilles tout seul pour y aller mais que tu gardes la différence, c'est ça ?

00:21:06 K.

En fait, on est payé en frais de taxi.

00:21:09 C.B.

D'accord, OK.

00:21:10 K.

Et nous, on s'y rend en bus.

00:21:12 C.B.

Ah, c'est comme ça que vous arrivez à gagner un peu ? D'accord, je comprends parce que sinon je voyais pas trop à part faire du vélo où courir, mais c'est c'est c'est vallonné Tana alors euh. OK, d'accord.

Alors, avec l'expérience que tu as maintenant ça te permet de prendre un peu de recul. Qu'est-ce qui pourrait être amélioré en fait, dans la démarche ? En qui concerne en fait les enseignants, c'est-à-dire peut-être du moment où on te contacte pour te proposer un cours, à la manière dont le recueil des données s'est fait avant que toi tu aies le cours ou la manière dont tu fais le cours ou ou même dans cette fameuse synthèse pour clôturer, bah ton, ta formation, qu'est-ce que est-ce que toi tu te dis ? Tu as des idées de choses qui pourraient être améliorées ?

00:22:06 K.

Euh par rapport peut-être aux malles dont on a parlé tout à l'heure, oui, ce serait bien donc de de d'avoir des malles à la disposition pour gagner un peu plus de temps parce que parfois, vraiment on galère vraiment à chercher les supports parfois et en plus une fois qu'on a galéré parfois, on propose le support et c'est refusé carrément.

00:22:30 C.B.

D'accord, mais refusé par qui ?

00:22:33 K.

Refusé par Andry, oui, parce que il trouve que ce n'est pas vraiment approprié par rapport au domaine, pas d'exemple. Et parfois c'est, c'est carrément chiant parfois parce que là tu t'es cassé la tête pour chercher ça et après c'est refusé et voilà. Donc il faut que je pense aussi donner un peu plus de liberté comme avant aux enseignants, parce que parfois on nous considère un peu comme des enfants. Voilà papa, est-ce que ça marche ? Est-ce qu'on peut faire ça ? On dirait qu'on nous fait plus confiance. Et c'est quoi ça ces histoires de toujours faire valider toutes les fiches pédagogiques ? Comme si on n'était pas à la hauteur, je ne sais pas... Quelque part ça me gêne un peu, même si Andry, il n'a pas mauvaise foi du tout, hein et il veut faire les choses bien, mais parfois ça dépasse un peu les limites je pense oui.

00:23:23 C.B.

Ouais, c'est un peu infantilisant, c'est ça ?

00:23:25 K.

Oui

00:23:30 C.B.

Je repensais à ces histoires de malles parce que bon une mallette... Alors moi, j'ai jamais pu les voir. Je sais pas à quoi ça ressemble, mais j'imagine que y a voilà des euh un peu des objectifs, des trucs clés en main, quoi ? Que tu peux utiliser ? Mais ça doit être peut-être aussi une possibilité d'avoir accès à des comme des documents authentiques que tu pourrais didactiser après ça pour tes formations ou ? Est-ce que ça, vous avez par exemple ce ce ce... Je sais pas comme un fonds de de documents par par thématiques parce que Andry en plus il vous demande beaucoup de chercher des des documents qui ont un rapport avec l'activité justement de de l'entreprise, et est-ce que c'est toi-même qui t'es, bah petit à petit constitué tes documents, par exemple sur l'industrie textile ou alors être à l'aise en public pour parler, enfin est-ce que y a pas comme un super, un corpus de documents qui existent comme ça et vous pouvez aller piocher dedans ?

00:24:35 K.

Oui, en fait, dans les cahiers des charges que Andry nous donne enfin la le début de la formation, il y a des pistes de manuels et de sites à consulter, c'est un peu limité, c'est un peu répétitif toujours et et parfois on galère vraiment et on se débrouille de notre mieux

00:24:59 C.B.

D'accord et parce que on est d'accord, ça, je le savais pas, mais en fait, vos heures de préparation de de cours ne sont pas payées ?

00:25:06 K.

Non elles ne sont pas payées.

00:25:06 C.B.

C'est ça, c'est les heures de cours qui sont payées et plus tu passes du temps à préparer...

00:25:13 K.

La préparation est plus importante que le cours lui-même

00:25:14 C.B.

D'accord OK. Kanto je te remercie beaucoup pour toutes tes réponses.

00:25:21 K.

Ah, mais je t'en prie !

Annexe 6

Transcription LALATIANA

30/05/2022

00:00:01 C.B.

C'est parti. J'ai mon téléphone, là, normalement il doit bien capter ou alors ? Je vais peut-être me mettre avec, à côté de toi en fait. Voilà hop. Alors déjà, est-ce que tu peux me dire depuis combien de temps tu es en poste à l'AFT ?

00:00:21 L.

2011. En fait, je suis entrée à l'AFT en tant que assistante projet comme le poste de Malala. Le titre ça se ressemble. Assistante projet et en fait à je vais dire à mon époque, je m'occupais beaucoup plus des clients par rapport à ce que Malala fait actuellement. Là, elle est plutôt dans comment dire, l'organisation, le côté logistique. Mais parce que j'étais là en tant que assistante projet. En fait, je contactais les clients, je recevais les clients. Et du coup ça a été plus facile pour moi d'être au poste de coordinatrice après parce que j'étais toujours en contact avec les clients. Et à l'époque aussi on 2011 on n'était pas, il y avait d'autres structures, c'était pas vraiment le service formation professionnelle, c'était pas un département à part, mais en fait c'est une structure à part, ça s'appelait le pôle formation. Comme ce qui était écrit sur notre porte, mais en fait, en fait ici à Tana, il y avait 2 structures : l'Alliance de Tana et la Délégation générale. Mais j'appartenais à cette époque-là à la Délégation générale qui s'occupe en fait de toutes les Alliances de de Madagascar. Depuis, après, avec l'arrivée de... Quelques mois avant l'arrivée de d'Alice , ça a été restructuré et il y a plus que l'Alliance de Tana proprement dite qui est ici.

00:02:12 C.B.

D'accord, le le nom de cette délégation générale, c'était quoi exactement ?

00:02:21 L.

L'intitulé était Délégation générale et Alliance française de Tana, appui réseau. On est là, on appartient à l'Alliance de Tana, mais il y a une partie de l'équipe qui s'occupe de l'appui au réseau des 29 Alliances. D'accord ?

00:02:36 C.B.

Et ça, c'était comme ça donc, la Délégation générale jusqu'à quelques mois avant l'arrivée d'Alice ? Après ça, t'as continué de faire partie de du pôle formation, cette structure à part ?

00:02:52 L.

En fait, ça s'appelait toujours pôle formation jusqu'au moment où Alice , elle est partie et c'est c'est Andry qui est devenu chef de service de formation professionnelle.

00:03:05 C.B.

D'accord, OK. Et ça, du coup, c'était en quelle année ?

00:03:12 L.

Vers 2019. En fait, c'était à la fin de l'ère de de l'ancien directeur Monsieur Clément. En fait, il était le dernier à être directeur, on va dire vraiment directeur général pour toutes les Alliances. Après Monsieur Paul, il est là en tant que directeur uniquement de l'AFT. Lorsque tu auras ton entretien avec la PCA, je ne sais pas si tu le feras ?

00:03:42 C.B.

Je sais pas si je vais lui demander un entretien à elle en fait.

00:03:44 L.

Du coup, ce sera peut-être elle qui va vraiment t'expliquer ce qui s'est passé, pourquoi on se focalise uniquement sur l'Alliance à Tana parce que... (silence traduisant une gêne)

00:03:52 C.B.

D'accord, OK. Et donc quand il y a eu ce changement Malala et toi vous avez rejoint le service formation professionnelle. Donc, Andry est devenu ton chef ?

00:04:07 L.

En fait, on était une équipe, le pôle formation en fait, a été constitué de on était combien ? 5 personnes, y a l'équipe qui s'occupe de des formations en entreprise, mais d'envergure nationale. Il y a aussi l'équipe qui s'occupe en fait des certifications. Tu connais Rivo et Perle à côté ? On était une équipe vraiment à part et après nous 2, Malala et moi, on a rejoint en fait Andry. Et Rivo et Perle, ils sont restés là et c'est Aintsoa qui physiquement avec le bureau (mot incompréhensible à cause du bruit des travaux).

00:04:47 C.B.

D'accord, OK d'accord, je comprends, oui, ça fait quand même pas mal de changements.

00:04:53 L.

Depuis à peu près vers 2019, juste avant les confinements.

00:05:00 C.B.

D'accord, OK OK.

(silence)]

00:05:07 L.

Effectivement, enfin moi je sais pas pourquoi, mais en tout cas c'est la, c'est la, c'est l'organisation à partir de 2019.

00:05:16 C.B.

D'accord, donc, c'est comme ça que ça fonctionne maintenant.

00:05:18 L.

Tu peux aussi peut-être te renseigner auprès de Alice. Elle a aussi peut-être sa vision des choses pour les changements.

00:05:19 C.B.

OK, oui, il faudrait que je lui demande un entretien également.

00:05:29 L.

Oui si tu as envie vraiment de te brancher sur ce point-là.

00:05:31 C.B.

D'accord, OK. Merci alors si on parle de ton poste à toi au sein du service de la formation professionnelle, c'est quoi tes principales missions ?

00:05:44 L.

Alors je suis là pour euh faire la prospection. Activer les contacts avec les prospects, les futurs clients, les clients. Et voilà, je leur, je propose nos offres de formation, je suis là pour faire élaborer les devis. Si tout est OK, ben on entre dans la rédaction des du contrat, de la facture en fait, en fait, j'assure vraiment le le poste de coordinatrice. En fait, je suis là. D'un côté il y a les clients, mais il y a aussi toute l'équipe de l'Alliance. Il y a Malala, par exemple, qui s'occupe des cartes des salles, y a la comptabilité où on envoie les devis qui ont été validés par les clients qui nous, pour que l'équipe de la comptabilité nous donne les les,

comment dire ça ? En fait les factures, oui voilà. On est aussi en contact avec les la médiathèque qui nous préparent les cartes, voilà. Du coup donc je suis là sur d'élaboration des contrats, des devis, de la facture avec de la comptabilité, mais aussi du suivi de la formation pour que, en fait, le programme, le budget, le comment dire ça ? Pour que tout cela en fait euh. Pour que tout... Il faut que je vérifie en fait pour que tous les termes du contrat et le budget alloué à la formation sont vraiment respectés. En réalité, voilà et après à la fin de la formation, on demande aussi aux profs de nous remettre les devis et il y a Malala et Andry qui s'occupent de la relecture de tout ça. Et ils m'envoient après et j'envoie après les rapports aux clients. C'est là que je renégocie à fond pour avoir d'autres d'autres actions de formation avec ces clients.

Je ne sais pas si j'oublie d'autres choses, mais après il y a des spécificités, seulement des contrats, y a des contrats, je veux dire normaux, c'est-à-dire les clients ont des besoins, on essaie de de leur proposer des formations par rapport à ses besoins. Mais il y a aussi d'autres procédures comme les passations de marché par exemple, ce sont des des formations avec les ministères. Avec, voilà avec les ministères, ou, les entités, toutes les entités publiques. Du coup, ça c'est plutôt compliqué parce qu'il faut passer par des appels à manifestation d'intérêt et aux réponses à ces appels-là, voilà, et c'est plus compliqué que la démarche normale.

00:08:48 C.B.

MSC par exemple, c'est un client normal, c'est le premier cas de figure ?

00:08:51 L.

C'est ça, voilà.

00:08:53 C.B.

Ils viennent nous chercher, on étudie les besoins, on fait une proposition et les cours démarrent ?

00:09:00 L.

Oui, c'est normal. Il y a tout récemment, j'ai vu. C'est pas tout récemment, mais en fait ils nous ont demandé à un devis l'année dernière, on leur a envoyé un devis et en fait, c'est (nom d'entreprise incompréhensible) je sais pas si tu connais en fait. C'est une entité publique qui se charge en fait de la création d'entreprise et c'est public et après ils sont revenus vers nous pour nous dire que, Etant donné que nous sommes une entité publique et ben ça va se passer

par des marchés, et on a été obligé de tout refaire. Et du coup, la procédure c'est que il nous envoie une invitation. On répond à l'invitation. Après, il nous envoie une autre, une autre lettre nous disant que OK c'est bon, on fait partie des prestataires qui conviennent en fait à leur projet de formation et il faut, il faut qu'ils trouvent en fait 3 concurrents et on envoie nos offres et après étude de ces 3 offres-là, on verra si l'Alliance est retenue. Voilà, du coup y a pas mal de documents à rédiger, à faire dans les normes et si on ne suit pas en fait des normes directement, on est éliminé.

00:10:25 C.B.

D'accord, ouais, c'est pour la clarté des marchés publics, une exigence de, de transparence ? Il y a quelque chose dans tes missions que t'as pas forcément évoqué et ça a retenu mon attention. Un jour, il y avait 2 dames qui sont venues et puis ça a duré un moment. Elle parlait avec toi et puis après ça je t'ai demandé ce qu'il se passait parce que c'était en malagasy et en fait tu m'as expliqué vite fait. On a parlé un peu au Bureau, c'est que c'était Saint-Michel.

00:10:52 L.

Ah d'accord les deux dames ce matin-là ?

00:10:54 C.B.

Alors non, pas ce matin. Euh peut-être que c'est les mêmes ? Ah ben je sais pas, non... Ce que je me souviens, c'est qu'elles étaient venues et qu'apparemment elles se plaignaient parce qu'il y avait un enseignant qui était trop sévère et en fait c'est à toi qu'elles venaient en parler, voir.

00:11:04 L.

Oui, ce sont les mêmes. En fait, oui, étant donné que je suis le contact en fait, la personne en contact avec les entreprises, c'est à moi en fait qu'ils le disent ce qui ne va pas par rapport à votre contrat ou le budget, en fait à leurs attentes et du coup les deux dames me disent que ils ne sont pas satisfaites des des profs.

00:11:22 C.B.

D'accord. Ok.

00:11:30 L.

Y a pas mal de problèmes hein, mais après, pour le cas de Saint-Michel en fait ça ça concerne en fait quelques quelques-unes de nos de nos profs. Et du coup, ils me font, elles me font

remonter les problèmes et j'en parle après à Andry ou directement aux profs, et voilà. Et c'est cela que je dis, que je suis en fait la coordinatrice, je suis là pour discuter avec les clients et je j'informe donc ensuite je j'informe les personnes de ce qu'elle m'a dit.

00:12:02 C.B.

D'accord ça va là au-delà du du du contrat et de tout ça.

00:12:12 L.

Il faut en fait avoir une relation plus ou moins. Comment dire ça ? Vraiment personnalisée. En fait, ils aiment bien les clients qu'on est vraiment, qu'il y ait une personne à qui ils peuvent vraiment raconter tout ce qu'ils veulent en fait. Pour que vraiment, en fait, leur projet, aboutisse et voilà. Oui je suis là pour parler avec les clients et pour remonter ensuite, le problème.

00:12:36 C.B.

Parce que après ça, dans le processus même si Andry il est juste à côté, dans le bureau et qu'il entend ce qui se passe. En fait, il n'est pas intervenu dans la discussion. C'est après toi, tu vas voir avec lui et puis éventuellement vous en discutez avec l'enseignant, c'est ça ?

00:12:50 L.

Voilà. En fait, il y a 2 cas. Soit les clients viennent directement à moi et on discute. Après je remonte à Andry ou sinon et ben si si je pense que la situation ben en fait c'est l'idéal. En fait, c'est directement parler là il y a Andry et moi, il y a les clients pourquoi pas, mais l'essentiel en fait que c'est que Andry soit informé ou les personnes sont concernées.

00:13:22 C.B.

D'accord, Ok. Alors si on se concentre sur sur les commandes qui sont passées au service de la formation professionnelle au sein de l'AFT est-ce que toi tu as une idée de du pourcentage de l'activité que ça représente ? Enfin je sais pas comment est-ce qu'on... Ma question est pas très claire... J'arrive pas à la formuler, mais est-ce que c'est une petite activité, la formation professionnelle, mais qui grossit ou qui enfin... Ce que j'imagine c'est que les cours réguliers, c'est ce qui prend le plus de place ici ?

00:13:57 L.

C'est dans quel sens ? Financier ou ?

00:14:00 C.B.

En termes d'activité même ? Enfin, je sais pas en en nombre de cours, en nombre de contrats enfin... C'est c'est quoi ta vision là-dessus ? Parce que tu vois passer tous les contrat au final ?

00:14:11 L.

Oui, oui. Mais après, je ne sais pas par rapport au fait, par rapport au cours de Aintsoa. Par exemple, je je ne sais pas ses chiffres d'affaires. Je ne sais pas. Tout ce que je sais, c'est que, en fait, ce sont des contrats. L'année dernière, on était en fait. Généralement, on est dans les entre 80-100 contrats dans l'année. A peu près. Après cette année, il y a eu quelques baisses mais en général, c'est dans les 80 à 100. Au niveau des chiffres d'affaires. Je sais pas. Je peux quand même recalculer et te donner les chiffres.

00:14:57 C.B.

Bien oui, ça va m'aider à avoir une vision plus précise. J'imagine que c'est une activité qui gagne de l'importance ?

00:15:00 L.

Peut-être aussi que en fait, sur cette partie-là, je sais pas, je suis en train de réfléchir. Peut-être aussi que c'est Andry qui a vraiment une vision.

00:15:15 C.B.

D'accord. Et, alors juste en termes d'impression, toi, sur allez, sur les 5 dernières années, tu as l'impression que l'activité elle elle gagne en ampleur, qu'elle grossit ?

00:15:37 L.

Oui en fait, et c'est grâce au FMFP.

00:15:38 C.B.

Le quoi ?

00:15:39 L.

Je te l'ai déjà dit. C'est le système. En fait, avant, en fait, c'est vraiment le, c'est vraiment. Comment dire ça ? En fait, c'est c'est la formation qui est actuellement d'une manière générale, je ne parle pas de l'Alliance mais qui est vraiment en vogue actuellement. Depuis qu'il y a le FMFP... En fait, je ne sais pas si toi, peut-être que, peut-être toi, tu ne savais pas l'état initial et actuellement, mais en fait je vois même juste sur Facebook par exemple, sur LinkedIn, on voit qu'il y a vraiment une évolution, une montée des des offres de formation.

En fait, avant, il y a pas vraiment de spécialistes de y a pas vraiment de centre de formation. Là actuellement, c'est vraiment un boom. C'est vraiment, je veux dire juste comme ça multiplié par 3 ou par 5, voilà du coup aussi la l'Alliance française en a profité. Après il y a quelques difficultés cette année. Mais même durant le Covid, il y a 2 ans. Il y a l'année dernière on a réussi à vraiment travailler.

00:16:59 C.B.

Vous avez continué de travailler. C'est-à-dire que les formations elles continuaient même si de part et d'autre, il y avait des activités qui étaient à l'arrêt ? Les entreprises ou les administrations avaient toujours une attente ?

00:17:12 L.

Etant donné que ils sont financés par le fameux FMFP. De plus, et ça sort pas de leur caisse directement. Du coup oui, peut-être même qu'il fallait utiliser le budget formation annuelle ?

00:17:24 C.B.

Pour éviter de le perdre l'année d'après ?

00:17:25 L.

Oui, voilà, c'est ça.

00:17:32 C.B.

Très bien. Ça a soutenu l'activité.

00:17:35 L.

Mais voyez y a aussi euh le côté négatif de tout ça quand je te l'ai dit. Y a pas mal de centres de formation qui sont en train de se créer, là, actuellement. Du coup il y aura pas mal de concurrents de l'Alliance.

00:17:51 C.B.

Ouais, d'accord.

00:17:57 L.

Donc si on ne fait pas d'effort pour renouveler nos offres et bien, les nouveaux, ils vont euh.

00:18:04 C.B.

Prendre une place qui est laissée vacante par l'Alliance ? D'accord. Donc il y a des enjeux quand même pour les années à venir. Donc ce que tu me disais, c'est que voilà, y a plus en plus de demandes, que ça reste irrégulier parce que y a des périodes où bon là par exemple depuis le début de l'année 2022, c'est quoi ?

00:18:26 L.

En fait c'est calme. Très calme. En fait, la période qui est calme normalement c'est janvier jusqu'au peu près mars-avril. En fait, c'est là que c'est vraiment calme. Après ça commence à redémarrer. Et ce n'est que en fait, en fait, les entreprises en fait, elles fonctionnent comme, ils ont leur budget que ce soit à l'FMFP ou dans leur propre budget. Et ce n'est que vers la fin de l'année, en fait, qu'ils utilisent en fait les leurs budgets. Du coup, ça va remonter à partir du mois de juin, jusqu'au mois de décembre, et même assez souvent, hein. Au mois de décembre, même lorsqu'on fait la fête ici, fête de Noël, je suis là en train de euh (rires).

00:19:07 C.B.

Faire des devis ?

00:19:23 L.

Oui parce parce que en fait ce n'est que là que les entreprises se réveillent pour utiliser leur budget et elles passent commande au dernier moment.

00:19:31 C.B.

Et par rapport au justement, par rapport à ces cours spécialisés de français professionnel, et cetera donc, les clients types y a des entreprises, des administrations ? Dans les administrations, ça va être quoi ? Ça va être des ministères ?

00:19:58 L.

Des ministères oui. Les ministères en fait ce sont les agents des des des ministères. Généralement, en fait les ministères qui reviennent sont le le ministère du Commerce, le domaine de l'Education nationale, et le ministère des Finances et du budget, voilà. Ce sont les 3 ministères qui reviennent assez souvent. Après, il y a d'autres ministères, mais assez souvent ça n'aboutit pas étant donné que ça doit passer par les passations de marché. C'est souvent même ce sont des commanditaires qui qui... Comment dire ça ? Qui en fait, vu les procédures qu'ils faut entreprendre pour arriver au projet de arriver à l'établissement de de la formation et bah sont pas très motivés.

00:21:01 C.B.

Ah ouais ?

00:21:02 L.

Oui.

00:21:03 C.B.

Donc eux-mêmes qui pourtant sont demandeurs de la formation ?

00:21:08 L.

Vraiment. Pour en fait faire les les passer par les passations de marché, c'est vraiment c'est pas vraiment, c'est pas simple c'est vraiment. Ce sont des dossiers très complexes, voilà.

00:21:23 C.B.

Du coup, il y a une perte, en fait ?

00:21:25 L.

Oui, surement

00:21:26 C.B.

Pour eux de montée en compétences et pour vous de commandes ?

00:21:30 L.

Oui, mais après aussi entre les ministères ce sont surtout des examens DELF-DALF qui sont demandés. C'est pas vraiment pour monter en compétences mais pour avoir les diplômes et avoir ensuite les bonifications.

00:21:42 C.B.

Ah ok.

00:21:52 L.

Après vraiment avec les ministères, ils sont pas vraiment intéressés par les montées en compétences. Oui ce sont des fonctionnaires et voilà. Du coup, ils souhaitent juste avoir les DELF-DALF pour bénéficier des années de bonification.

00:22:11 C.B.

Voilà d'accord, Ok. Et alors pour les entreprises, quels types de clients il y a, c'est des entreprises liées au tourisme ?

00:22:24 L.

Oui, du tourisme, de la banque. Il y a aussi des écoles. En fait, c'est un tout vraiment il y a tout.

00:22:44 C.B.

Le secteur économique ?

00:22:45 L.

Mais après les demandes, ça se ressemble. Après c'est surtout au niveau de on a envie de de parler couramment français lors des réunions, lors des présentations de projet. Ou sinon pour la rédaction des des écrits professionnels. Et s'il y a des cadres francophones, on souhaite avoir des cours de Malagasy. Ce sont les 3 modules qui sont les plus demandés.

Je sais pas, si tu as déjà ça, non ? (Elle me montre un dépliant qu'elle a ramené exprès)

00:23:19 C.B.

Je ne connais pas celle-là. C'est la brochure ...

00:23:20 L.

Brochure qu'on utilise en fait lorsqu'on expose durant les salons.

00:23:27 C.B.

Bah écoute, non, je la connaissais pas, c'est génial. Ah super d'accord.

00:23:32 L.

Notre catalogue aussi tu l'as déjà vu ?

00:23:39 C.B.

(Je parle à voix basse) Nan. J'ai rien. Absolument rien.

00:23:40 L.

Ok... Ce catalogue n'est pas tout récent. Et en fait, à chaque fois, je demande à Andry si on doit... Euh normalement en fait, on doit renouveler tout ça, mais après, il me dit oui, oui je suis sur ça mais jusqu'ici en fait normalement c'est durant janvier, décembre et janvier que je dois prospecter en fait le plus.

00:24:00 C.B.

Ah oui, avec les nouvelles offres.

00:24:02 L.

Et oui, j'ai pas les outils pour ça et du coup je sais pas je vais te donner quand même l'ancien.

00:24:08 C.B.

Je veux bien l'ancien après ça, je peux aussi demander à Andry. Oui, voilà peut-être que il arrive enfin, s'il est en train de travailler dessus, peut-être que dans un mois, il pourrait avoir fini et je peux l'intégrer. (Rires de Lalatiana)

00:24:13 L.

Oui, déjà prévu depuis après après la fin de l'année dernière et là on est déjà au mois de mai, le 30 mai...

00:24:35 C.B.

Je veux bien déjà partir de l'existant, savoir effectivement ouais ce qu'il y a et puis ce serait intéressant de voir justement sur quoi se porte la réflexion pour le faire évoluer. Comme tu dis pour rester compétitif aussi.

OK, alors du coup ...

00:24:52 L.

Où est-ce qu'on est ? (Elle regarde mon questionnaire)

00:24:55 C.B.

Bah à peu près là en fait, voilà. (Je montre mon questionnaire) J'essaye de voir si je saute quelques questions qu'on a déjà abordées. Alors moi j'ai une question pour comprendre, mais bon, je pense que je comprends peut-être un peu mieux...

Est-ce que pour l'activité du français professionnel spécifiquement, est-ce que l'ambassade elle va jouer un rôle dans le développement de cette activité ici au sein de l'AFT ? Est-ce que alors soit, en orientant par exemple, je sais pas des demandes qu'elle pourrait avoir de sociétés ou du futurs clients en leur disant allez prendre contact avec l'AFT, le service de formation professionnelle et cetera ? Ou est-ce que enfin eux-mêmes, ils sont clients s'ils vous demandent des modules de malagasy par exemple ?

00:25:43 L.

Si ils sont clients. En fait, l'ambassade par l'intermédiaire, que ce soit l'ambassade proprement. Comment dire ça ? Que ce soit le comment, l'ambassade, ou par l'intermédiaire

des projets, par exemple pour l'ambassade, et c'est pour ses comment dire ça, pour ses collègues, voilà on a des cours. Ça c'est Andry qui gère. Là, actuellement, il y a des cours, je ne sais plus, peut-être c'est à l'endroit des chauffeurs voilà de l'ambassade.

Après, pour ma part, en fait, ce sont des des projets, je sais pas si tu connais déjà le projet par exemple le projet Tremplin Perform ?

00:26:26 C.B.

J'ai entendu le nom l'autre jour, mais non je connais pas.

00:26:27 L.

C'est un projet financé en fait, par l'ambassade. Il est actuellement en fait le nouveau projet, ça s'appelle le projet Eduscac. Et assez souvent en fait on a des contrats. Ce n'est pas uniquement pour pour Tana. Assez souvent y a d'autres Alliances concernées. Enfin, ce sont des formations qui en fait sont financées par l'ambassade via le projet Tremplin Perform. Ce sont des formations à l'endroit des enseignants, des lycées publics ou des proviseurs, des enseignants rattachés du domaine public je veux dire. Mais ce sont vraiment du renforcement linguistique ou de la préparation des examens.

00:27:08 C.B.

D'accord.

00:27:16 L.

C'est vraiment un gros gros budget alloué pour pour ça hein, et assez souvent ça c'est, ce sont des projets de ce type qui font en fait remonter notre chiffre d'affaires parce que c'est souvent de l'ordre de 50 millions d'ariary [$>10.000\text{€}$] ou à peu près. D'ailleurs tout récemment, samedi dernier, il y a une formation qui s'est terminée, tout récemment. Voilà samedi dernier et voilà, du coup, c'est pour te dire que oui, l'ambassade finance des formations. Et ce sont directement les Alliances françaises qui sont voilà définies comme prestataires officielles pour ces trucs-là. De toutes façons, assez souvent, ce sont des préparations au DELF-DALF. Y a pas d'autres centres pour ça. Il n'y a que les Alliances. Voilà.

00:28:06 C.B.

D'accord, donc, ils ne peuvent pas être accusés de favoritisme. OK d'accord voilà, bon écoute, merci. Je prends déjà toutes les infos que j'ai là. On a débordé, hein ? Je t'ai volé 5 minutes. (rires)

Annexe 7

Transcription NIRINA

12/07/2022

00:00:00 C.B.

Ça commence, ouais, je le mets là. Voilà alors euh. Il faudra d'ailleurs que tu... (je me parle à moi-même, à voix haute) Est-ce que j'ai pris les noms de famille de tout le monde à chaque fois ?

Ton prénom, c'est Nirina. Ton nom de famille, est-ce que tu peux me l'épeler s'il te plaît ?

00:00:18 N.

Alors c'est Nirina donc c'est N.I.R.I.N.A.

00:00:26 C.B.

D'accord super. Quel âge est-ce que tu as ?

00:00:28 N.

J'ai 27 ans.

00:00:30 C.B.

Est-ce que tu peux me dire qu'elle a été ton parcours académique en termes d'études ?

00:00:40 N.

Alors, après mon bac, j'ai fait psycho dans une université française et j'ai eu que ma licence. Et après je suis revenue, donc je n'ai qu'une licence en psychologie.

00:00:51 C.B.

D'accord OK et du coup, t'as commencé à enseigner tout de suite après ici à l'Alliance ?

00:00:56 N.

Euh oui, oui, c'est ça. Après, après mes études en France, en fait quand je suis revenue, ben j'ai directement cherché du travail et j'ai trouvé l'Alliance.

00:01:07 C.B.

D'accord et donc ça fait combien de temps tu travailles à l'Alliance ?

00:01:11 N.

Ça fait 3 ans cette année.

00:01:13 C.B.

D'accord, et t'avais travaillé ailleurs ou est-ce que parfois tu travailles ailleurs que à l'Alliance parce que t'as ce statut de consultant c'est ça ?

00:01:20 N.

Non, je travaille exclusivement ici.

00:01:21 C.B.

D'accord, OK et d'accord donc exclusivement à l'Alliance et quel genre de cours est-ce que tu donnes ici ?

00:01:33 N.

Alors j'enseigne à des personnes adultes. Donc j'enseigne des cours réguliers, des fois "Parler en public" qui est un module d'enseignement aussi. J'enseigne aux enfants. Voilà c'est tout.

00:01:47 C.B.

Et t'as aussi déjà parmi les cours aux adultes, t'as enseigné en cours général. Enfin, français général et aussi t'as déjà fait des cours en entreprise.

00:01:50 N.

C'est ça oui, j'ai déjà fait des cours d'entreprise oui.

00:02:01 C.B.

Et est-ce que dans tes cours en entreprise, t'avais un domaine sur lequel tu étais le plus à l'aise ou comment on pourrait dire, une spécialité ?

00:02:08 N.

Non, franchement, je considérais les cours d'entreprise comme des cours réguliers. En fait, y avait pas vraiment de différence, peut-être juste par rapport aux demandes des apprenants. (Le vent souffle dans le micro. On est en extérieur)

Dans les cours d'entreprise, en entreprises en fait, ils avaient, ils avaient plus de demandes que les apprenants des cours réguliers, quoi. Il fallait suivre à la lettre ce qu'ils demandaient. Enfin voilà.

00:02:33 C.B.

D'accord. Les besoins, en fait, dictaient les contenus ?

00:02:37 N.

C'était différent oui. Pour moi c'était ça, oui.

00:02:38 C.B.

OK et comment ça se passait justement quand tu allais préparer... enfin quand quand tu étais missionnée pour un cours en entreprise, tu tu étais contactée par quelqu'un de l'Alliance qui te demandait ta disponibilité, si t'étais intéressée ? Enfin, c'est quoi le le processus en tant qu'enseignant ?

00:02:59 N.

Oui, c'est ça en fait on te demande tes dispo, des disponibilités et du coup tu dis t'es ok ou pas. Et en fait après on te demande de faire comment on appelle ça déjà euh...

00:03:16 C.B.

Un test ?

00:03:18 N.

C'est pas vraiment un test, mais on te demande de préparer en avance le cours.

00:03:22 C.B.

D'accord, une préparation d'accord, oui.

00:03:23 N.

Ouais ça, la préparation pédagogique du cours en fait. Euh... ventilation, c'est ça ! Ouf je cherchais le truc ! (rires) C'est ça. Il fallait faire une ventilation du cours et du coup (rires)

00:03:31 C.B.

D'accord et ça veut dire que c'est pas forcément toi qui passais le test de positionnement, qui faisait passer le test de positionnement aux apprenants ?

00:03:42 N.

C'est ça. Non, en fait, c'est pas du tout moi en fait. Il y a quelqu'un qui passe les tests et dès que c'est validé par notre département et tout et il cherchait un autre prof pour les cours.

00:03:54 C.B.

D'accord, donc c'est pas toi qui faisais le recueil des besoins, ou ce genre de choses ?

00:04:00 N.

Nan c'était eux et en fait pour moi, le premier cours, même si le chef de département euh service il donnait le euh les besoins des des apprenants en fait, moi le premier cours, je le réservais vraiment pour ce qu'ils voulaient, eux, parce que je n'ai pas fait le test donc pour moi c'était des inconnus et je ne savais pas vraiment quel était vraiment leur niveau. Tu sais, y a des erreurs des fois et et voilà donc moi je refais un petit peu le test en début, quoi.

00:04:29 C.B.

Est-ce que t'avais accès à leur test écrit ? Avant le cours, ou même pas, on te disait juste le niveau ?

00:04:33 N.

Non.

00:04:35 C.B.

D'accord, OK.

00:04:37 N.

Donc toi t'es obligée de refaire un petit peu le test pour te faire une idée de quel est leur niveau ? D'accord, OK et en général, de combien de temps de préparation tu disposais entre le moment où on te disait bon bah si t'es dispo, ce cours est pour toi et le début du cours ?

00:04:57 N.

Ah ouais... Bon, vu que ça fait longtemps que j'ai pas fait des cours d'entreprise... Je pense que j'avais à peu près 2 jours, peut-être 2-3 jours puisque des fois des fois, hein, c'était avant, mais je ne sais plus maintenant, mais on me disait jeudi ou vendredi pour un cours qui commençait lundi.

00:05:17 C.B.

D'accord, OK. Et du coup, c'est, on te demandait juste de préparer le premier cours où il fallait que tu envoies une programmation de plusieurs cours ?

00:05:27 N.

Alors justement, la ventilation c'est tous les cours que tu devais préparer en avance, mais franchement on vérité, c'est compliqué, quoi. Tu peux pas préparer en gros t'as 1h30 de cours

donc t'as 20 séances donc... Et franchement, de jeudi à dimanche, pour préparer 20 séances, sachant que t'as des cours à côté, c'est pas possible.

00:06:01 C.B.

Et t'as tous les manuels à disposition chez toi en version numérique où il faut que tu demandes en plus ?

00:06:05 N.

Heureusement heureusement, moi j'ai téléchargé beaucoup de livres avec notre ancien coordo et donc il me donnait beaucoup de de livres numériques. Mais après, tu devais faire beaucoup de recherches aussi, genre y a NumériFos et RFI Savoirs et des trucs comme ça, il faut faire des recherches tout le temps, tout le temps quoi. Les manuels ne suffisent pas. En plus ils sont comment dire ? Ils ne sont pas trop d'actualité je trouve. Donc c'est ça qui manque aussi, des manuels d'actualité.

00:06:35 C.B.

Donc les éléments dont tu disposais pour bâtir ta formation, pour faire ta ventilation, comme tu dis, c'est le niveau, des besoins et puis donc ça, c'est en amont de ton premier cours, hein ? Et tes propres ressources ? Eventuellement celles qu'on te qu'on te donne aussi ? Et pendant la formation, est-ce que tu pouvais bénéficier d'un accompagnement ? Demander un feedback ? Auprès de qui en fait, est-ce que tu peux avoir ce retour-là ?

00:07:11 N.

Alors moi quand j'avais des soucis avec mes apprenants en entreprise, j'en parlais toujours au chef de service. Donc je disais, écoute, franchement, je cale là, j'arrive pas à trouver cet élément là ou ça. Ben il me donnait des petits conseils quand même. Il me disait où chercher et tout ça. Mais oui, il arrivait un peu à nous aider, on va dire. On va dire comme ça. Mais il allait pas tout faire à notre place bien évidemment, mais en tout cas, il nous donnait des petites... A chaque fois, je perds mes mots... Des petites euh.

00:07:46 C.B.

Des pistes ?

00:07:47 N.

Oui, des pistes ! C'est des mots faciles en plus (rires).

00:07:51 C.B.

Et alors ? En fin de formation, comment est-ce que ça se passe quand tu finis ? Par exemple, à la formation qui est commandée, tu dois remettre un questionnaire de satisfaction aux apprenants ? C'est ça ?

00:08:01 N.

C'est ça, on doit remettre un questionnaire de satisfaction pour le dernier cours et... enfin une semaine avant la fin du cours, normalement, tu dois remplir un bilan. Que tu dois rendre à la fin du cours également. C'est comme ça que ça se passe à la base, mais ça se passe jamais comme ça. C'est à la fin du cours que tu commences à faire ton bilan, voilà.

00:08:23 C.B.

Okay, donc ce bilan, tu le donnes au service ?

00:08:28 N.

C'est ça, tu l'envoies par mail au service et tu dois le remplir complètement. Donc dans le bilan, je pense qu'il y avait des objectifs, euh les objectifs communicatifs, linguistiques et tout ça et ce que j'aimais pas dans le bilan. J'ai droit de dire ce que j'aimais pas, hein ? (Je lui réponds d'un hochement de tête vertical silencieux) C'était la partie où tu devais remplir les présences et calculer le pourcentage. Ouais, le pourcentage de du de de la de présence en fait. Du coup ça fait un peu euh... J'étais pas, je suis pas prof de maths, du coup ça me tape sur le système de faire des calculs, mais sinon, ouais.

00:09:10 C.B.

Est-ce que dans ton dans tes missions il y a une part d'enseignement mais y a aussi une part d'administratif alors du coup ?

00:09:15 N.

C'est ça et le pire, je pense que c'est que tu n'es pas payée pour ça. Ça, ça prend du temps et ça un peu qui, qui est un peu énervant, c'est que tu prends à peu près enfin moi, j'ai mis une semaine hein parce que déjà t'as des cours à côté, t'as beaucoup de choses à faire. T'as ta vie de famille, donc le bilan te prend un temps en plus et t'es pas payée pour ça. Et ça doit rentrer dans ta mission dans ton cours, hein, mais oui, t'as 1h30 de cours et on te dit pas oui, vous avez 10 minutes par jour pour faire votre bilan, et t'es pas payée pour le bilan et t'es obligée de le faire.

00:09:40 C.B.

D'accord. Et tu dirais que préparer des cours en entreprise chaque prend plus de temps que de préparer des cours généraux ?

00:09:47 N.

Ah oui ! Ah mais oui, parce qu'en fait tu vois, c'est pas que les apprenants, cours réguliers sont pas importants hein. Mais t'as plus de responsabilités avec les entreprises parce que on va dire qu'ils mettent plus la pression. On va dire... Tu vois ? Ils ressentent, ils ont des besoins et ils ont vraiment besoin que leur euh... Comment t'expliquer ? Tu sais euh ? Les entreprises, ils s'attendent à ce que leurs salariés entrent dans dans dans le cours et ils sortent de là et ils sont niveau C2.

00:10:35 C.B.

Oui, un miracle ?

00:10:35 N.

Voilà, c'est ça ! Et donc, c'est pas possible mais du coup t'as vraiment une énorme responsabilité. T'es obligée de donner le maximum de toi pour qu'ils arrivent à capter un minimum de trucs tu vois ? Mais c'est ça qu'ils comprennent pas. Ils voient pas ça en fait.

00:10:57 C.B.

Et là donc, ça fait combien de temps que t'as pas donné de cours en entreprise ?

00:11:02 N.

Ça va faire... un an, je crois ? Enfin oui, on va dire 8 mois à peu près parce que, après le confinement, je crois que j'avais pris un cours en entreprise en 2021, mais après j'ai arrêté.

00:11:16 C.B.

D'accord. Pour quelle raison est-ce que tu pourrais refuser d'assurer les cours d'entreprise ?

00:11:23 N.

Déjà numéro un, c'est pour le bilan (rires) qui n'est pas rémunéré. Et aussi, je veux dire que ça prend du temps en fait. Et en fait, ce que je supporte pas, c'est la pression, tu sais, tu peux pas être vraiment toi-même en soi parce que t'es obligée d'être une personne. C'est pas que je suis pas consciencieuse, sérieuse ou comme ça, mais je veux dire que ce sont des salariés, tu vois et tu peux pas vraiment être toi-même tu sais, j'ai pas besoin d'être tu vois, ils sont pas là pour perdre leur temps à rigoler ou quoi ? Ils veulent apprendre quelque chose et il faut que tu donnes et du coup, ça te met une pression en plus et je déteste cette pression-là.

00:12:05 C.B.

Même si c'est mieux payé que des cours généraux en tant qu'enseignante ?

00:12:07 N.

Ouais. Alors là, par contre ma santé mentale est plus importante que l'argent par par contre hein là je peux pas. Ah non non. Déjà la fatigue, je peux pas et la pression, je peux pas. Enfin si je j'arrive à gérer la pression, mais cette pression-là... Enfin, j'ai vécu des choses en entreprise qui m'énervaient tu sais, genre... Enfin, moi je suis un peu parfois folle (rires), mais j'aime bien mettre un peu de l'ambiance dans mon cours et je suis tombée euh expérience et anecdote, tombée sur une femme en fait qui était hyper sérieuse et elle aimait pas rire, tu vois ? Et elle me disait Oui mais en fait, vous êtes pas sérieuse ! Elle faisait des petites, elle me lançait des petits pics et je me disais, ça peut ruiner nos cours en entreprise et je suis devenue sérieuse d'un coup et c'est pas moi et ça je déteste en fait. Tu vois ne pas être soi-même et tout. Ah ça m'a énervé.

00:13:00 C.B.

D'accord. Avec ton ton recul justement, ton expérience globale, même si aujourd'hui ça fait un an que t'as pas fait de cours en entreprise, à quoi tu penses en termes d'amélioration ? Qu'est-ce que, qu'est-ce qu'on pourrait apporter au processus... pour améliorer justement bah ton expérience de formateur ?

00:13:21 N.

Déjà, je pense bien expliquer aux entreprises ce qu'on fait, tu vois, je veux dire. Faire un entretien avec le responsable, tu vois et dire, voilà nos cours, c'est pas vraiment, tu sais on dirait qu'on est... Le client est roi, c'est vrai, mais j'ai l'impression qu'on leur explique pas vraiment les choses. J'ai par exemple, moi je dis 20h de cours c'est pas suffisant parce qu'ils payent par heure et ils se disent c'est suffisant pour nous, mais il faut leur expliquer que c'est pas suffisant en soi parce que déjà, leurs salariés vont pas au même rythme donc t'es obligée de gérer ça aussi et et ce qu'il faut, c'est ça en fait rajouter plus d'heures donc ça fait de l'argent. Mais voilà, si tu veux que tes salariés soient bien et tout bien formés, il faut que tu payes plus.

Après je pense que il faudrait déjà comment dirais-je avoir des maquettes pour chaque cours. Tu sais pour débiter le cours ? Au moins avoir déjà une petite euh des pistes comme on disait tout à l'heure... Tu vois par exemple, si tu prends des A2 en entreprise. Bah t'as déjà

une petite base : comment rédiger un mail, enfin c'est c'est ça le plus important. À chaque fois les entreprises c'est ça, rédiger des mails, répondre à des mails, parler avec des clients, comment faire ça ? Donc c'est un peu les mêmes trucs. Et moi, je pense que si on avait déjà pour chaque niveau A1 A2 des des petites maquettes pour dire voilà, tu débutes comme ça, si tu veux rajouter quelque chose, tu peux mais au moins partir sur des bases en fait, qui sont les mêmes pour tous mais pas à nous de chercher à chaque fois, enfin c'est hyper technique.

00:15:02 C.B.

Est-ce que tu tu sais qu'il y a des maquettes pédagogiques, des mallettes, pardon, pédagogiques ici ?

00:15:07 N.

Ouais c'est ça des mallettes, pardon, j'ai dit maquettes ?

00:15:07 C.B.

Pas de souci.

00:15:09 N.

Mallette. Mais oui, oui, oui.

00:15:11 C.B.

Tu y as déjà eu accès ou ?

00:15:14 N.

Alors je pense pas qu'il y ait des maquettes. Euh mallettes, pardon.

00:15:18 C.B.

Si. Y a des mallettes pédagogiques qui existent ici. Et qui apparemment sont un peu datées...

00:15:22 N.

Ah bah je ne savais pas... (chevauchement)

00:15:25 C.B.

(chevauchement) mais j'ai pas pu y avoir accès donc...

00:15:28 N.

Je savais pas ! Tu viens de m'apprendre un truc. Et d'ailleurs, ça me saoule un peu, mais bon... Et même si c'est daté, tu vois enfin justement enfin le rôle de d'un responsable, c'est

de d'essayer d'améliorer les choses et faire évoluer les choses. Donc si tu trouves que les maquettes euh mallettes sont datées, bah t'essayes de renouveler le truc quoi. Ouais, bref ça me... (rires) Voilà.

00:15:55 C.B.

Voilà bon bah voilà une piste d'amélioration. OK, écoute, je te remercie Nirina.

00:15:58 N.

Avec plaisir.

00:16:01 C.B.

La discussion a été très fluide et ça a été même encore plus rapide. Ah... va falloir que j'arrive à l'arrêter.

Annexe 8

Transcription HERY

14/07/2022

00:00:01 C.B.

Alors, est-ce que tu pourrais déjà euh ...

00:00:05 C.B.

Alors, ça c'est plus pour mon mes mes documents à moi, donc me donner ton nom de famille et le et me l'épeler s'il te plaît ?

00:00:15 H.

Alors, c'est HERY.

00:00:24 C.B.

D'accord, merci, Hery.

00:00:26 H.

Je t'en prie. Et puis le prénom c'est Hery.

00:00:28 C.B.

Quel âge est-ce que tu as ?

00:00:29 H.

Euh 36.

00:00:32 C.B.

36. Est-ce que tu peux me parler de ton parcours académique ? Quel genre d'études tu as fait et quel discours. Euh quel diplôme tu as ?

00:00:40 H.

Ah, d'accord, oui. En fait, j'ai après le bac donc j'ai j'ai étudié à l'université, j'ai suivi une formation au au département d'études françaises. C'est à la faculté des lettres de l'université pendant 3 ans, donc j'ai la licence et après ça pendant un certain temps, j'ai déjà aussi étudié la communication, mais ça, ça a juste duré 2 ans. Voilà, après je suis devenu enseignant.

00:01:10 C.B.

D'accord et ça fait combien de temps que tu travailles à l'Alliance à Tana ?

00:01:14 H.

10.

00:01:15 C.B.

10 ans ?

00:01:16 H.

Oui ça fait 10 ans.

00:01:17 C.B.

Entre la fin de tes études et maintenant, t'as eu d'autres employeurs ou... ?

00:01:22 H.

Oui, en fait, j'ai fini mes études en en 2008. Si je me trompe pas. Puis, de 2009 à 2012. Oui, j'ai, j'ai travaillé. Enfin, j'ai enseigné dans des... Comment on va dire ? Dans des écoles privées, dans des collèges privés, dans la capitale.

00:01:43 C.B.

Le le français à chaque fois ?

00:01:44 H.

Oui, le français au collège. Puis au lycée, oui.

00:01:50 C.B.

D'accord et tu enseignes toujours en dehors ? Enfin parce que tu as le statut de consultant...

00:01:58 H.

Euh...

00:01:58 C.B.

Enfin, tu avais le statut de consultant ! Donc tu étais libre de collaborer avec d'autres structures ?

00:02:05 H.

Oui, en fait avant donc le matin, je j'enseigne ici à l'Alliance, j'enseignais plutôt et l'après-midi, j'enseignais dans un lycée privé dans la capitale, oui.

00:02:18 C.B.

Ok et donc tu utilises le passé parce que tu es devenu, euh c'est quoi ton titre exact ?

00:02:24 H.

Maintenant, c'est je suis assistant à la coordination pédagogique, oui.

00:02:27 C.B.

D'accord, donc ça veut dire que tu es à temps plein à l'Alliance ?

00:02:30 H.

Oui, depuis le premier juin.

00:02:33 C.B.

D'accord, donc tu as mis fin à ta collaboration avec le lycée aussi ou tu enseignais, c'est ça ?

00:02:39 H.

Oui, j'ai été obligé de mettre fin à cette collaboration, oui.

00:02:43 C.B.

D'accord, et alors, est-ce que tu pourrais me dire en quoi ça consiste justement ton, alors pas ton métier d'enseignant, mais celui d'assistant à la coordination pédagogique ? Qu'est-ce que tu fais ?

00:02:54 H.

Alors donc bien sûr, c'est un travail en étroite collaboration avec le département enseignement et formation, avec la la gestion des cours, des enseignants, de l'attribution des cours. Voilà, je pense, euh... oui. Attribution, gestion de gestion des ressources humaines en enseignants surtout. Et puis quoi d'autre ? Suivi également des documents euh... distribués aux apprenants.

00:03:33 C.B.

D'accord. Tous les supports pédagogiques sur lesquels ils vont travailler ? D'accord.

00:03:35 H.

Oui. Ainsi que.... Qu'est-ce qu'on a fait récemment ? Puisqu'on a, puisqu'on travaille avec, puisque pour les cours, les cours enfants, il y a un nouveau manuel donc... Comment on va dire ça ? Le découpage par le programme donc pour chaque niveau.

00:03:54 C.B.

D'accord, OK euh... dans les cours que tu donnes à l'Alliance, il y a des cours réguliers et des cours en entreprise ?

00:04:04 H.

Surtout des cours réguliers. Je ne donne pas... Je ne dirais pas, je donne pas régulièrement des cours en entreprise mais surtout des cours réguliers, mais c'est en fait, j'ai mon dernier cours cours en entreprise, remonte à mars.

00:04:25 C.B.

Ah d'accord.

00:04:27 H.

Enfin, ça s'est terminé début mars.

00:04:29 C.B.

D'accord, et c'était quel genre de domaine professionnel ce cours en entreprise que tu as donné, c'était pour quel type d'activité ?

00:04:38 H.

C'était surtout, c'était "écrits professionnels" si je me trompe pas, oui.

00:04:45 C.B.

D'accord, ça fait partie des domaines qui reviennent un peu, enfin des des objectifs qui reviennent régulièrement, c'est ça ?

00:04:48 H.

Oui, oui.

00:04:49 C.B.

D'accord, et alors ? Si tu essayes de souvenir des différents cours en entreprise, que t'as pu donner en remontant petit à petit dans le temps, est-ce que tu dirais que ça représentait, je sais pas... 15% de ton activité, 20% ? Enfin c'est c'est possible pour toi de de quantifier ?

00:05:12 H.

Je dirais... Alors en fait, ça dépend, ça dépend de, ça dépend de l'emploi du temps. D'abord, ça dépend aussi du volume horaire. Mais ouais, je dirais 30, 30%, oui.

00:05:28 C.B.

Et en termes de temps de préparation ? Pour toi, préparer un cours en entreprise, ça te demande plus de temps que de préparer un cours de français général ?

00:05:38 H.

Oui, oui, oui, parce que avec le français général, il y a déjà le manuel à suivre qu'on utilise. Il suffit juste de suivre le programme page après page, mais pour les cours en entreprise, des fois, on est obligé de faire des recherches, vu que y a pas toujours les manuels disponibles à l'Alliance, oui.

00:06:01 C.B.

Et dans les cours en entreprise que t'as pu donner, est-ce que tu dirais qu'il y a un secteur professionnel avec lequel t'es, t'es plus à l'aise qu'un autre ? Je sais pas, il y a des gens qui par par goût ou par facilité sont plus à l'aise sur le français du tourisme. Ou alors je sais pas, le français des affaires ? Tu sais qui pourrait avoir un rapport avec la santé ou alors avec les métiers de l'accueil ou tu vois quelque chose comme ça qui te qui te plaît davantage ?

00:06:36 H.

Non en fait, c'était euh, des fois, c'est c'est un établissement scolaire homologué qui demande à ce que de tous les salariés suivent, euh les adultes aient, obtiennent plutôt le le diplôme Delf. Et donc je, je... Attends, je comprends pas très bien la question. (rires)

00:07:04 C.B.

Ma question, c'est, est-ce que toi en fait t'as une, au sein des cours pour l'entreprise, est-ce que t'as une spécialité ? Est-ce que tu te sens particulièrement à l'aise sur, je sais pas enseigner les les écrits professionnels où ce genre de choses ?

00:07:18 H.

Ah, d'accord. En fait, tu... ce qui me met vraiment à l'aise enfin, ce qui m'arrange aussi, c'est d'assurer des des ateliers Delf où Dalf. Delf surtout parce que j'ai jamais assuré des ateliers Dalf.

00:07:33 C.B.

La préparation à l'examen, c'est ça ?

00:07:34 H.

Oui, la préparation. Je, je me sens plus à l'aise quand je donne ce genre de cours.

00:07:36 C.B.

OK. Et c'est considéré comme un cours de français en entreprise ?

00:07:45 H.

Oui, parce que c'est ce qu'ils veulent. Donc passer l'examen.

00:07:47 C.B.

Ah d'accord, OK. D'accord. Alors quand tu prépares tes cours de de français en entreprise, de quoi est-ce que tu disposes en fait ? De quel genre de ressources, est-ce que tu disposes ? Tout à l'heure, tu m'as parlé de quelques manuels, mais on trouve pas tout dans un manuel Edito ou Alter Ego, enfin voilà ?

00:08:12 H.

En fait, je cherche d'abord. Ça dépend en fait des différents objectifs. Si, s'il y en a dans Alter ego ou dans Tendances, je les utilise quand même. Mais sinon, je je fais des recherches, mais après aussi c'est pas toujours évident de consulter les documents sur Internet. Et des fois on a tellement l'embarras du choix qu'on ne sait plus quoi utiliser. Mais le plus souvent oui, en fait, il y a quand même quelques ouvrages ici à l'Alliance, mais c'est pas toujours, ça correspond pas toujours aux attentes de chaque entreprise.

00:08:48 C.B.

Et du coup, quand tu te sens un peu coincé, tu fais comment ? Tu discutes avec tes collègues ? Tu vas voir Andry, éventuellement ou ?

00:08:57 H.

Euh... Je non, je demande surtout aux collègues parce qu'il y en a qui y en a qui ont quand même pas mal de documents, donc je je leur explique en quoi consiste le cours, les objectifs. Et y en a un qui me propose tout de suite un, un ouvrage que je peux utiliser. Et des fois en fait, je trouve presque tout. Après dans dans je dans cet ouvrage, dans ce manuel, oui.

00:09:21 C.B.

D'accord, mais ça, c'est quelque chose que vous faites entre collègues ?

00:09:23 H.

Oui.

00:09:24 C.B.

C'est pas forcément un fonds pédagogique propre à l'Alliance, quoi ? C'est entre vous ?

00:09:28 H.

Oui, c'est ça. Y en a qui téléchargent et qui partagent après ! Ouais, ouais, voilà. (rires)

00:09:36 C.B.

D'accord, oui, j'ai compris que c'était un fonctionnement. Bah, les manuels coûtent cher en fait, en tant que consultant en plus... Si jamais vous voulez vous acheter des manuels. Enfin je sais pas combien ça représente un manuel par rapport à à un cours que tu vas donner mais...

00:09:54 H.

En fait, pour moi, personnellement, si c'est vraiment un un manuel que je trouve vraiment intéressant et nécessaire, je ne dis pas que je n'hésite pas, mais je j'essaie de de l'acquérir parce que j'aime bien en fait, je préfère utiliser la version papier que la version numérique. En fait, je suis encore de la vieille école, de la vieille méthode. (rires)

00:10:20 C.B.

D'accord. Alors, si on parle de la formation que tu donnes par exemple en entreprise, en fin de formation, tu tu dois faire les bilans, c'est ça les synthèses, ce genre de choses, ce qui fait qu'en fait dans ta mission, t'as une partie du de ton travail qui est l'enseignement. Il y a aussi une part importante quand même d'administratif.

00:10:39 H.

Oui, c'est vrai.

00:10:41 C.B.

Ça représente beaucoup de temps pour toi de de remplir la synthèse de formation, en fin de parcours ?

00:10:49 H.

Oui, des fois, c'est une demi-journée pour compléter le bilan. En fait, ça dépend surtout de d'une de l'effectif dans le groupe. Donc s'ils sont que 5, c'est très facile à compléter, mais des

fois on a un groupe de 20 personnes. Donc ouais, c'est parce qu'il faut y a le bilan général. Et puis il y a prendre cas par cas pour évaluer chaque personne et est-ce que on en fin de formation, est-ce que la personne doit tout recommencer où passer à un niveau suivant ? Où faire encore des efforts ? Oui, ça dépend.

00:11:29 C.B.

Et ça, ça fait partie des choses, en fait qu'on te demande de faire de manière obligatoire quand tu quand tu acceptes de mener une formation, tu as ce bilan et si... On peut te demander de de le compléter, d'approfondir, si jamais c'est si c'est trop léger ?

00:11:46 H.

Souvent, oui, souvent oui. En fait, c'est toujours, y a des choses qu'on doit reformuler et y a certaines parties qui ne sont pas vraiment. Enfin, que Monsieur le responsable juge insuffisant, donc il faut compléter.

00:12:06 C.B.

D'accord. Bon moi, j'ai eu à le faire pour le cours que j'ai donné là le midi aux Kenyans.

00:12:08 H.

Oui ?

00:12:13 C.B.

Ils étaient que 2. J'ai mis 2h30 à le faire. C'était mon premier, je me suis dit punaise, comment ils font ? Je comprends ! (rires)

00:12:21 H.

Ah oui, tu vois ?

00:12:25 C.B.

D'accord, donc oui ça tu m'as, tu m'as répondu. Tu me disais qu'effectivement, ça te donnait, ça te demandait beaucoup plus de temps de préparation qu'un qu'un cours de français général, et est-ce que ça t'est déjà arrivé de bah de refuser un cours en entreprise, qu'on te qu'on t'appelle, on te propose et tu dis ben non ou ...

00:12:45 H.

En fait le plus souvent, si je refuse, c'est en fonction de ma disponibilité, mais pas parce que j'aime pas trop particulièrement le le contexte. Mais des fois, c'est soit j'ai des cours ici à l'Alliance, soit je suis, j'enseigne au lycée privé.

00:13:09 C.B.

D'accord et oui, du coup, ta disponibilité elle était quand même plus plus restreinte effectivement. Et si on parle pas de disponibilité, pour quel motif est-ce que tu pourrais être amené à refuser un cours d'entreprise ? Qu'est-ce qui pourrait te faire bah... décliner l'offre ?

00:13:31 H.

Je ne sais pas trop en fait parce que ça m'est, ça m'est jamais arrivé, oui, oui.

00:13:35 C.B.

Ça ne t'est jamais arrivé, d'accord, OK ? Alors avec le recul que tu as avec l'expérience, parce que finalement les cours d'entreprise, t'en as donné pendant combien d'années ?

00:13:46 H.

Je pense de 2015, oui.

00:13:50 C.B.

D'accord. Oui, donc il y a quand même un certain recul. J'imagine que la démarche, elle a dû évoluer avec le temps, avec le fait aussi que le responsable du service actuel, il y a 3 ans, il n'était pas responsable du service, donc je pense qu'il a dû apporter aussi des nouveautés, comme à chaque fois qu'il y a une nouvelle personne qui dirige un service ? Toi, avec le temps, qu'est-ce que tu... Hum, qu'est-ce que tu verrais par exemple comme amélioration à apporter au processus à n'importe quelle étape du processus, que ce soit pendant, je sais pas les tests de positionnement, les recueils de besoins ou ou même pendant la formation ou une fois que t'as fini la formation et que tu fais les synthèses, et cetera ? En tant qu'enseignant-formateur, qu'est-ce que tu penses que on pourrait améliorer en fait à la démarche ?

00:14:39 H.

Ben déjà euh... (longue pause) Non, en fait, la démarche en fait, hein, ça, ça n'a pas vraiment changé depuis, y a toujours la partie, d'abord le test de positionnement pour voir le niveau des apprenants, l'après... Ça, c'est ce que Andry a apporté en fait : les recueils de des besoins. Avant, il y avait pas ça. Mais oui, finalement, ça aide quand même pour voir qu'est-ce qu'on va faire exactement ? Et puis... Qu'est ce que j'allais dire ? Le, bon après, ça dépend des

objectifs, mais ce que j'aimerais, pas pas améliorer, mais je dirais que vraiment revoir, c'est le bilan de fin de formation, parce que c'est c'est assez lourd quand même. Moi je pense que il y a certaines parties ou qu'on devrait réduire à une seule partie. Bon, il y a bien sur le suivi individuel, l'évaluation individuelle, ça c'est le bilan individuel, ça je pense, c'est important, mais y a quand même certaines parties où je juge inutile ou pas nécessaire. Ça veut dire pas nécessaire dans le bilan, voilà.

00:15:54 C.B.

Parce que tu sais pas finalement à quoi servent tous les commentaires où tous les renseignements que tu vas, tu vas mettre ? C'est ça ?

00:16:00 H.

Justement, oui, parce que je pense enfin ça, c'est ce que je pense, hein. Personnellement, je pense que le le responsable à qui on envoie ce ce bilan, je ne crois pas qu'il le lit en entier, donc y a certaines parties qu'il zappe, hein par exemple, surtout si c'est quelqu'un qui qui, ne qui n'a pas vraiment étudié les langues, la langue française. Donc si on fait la liste des compétences grammaticales, des objectifs, et cetera. Il va même pas comprendre donc il va, il va tout de suite zapper. À la partie fiche de présence pour vérifier que, qu'en est-il de la l'assiduité des stagiaires ? Et du à la fin de la formation, qu'en est-il aussi du stagiaire.

00:16:43 C.B.

D'accord quand tu évoques les compétences grammaticales, lexicales et cetera. En fait, ça apparaît peut-être un peu comme un peu, comme du jargon de didactique des langues. C'est ça ? Ouais, d'accord, OK. Et bien merci Hery. Je te remercie. Voilà j'espère que c'était pas trop long ?

00:17:02 H.

Ah, je t'en prie !

Annexe 9

Transcription PAUL

24/05/2022

00:00:05 C.B.

Depuis quand est-ce que vous êtes en poste à l'AFT?

00:00:08 P.

Alors moi je suis en poste ici depuis novembre 2020, pas novembre, septembre 2020.

00:00:12 C.B.

D'accord. Et est-ce que vous pourriez me résumer en gros, les principales missions de votre fiche de poste, qu'est-ce que en fait, qu'est-ce que vous faites ici ?

00:00:22 P.

Oui, euh, donc les missions du directeur, c'est euh l'interface entre le Conseil d'administration et euh, et les équipes salariées, donc la mise en œuvre, la traduction en opérationnel de la volonté politique des élus du Conseil d'administration. Euh donc ça passe par le management des personnes, ça passe par la définition des politiques euh euh tarifaires organisationnelles, euh la supervision de toutes les activités qui sont menées, euh donc euh que ce soit les cours ou les activités culturelles, les services des médiathèques et tout ce qui euh, et toutes les fonctions supports. Voilà donc dans toute la, toute la partie gestion de la structure et toute la partie également euh relations extérieures, c'est-à-dire le lien avec l'ambassade avec l'ambassade de France euh qui est un partenaire particulier avec tous les autres partenaires également. Et euh voilà en fait, c'est vraiment toute cette euh à la fois s'attacher, on va dire euh à l'interne, donc à superviser et à coordonner tout le fonctionnement interne, mais aussi à avoir toute la représentation externe de de la structure.

Il faut savoir que moi, je suis agent de l'État français, détaché à l'ambassade de France et détaché à l'Alliance. Euh donc en fait, j'ai euh à rendre des comptes au Conseil d'administration qui est mon supérieur hierar... enfin euh fonctionnel, on va dire, mais mon supérieur hiérarchique, c'est l'ambassadeur de France à qui je dois aussi rendre des comptes sur le travail qui est effectué.

00:01:48 C.B.

D'accord et euh alors, si on se concentre un peu plus sur euh, sur l'AFT euh... C'est la plus grosse Alliance euh de Madagascar. Je pense que c'est une des très grosses Alliances, peut-être même dans le monde.

00:02:08 P.

Oui.

00:02:09 C.B.

Y a combien d'enseignants à peu près ici, c'est une centaine, c'est ça ?

00:02:11 P.

Oui. Une centaine d'enseignants, euh, on va dire euh 80 qui sont enfin, entre 60 et 80 qui sont actifs très régulièrement et on a un pool à peu près de 100, de 100 personnes.

00:02:18 C.B.

D'accord. Et est-ce que vous savez dans cette euh masse d'enseignants on va dire plus actifs, euh combien ils sont peut être spécialisés dans le FOS, où combien enseignent régulièrement le FOS ?

00:02:32 P.

Non, euh, je pourrais, je pourrais pas dire donc ça, il faut voir euh, soit avec euh, soit avec Andry, soit avec Tantely qui euh, qui a une meilleure vision sur les compétences des enseignants parce qu'il y a des choses qui sont spécifiques aux FOS, euh, mais il y a aussi une volonté de d'ouvrir, c'est-à-dire que de se dire qu'il y a quand même des choses qu'on peut faire, enfin c'est pas non plus complètement fermé, complètement cloisonné. Euh, c'est, c'est pour ça qu'on a en fait sorti les enseignants du, des services opérationnels de de formation avant ils étaient rattachés au service de Aintsoa en fait, au service de d'enseignement, mais on les a sortis pour que ce soit pour qu'il y ait vraiment à la fois un suivi pédagogique des enseignants, indifféremment de là où ils travaillent et surtout des passerelles entre les enseignants pour pas que ceux qui travaillent avec Aintsoa travaillent que dans les cours grand public et ceux avec Andry que sur le, euh que sur le FOS. En termes de contenu, il peut y avoir des passerelles, même si en plus il y a des éléments de rémunération qui sont pas les mêmes, donc c'est aussi important que euh, enfin ceux qui ont des compétences puissent, euh les mettre en œuvre dans d'autres euh, dans d'autres services.

00:03:39 C.B.

D'accord. Euh, est-ce que vous avez une idée de la place qu'occupe justement cette activité euh de cours spécialisés, finalement FOS, au sein de l'AFT. Est-ce que je sais pas, est-ce que c'est en termes de chiffre d'affaires, vous pouvez me dire tant de pourcentage, tant pourcentage ?

00:03:53 P.

Ouais, on est à 15% à peu près du volume d'acti, du volume d'activité en chiffre d'affaires.

00:03:57 C.B.

D'accord, OK.

00:03:58 P.

Donc c'est assez faible mais euh mais c'était à moins de 10% il y a 2 ans, donc c'est quand même sur euh, le le volume global reste faible mais la croissance est est très importante.

00:04:08 C.B.

D'accord. Et est-ce que vous avez un peu du du recul sur euh le développement de cette euh activité au sein de de l'Alliance ? Depuis quand est-ce que on parle vraiment de de FOS et est-ce que c'est quelque chose qui est déjà ancien ou... ?

00:04:27 P.

Alors on va dire la technique de de FOS, la spécificité du FOS, elle est déjà ancienne. Ça fait quelques années que ça a été développé, ça faisait partie des euh on va dire des évolutions dans le euh, dans l'enseignement du français à l'étranger. Euh, donc qui est porté par l'Institut français de Paris et qui se déploie dans les Instituts ou dans les Alliances, l'Institut français ou dans les Alliances françaises selon les pays, selon comment c'est organisé. Ici, ce sont les Alliances qui font les cours de français. Donc ça fait partie des des choses, de des perspectives de développement, de former des gens dans du sur du FOS, sur du français spécifique adapté au monde professionnel. Mais y a, il faut aussi qui est le public. Enfin, faut qu'il y ait un contenu, faut que des enseignants formés, faut qu'il y ait des compétences. Et puis, il faut aussi qu'il y a un public et le public, jusqu'à présent, avait du mal à démarrer à Madagascar, euh, parce que ben c'était essentiellement des questions de moyens, de mise en œuvre. On avait essentiellement des entreprises en tant que clients qui sont, qui étaient plutôt frileux parce qu'ils ont pas forcément des moyens. Depuis quelques années, il y a un un fonds mutualisateur de moyens, le FMFP le Fonds Malgache de Formation Professionnelle, euh, qui agit comme un un, comment on appelle ça alors en France ? Un OPCA, O.P.C.A., un

organisme collecteur qui collecte auprès des entreprises euh, une euh, une masse financière qui réattribue cet argent aux mêmes entreprises euh, de manière mutualisée pour financer des formations et euh, donc nous on rentre dans ce schéma-là, c'est-à-dire que les formations qu'on vend bien souvent elles sont financées par ce FMFP ce qui fait qu'en fait les entreprises sur le coup ne payent pas forcément la formation parce qu'elles sont financées par un fonds qu'elles ont déjà alimenté depuis 2 ans, où elles ont pas forcément utilisé les moyens.

00:06:05 C.B.

D'accord. Et justement, alors, je rebondis sur ce FMFP. Euh, ce que j'ai compris euh, y a de ça peut-être un mois et quelques, c'est qu'il y avait plusieurs dossiers de d'entreprises qui avaient demandé des financements de formation. Et qui était en stand-by en fait, et et Lalatiana me disait, ben ça peut prendre 2 semaines, ça peut prendre 2 mois. Et je crois que c'est toujours en stand-by et ce que c'est quelque chose qui est récurrent. Enfin, à votre connaissance, c'est ça, ça impacte finalement aussi la l'activité de de l'Alliance.

00:06:36 P.

Euh, alors ça impacte, ça peut impacter l'activité. En fait, ça impacte l'activité surtout quand ça se développe, parce que bien souvent, le problème c'est que ça se débloque euh tout en même temps et et c'est là où en fait du coup, ben toutes les entreprises nous disent, ben maintenant on peut démarrer, on a l'accord. Sauf que si d'un coup on a 15 dossiers qui se qui se libèrent en même temps, moi je peux plus forcément travailler, donc c'est plutôt ça les impacts.

Après le problème de ce, de ce financement-là c'est que souvent il faut, euh, faut travailler en 2 temps parce que pour monter un dossier il faut avoir une offre claire mais pour avoir l'offre claire il faut avoir fait toute la partie test, et justement réflexion, proposition de l'offre, réflexion sur l'offre qu'il faut payer et sauf que pour payer il faut avoir fait le dossier parce que sinon les entreprises n'ont pas les moyens, donc on est toujours un peu entre les 2 en disant ben voilà, on va monter un dossier mais il faut quand même avoir de la matière donc des fois on est obligé de modifier le dossier une fois que ça a été déposé pour l'adapter en fait à la réalité.

Donc c'est, c'est un peu euh... C'est encore un peu compliqué parce que c'est très euh administratif, c'est très procédurier ici et on a besoin de se, des fois un peu de temps pour euh, faire en sorte que ça se règle avec un autre problème lié au FMFP. Problème, pour l'instant c'est pas un problème mais c'est un fonds qui est quand même financé, euh

notamment par l'AFD, l'Agence Française de Développement donc, qui n'est pas du tout autosuffisant. Euh, donc c'est là que derrière il y a un financeur, un financeur public international euh, donc, c'est qu'est-ce qui se passe quand euh, qu'est-ce qui va se passer quand le financement va s'arrêter ? Parce que le but, c'est que cela aide au démarrage. Le fonds de l'AFD était là pour faire démarrer ce fonds. Donc il va bien falloir qu'à un moment donné, ça ça vive parce que sinon le fonds va s'écrouler, on risque de retomber sur euh, des entreprises qui vont nous dire j'ai pas les moyens en plus j'ai cotisé et je récupère plus mon argent. Donc là il y a, il y a un enjeu à moyen terme en disant il faut s'assurer la pérennité de ce fonds qui est pas de notre côté mais qui aura lui un sacré impact si on l'an-, si on l'anticipe pas. Sur l'activité, sur les, sur les personnels, etc. sur voilà sur euh, sur l'ensemble de ce qu'on peut proposer.

00:08:37 C.B.

D'accord ok, alors euh, du coup-là j'ai juste fait un petit crochet pour euh qu'on parle de ce fonds si on revient euh, alors on a évoqué euh un peu l'histoire euh de cette activité. Euh, quelles sont les perspectives en fait ? (mon téléphone sonne) Pardon. Alors... le son, il est coupé, c'est très bien. Euh, donc, au sein de l'Alliance, euh. Qu'est-ce que ? Quelle est la volonté de, je sais pas de développement par rapport à cette activité ? Est-ce que vous avez des objectifs précis ?

00:09:15 P.

Oui, euh, nous on a des des, des objectifs de développement, alors je les ai pas en tête et pas sous les yeux. Mais on a fixé au service de formation justement pour l'année 2022, euh, des objectifs en termes de volume d'activités, donc en termes de chiffre d'affaires euh pour euh et de résultats. C'est-à-dire de contrôle aussi des charges, euh, pour que pour que ça puisse être une, une activité qui se développe euh de manière, dans l'opérationnel, euh, et qui soit aussi une source de revenus pour la structure parce que c'est euh les activités d'enseignement sont nos seules activités qui sont génératrices de de marge et c'est avec ça qu'on vit et et les volumes enfin, les, les taux de marge sont plutôt faibles sur l'enseignement général, mais le volume d'activité important, c'est ce qui fait qu'on a des moyens pour faire d'autres activités. Le taux de marge est plus important sur la formation professionnelle mais on a des volumes plus bas. Euh, donc après c'est c'est en termes de gestion de structure c'est intéressant de s'appuyer sur des euh, des modèles économiques qui sont un petit peu différents pour justement pouvoir, euh, bah au cas où y en a un qui qui tombe un petit peu, ben de

pouvoir s'appuyer sur un autre. Euh, mais surtout pour gérer la pérennité de la structure. Parce que moi, j'ai quand même globalement des charges qui augmentent, on va avoir, y a une, une inflation importante ici aussi à Madagascar. Euh, on a un enjeu de salaire qui est important, hein, les gens sont des niveaux de salaire qui sont bas donc on a quand même des augmentations de salaire de 10% plusieurs années de suite, donc c'est quand même des des augmentations qui sont très fortes, euh et on... Donc on a besoin d'assurer aussi une rentabilité financière de la structure. Donc là un des objectifs, effectivement, il est sur le plan financier d'avoir un volume d'activités, euh, qui a été chiffré.

Et le 2ème objectif il est en termes de visibilité et et et d'identification pour l'ensemble des acteurs euh institutionnels internationaux et nationaux, que l'Alliance de Tana est aussi un expert sur la formation au français dans le monde de l'entreprise, dans le monde professionnel. On a une très grande reconnaissance de l'enseignement du français général et grand public. Euh, on croise des gens dans la rue, ils nous disent pour apprendre le français, on va à l'Alliance Française. Voilà, c'est, si on peut se le permettre, on le fait parce qu'il y a, c'est là qu'on va bien apprendre. Il faut, on voudrait qu'on ait la même image au niveau des entreprises. Ce qui est pas compliqué parce que, à partir du moment où on l'a sur le grand public, c'est facile de le transférer. Et puis on n'a pas d'autres acteurs quand même qui sont présents ou très peu d'acteurs forts qui sont présents dans les entreprises pour répondre comme ça. Donc on a plutôt quelque chose de facile à faire, mais il faut le faire et faut s'afficher comme tel. C'est pour ça qu'on va dans les réseaux professionnels, qu'on va dans les euh, euh dans les forums pro. Enfin voilà, on a fait un certain nombre de choses, qu'on travaille avec des entreprises. Euh, voilà.

00:11:46 C.B.

Et ça, c'est plutôt nouveau comme démarche, justement, de de se montrer, d'aller à la rencontre euh, sur ces gros événements ?

00:11:52 P.

Ouais. Ouais, je pense que c'est plutôt... Oui je pense que c'est plutôt nouveau, euh. Alors moi j'ai pas le recul hein, donc j'en sais rien de ce qui se faisait avant, mais quand je vois justement la, la frilosité de certains à faire ça, c'est que, c'est que ça se faisait pas, ou c'est que c'est compliqué à faire. Justement, on avait euh. Euh, il y a eu quelques salons dans le cadre du FMFP, il y a des salons professionnels qui se, qui se forment dans le monde de la formation, de l'insertion. Voilà et euh, bah on sent bien même que les les les, les gens ici

veulent bien tenir un stand, mais comme s'ils étaient un peu, un peu perdu quoi ? Parce que c'est pas quelque chose, c'est pas une position qui est habituelle. Euh. Et c'est pas une position, ce qu'on a habituellement sur nos stands, c'est des enseignants qui viennent faire des cours de français parce qu'on s'adresse au grand public. Enfin, pas des cours, des tests. Euh, on s'adresse au grand public, les gens passent, ça leur fait un test de niveau, ils repartent avec un niveau Alliance française, hop, ils savent, ils peuvent venir et s'inscrire. Donc là on a une vraie plus-value tout de suite sur nos cours, ça on a l'habitude de le faire mais par contre avoir une vraie démarche de présentation de nos activités, et de bah voilà d'amener à convaincre, le démarchage commercial en fait, hein, d'amener à convaincre qu'on a quelque chose à apporter, euh, qui sera payant mais qui ça vaut le coup d'investir dedans, c'est quelque chose, ouais d'assez nouveau.

00:13:02 C.B.

D'accord dans les, dans la typologie, justement, des entreprises clientes de ces cours parti enfin de ces cours spéciaux-là. Ça peut être des entreprises vraiment 100% locales, où est-ce qu'il peut y avoir aussi une demande d'entreprises étrangères francophones qui ont une activité ici, qui ont un besoin justement de renforcer les équipes sur la, sur la langue française y a ce ces 2 types de ?

00:13:27 P.

Ouais, et il y a même un 3e, enfin un 3e type. Il y a aussi tout le côté institutionnel parce qu'on a vraiment tout type de de, de clientèle. Euh, donc on a aussi l'institutionnel, avec des des ministères malgaches qui veulent renforcer des compétences internes et puis des des représentations internationales qui aussi s'appuient sur à un moment donné des euh, des, des, des gens locaux, des fonctionnaires locaux. Et euh, et qui ont besoin d'une maîtrise de la langue suffisamment importante dès lors qu'ils sont en lien avec euh l'adminis..., au moins l'administration malgache puisque y a beaucoup de choses quand même, des d'échanges et de et de dossiers et de formulaires. Enfin, de plein de choses sur le plan administratif qui sont en malgache et qui nécessitent une une maîtrise de la langue. Donc oui, on a complètement ça.

Les entreprises françaises viennent assez facilement vers nous parce que on est dans le réseau français et que bien souvent il y a des expatriés dans les têtes de de ces entreprises-là qui connaissent comment le réseau est organisé. Les entreprises locales, c'est un peu plus compliqué, mais encore une fois, dans la mesure où ils sont habitués à avoir grandi, même

s'ils sont en province, avec la connaissance de l'Alliance française et l'identification Alliance française d'enseignement du français, ils viennent assez naturellement chez nous.

00:14:32 C.B.

D'accord ? Et euh, parmi les clients, justement, qui viennent signer une convention, est-ce que il y a des clients qui sont là, enfin, qui reviennent régulièrement des entreprises qui signent d'année en année ? Voilà ce genre de contrats, ou est-ce qu'il y a encore beaucoup de one shot qui viennent prendre juste une formation, puis voilà ?

00:14:54 P.

Ouais on alors on a les 2, ça fait partie aussi des objectifs, c'est-à-dire que moi je veux un équilibre entre les 2. Donc j'ai demandé, on a clairement établi que on veut un pourcentage de renouvellement de contrat et un pourcentage de nouveaux clients. Euh, parce que on, on a besoin de pérenniser des gens, enfin des structures pour les emmener sur des cycles de formation. Enfin, ça fait sens en termes de contenu. Et puis, c'est plus facile aussi de reparler à un client qu'on connaît plutôt que d'aller en chercher un nouveau. Euh, donc voilà y a quelque chose là-dessus. Et puis dans tous les cas, comme je le disais tout à l'heure, il faut aussi développer notre base de de, de, de clients et donc de prospects pour pouvoir décrocher de nouveaux contrats et s'élargir. Alors bien souvent, il y a des liens, hein, ça peut être des filiales, ça peut être des amis de groupe, ça peut être d'autres choses. Mais dans tous les cas, il faut aussi avoir une nouveauté et des ouais, des nouveaux intermédiaires. Enfin, de la nouvelle clientèle.

00:15:43 C.B.

D'accord dans le dans le cadre de ces cours-là, justement en entreprise ou auprès des administrations, et ce que les les enseignants, les formateurs de de l'Alliance travaillent en général uniquement sur Tana, où est-ce que y a des clients qui peuvent leur demander d'aller au-delà de la zone d'activité habituelle ? Enfin, ça se, ça se fait aussi ou dans ce cas, vous transférez à d'autres Alliances ?

00:16:05 P.

Normalement, on devrait transférer à d'autres alliances, c'est ce qui est prévu dans nos statuts puisque le statut de l'Alliance de Tana prévoit une activité uniquement sur la région d'Analamanga. Mais on a 2 cas de figures. On a le cas de figure où là, dans la région où quelqu'un nous sollicite, euh on, y a pas forcément la compétence sur place. Ben c'est du

coup plus logique qu'on envoie quelqu'un quitte à en profiter pour former les collègues sur place pour que ça puisse se développer et qu'ils soient eux à-même aussi de de de faire ces des choses comme ça. Et puis il y a le client qui est exigeant et qui demande expressément que ce soit nous qui allions à tel endroit, soit même des formateurs en particulier parce que ils connaissent la qualité de de cette formation et qu'ils ont pas forcément envie que ce soit comme entre guillemets un sous-traitant ou que ce soit rebalayé à quelqu'un d'autre. Donc, là aussi, c'est dans la discussion commerciale où notre première réponse elle est de dire y a une structure locale, on va pas sur place. Maintenant, il y a des cas où ça se fait et euh, et dans tous les cas, ça doit se faire en concertation aussi avec les acteurs locaux et les collègues de des provinces sur place. En province, c'est pareil, il y a plusieurs structures, il y a des très gros, enfin, y a des grosses structures qui qui peuvent faire des cours facilement, qui peuvent s'adapter et qui ont une proposition, y compris en FOS. Dans les grandes villes de province, hein ? Les 4-5 grandes villes. Après tout le reste, ça reste des petites Alliances, vraiment de de de villages presque. Et honnêtement, ils ont pas du tout de possibilité de faire des choses. Maintenant on peut toujours associer et faire en sorte qu'ils soient pas, évidemment qu'ils soient pas exclus, mais ils ont pas forcément la ressource, les, les besoins et les moyens de de répondre à ça.

00:17:42 C.B.

C'est pas encore cohérent pour eux ? Ok. Est-ce que, est-ce qu'il y a une attente justement, des des acteurs institutionnels ? Enfin, on en a parlé un peu juste avant, mais euh, est-ce que... Enfin je sais pas comment formuler ça... Ils se manifestent quand ils ont besoin dans une situation particulière, de former un type de personnel est-ce que il y a des projets de, euh, de partenariats qui sont amenés à... à perdurer ? Est-ce que c'est quelque chose sur lequel vous pouvez tabler sur je sais pas du moyen terme ou, les acteurs institutionnels ça fait vraiment partie des partenaires réguliers, on va dire et réglo.

00:18:26 P.

Oui, alors, le problème des institutionnels c'est que ils sont, ils, ils ont un problème de financement. On est dans un pays où l'État n'a pas envie de mettre les moyens qu'il a dans la formation, on va le dire comme ça. Lui dira qu'il n'a pas d'argent, mais bon voilà, c'est des questions de choix on va dire. Et donc l'État, ils sont plutôt et les institutionnels et les ministères sont plutôt dans le côté : c'est très bien ce que vous faites. Si vous avez besoin on est là, mais nous... Eux quand ils parlent, ils ont aussi besoin qu'on forme leur personnel,

leurs enseignants ou le voilà. Mais il faut qu'on voit la question du financement parce que si y a pas derrière un financeur, soit c'est très ponctuel et c'est une personne en particulier, parce que voilà la directrice de cabinet du ministre a besoin d'un renforcement, donc là ils vont mettre quelques moyens, mais si c'est pour former tout un staff ou aller dans les écoles ou quoi, là ça nécessite des moyens et donc le partenariat peut s'inscrire et peut se faire et s'inscrire dans la durée que si derrière y a un financeur qui va être la France, l'OIF, je ne sais quelle institution internationale, mais qui va arriver avec des moyens. Et ce matin, j'étais à une signature de convention entre le ministère de l'Education nationale et l'ambassade de France où pour un nouveau projet, euh bah voilà, de 2 ans, il y a un financement de 480.000€ je crois. Pour euh, ben voilà pour le renforcement de l'ens... de de de la qualité de l'enseignement de certains personnels au sein du ministère, donc des enseignants. Donc ça marche et c'est un projet qui va s'étendre sur 2 ans, donc ça, ça peut marcher mais ça ne marchera que si derrière il y a des moyens et euh et l'État cherche plutôt des moyens financiers externes pour prendre part à ces moments-là quoi.

00:19:59 C.B.

D'accord et justement pour parler de l'ambassade, je me demandais par rapport au FOS en particulier, quel rôle est-ce que l'ambassade elle peut jouer dans le développement de cette activité au sein de l'Alliance ?

00:20:13 P.

Alors dans dans l'ambassade, l'ambassade a une mission de professionnalisation des agents du réseau, c'est-à-dire qu'il y a des, des personnels qui sont là pour mettre en œuvre des dispositifs qui permettent de développer les compétences de l'ensemble des, des enseignants, du réseau, des des, du réseau, des Alliances Alliances ou Instituts, ça dépend des pays, mais ici, des réseaux des, des Alliances. Y compris sur la démarche FOS, c'est-à-dire quand je disais tout à l'heure que dans certaines villes, dans certains en province, les gens sont pas forcément formés. L'ambassade met en place des dispositifs de formation pour accompagner le les les enseignants au développement de compétences dans le FOS. Mais donc c'est un tout, c'est-à-dire que il faut que les enseignants, ce que je disais avant, faut que les enseignants soient formés, mais il faut que la structure, elle, soit aussi capable de, capable de démarcher une structure, qu'elle se fasse capable de faire une offre commerciale, euh qu'elle rentre dans tout un un processus de de formation un peu différent.

Donc il y a aussi tout ce travail-là, à mener avec les Alliances. Donc euh, je pense que l'ambassade, elle peut avoir un, ce rôle-là en tant que référent de la qualité de l'enseignement du français. Euh, mais après, il faut aussi que les structures, elles se, elles se prennent en main et elles aient envie de d'avancer et de creuser ce, ce, ce chantier-là. Dans les Alliances de province y a c'est c'est pareil, il y a des direc..., y a des structures qui ont des directeurs français expatriés, quels que soient les statuts, et puis y en a qui ont des directeurs locaux, ou qui n'ont pas du tout de directeurs. La, la dynamique est pas la même en fait, parce que y a tout le monde a pas forcément la cette vision-là a pas forcément les mêmes niveaux d'information et de formation et donc on il y a des choses, des évolutions à plusieurs vitesses. Et des fois, c'est un peu ouais, c'est un peu dommage mais voilà mais je pense c'est compliqué aussi pour l'ambassade de de pousser plus, enfin de de proposer des choses, après, si les gens s'inscrivent pas ou participent à une formation mais transforment pas dans la réalité parce qu'encore une fois, un enseignant formé si derrière y a pas un service qui va mettre en place un une vraie ambition sur le FOS, sur la formation professionnelle, en ça, ça, ça sert un peu à rien.

00:22:18 C.B.

Et alors, précisément par rapport à l'Alliance à Tana, euh. Bon, je, je pense que il doit m'échapper certaines choses par rapport justement aux liens entre l'Alliance et l'ambassade. Mais est-ce que l'ambassade, elle pourrait dire : moi je veux qu'on mette l'accent là-dessus, on y va, et ça se ferait ? Ou alors non, elle peut juste suggérer des choses, et c'est ici, c'est le Conseil d'administration après ça, qui décide, c'est ça ?

00:22:48 P.

Oui, c'est ça.

00:22:50 C.B.

Finalement, euh, l'ambassade peut pas forcément demander de mettre l'accent sur le FOS. Si ici y a pas de besoins, de demandes... enfin X raisons.

00:23:02 P.

C'est ça, c'est ça. En fait, on est dans un un fonctionnement de partenaires. Je disais, moi je suis agent de l'ambassade détaché, mais euh, l'Alliance est une structure autonome juridiquement et, euh, donc il y a des liens forcément très forts, euh, mais il y a aussi une autonomie qui est importante, ce qui n'est pas du tout le cas de l'Institut français, qui est un

service complètement de l'ambassade de France. Euh, je compare les 2 parce qu'on a les 2 ici, à Tana. Alors ici ils font pas de de cours de français, mais selon les pays, si on est dans un pays à Institut français, je crois en Algérie par exemple, y a pas d'Alliance ou très peu. L'ambassade peut dire ça, on va développer les cours de FOS et l'Institut français n'aura pas le choix.

00:23:44 C.B.

Ouais c'est vertical complètement à ce moment-là.

00:23:45 P.

C'est complètement vertical. Euh, moi si l'ambassadeur ou le Cocac me dit on va développer les cours de FOS, je dis oui, j'en parlerai au Conseil d'administration. Et on verra. Et et et c'est un peu, c'est aussi le jeu de ce de ce, de ce partenariat parce que d'un autre côté, si on reprend les aspects financiers, si l'Institut français est financièrement en difficulté, c'est l'ambassade et c'est donc les comptes publics français qui sont en difficultés et qui doivent combler le trou. Euh, si l'Alliance française, quelle qu'elle soit a des difficultés financières, hein, l'ambassade va dire : on est désolé. Voilà, voilà donc c'est pas du tout les mêmes, les mêmes rapports, donc c'est toujours un jeu un peu de de, de relation en fait hein, et de faire en sorte d'influence, de savoir ce qui est intéressant et comment on peut travailler. Bien évidemment, si l'ambassade dit quelque chose, les Alliances sont pas complètement fermées et c'est intéressant d'entendre la volonté et la place de la France. Mais là, une Alliance à tout à fait le droit de dire non. Nous, notre projet, il se développe plutôt sur ça. On va mettre l'accent sur le numérique, ça on va développer le numérique et pas pas le, pour entreprises.

00:24:45 C.B.

D'accord et du coup, une dernière question. Ici au sein de de l'Alliance à Tana, euh, dans l'idée de développer les cours de FOS, qu'est-ce que c'est les les freins, pour vous, les obstacles en fait, qui pourraient se présenter au développement de cette activité pour qu'elle prenne encore davantage d'ampleur ?

00:25:07 P.

Alors aujourd'hui la la faiblesse, c'est le démarchage commercial. Très clairement, c'est-à-dire que moi j'ai pas, ce qu'on disait tout à l'heure, hein. Je je sens pas qu'il y a une, on avait quelques personnes, on a perdu des personnels en quelques années, hein, avec les problèmes de Covid avec, euh, les, les turnovers classiques de structure et on a perdu des personnes qui

étaient beaucoup dans cette démarche commerciale. Euh, faut faire attention que tout n'est pas bon dans le démarchage commercial non plus, hein, on reste une structure associative, on a voilà. Mais il manque en fait ce dynamisme-là. Euh, et je pense qu'on a besoin de sortir de nos murs et d'aller toquer aux portes et d'aller faire un peu de, un peu de lobbying, un peu de, un peu d'info ou un peu de force un peu la, un peu de forcer un peu la main. C'est ce qui est fait notamment au service de, à l'ambassade, il y a des gens justement, qui font ça pour les examens. Parce qu'on a une gestion centrale des examens sur le Delf et le Dalf sur tout le pays et donc une personne, la personne qui est responsable de tous les examens, fait ce démarchage-là et à chaque fois qu'elle est quelque part, elle essaie de vendre du Delf. Que ce soit une entreprise, que ce soit une institution, que ce soit un particulier, voilà, et c'est très appréciable. C'est ce qui fait que nos chiffres aussi sont en augmentation sur la partie examens, euh et c'est euh, et puis ça joue de l'image, de la structure et de et de tout le réseau. Il faut qu'on arrive à avoir la même chose sur l'aspect formation professionnelle et au niveau des entreprises parce que, comme je le disais, moi quand je croise des gens, que ce soit dans des rencontres, euh, des invitations ou quoi que ce soit, quand on parle, quand je dis Alliance française, très vite les gens associent ça à l'enseignement du français, donc c'est très bien, mais après ils me disent : j'aimerais bien faire appel à vous pour justement, quelque chose dans ma structure parce que j'ai des problèmes de français avec mon personnel. Et souvent, c'est ça la question qui arrive, euh. Et et donc moi je suis très embêté quand les gens me disent c'est parce qu'en fait ils m'ont croisé de manière complètement involontaire dans un cocktail que qu'on arrive à avoir cette discussion-là. J'aurais préféré qu'ils me disent oui, j'ai vu passer des infos de chez vous ou bien j'ai rencontré quelqu'un ou bien voilà et on échange sur quelque chose. Donc je pense que là aujourd'hui ce qui manque, c'est ce pour nous, c'est d'aller, euh, de sortir et d'aller chercher, euh, d'aller chercher un peu des gens.

Et après l'autre aspect, c'est, euh, c'est le côté institutionnel. Donc, ce qui est, ..., ça dépend de nous. Le premier point, ça dépend complètement de nous. Le 2e, euh, c'est tout le côté image, tout le côté institutionnel, que peut porter l'État et le double discours de l'État. Attention à ce que vous écrivez, mais euh, on est bien clair quand même que y a un État malgache qui est, qui est quand même très ambivalent sur le côté français, France, langue française. Euh, sur est-ce que c'est bien, est-ce que c'est pas bien ? Est-ce qu'on défend la langue française, est ce qu'on la défend pas ? Euh, encore une fois, la ministre de l'Education, elle est très contente de ce qu'on fait. Euh, mais, euh, faut pas oublier que dans les écoles publiques, l'enseignement du français, il devrait avoir lieu par les enseignants des écoles et

les parents devraient pas se retourner vers des structures autres. Donc, c'est quand même, c'est quand même assez questionnant. Tout le côté français est pas forcément poussé par les entreprises, enfin par, justement, l'État malgache et tout, mais toute la communication institutionnelle se fait en français. On discutait l'autre jour avec des des personnes ici qui disaient dans les ministères, ça viendra à l'idée de personne de faire un rapport en malgache. C'est, ce serait même mal vu.

Donc y a quand même ce ce double le discours-là, c'est-à-dire qu'on fait presque pas grand-chose pour le développement de la langue, mais on assume quand même que la langue elle est, la langue française, elle est importante et essentielle pour le fonctionnement du pays.

Donc ça manque quand même. Il manque quand même cette impulsion, là au niveau de l'État, on est dans un pays très centralisé, euh, complètement vertical. Avec, voilà, si demain le président, il faut que les gens, il dit : il faut qu'on apprenne le français, il peut dire juste cette phrase et ça débloque. Ça débloquent énormément de choses parce que tout le monde va prendre ça et le, et le répartir. Et euh. Donc c'est, c'est euh, aujourd'hui, on n'a pas ce discours-là et donc on a des entreprises, notamment malgaches, notamment des gens qui font pas cet effort-là de développer parce qu'ils se disent : je sens qu'il y a un besoin, mais comme c'est pas poussé, comme on n'est pas sûr d'avoir derrière un une caution de quelqu'un qui va dire : quoi comme ça ? Vous faites du français et ainsi de suite. Ça reste un peu, ça reste un peu timide. Alors le plan de développement, le plan avec le le le FMFP, le Fonds malgache des formations professionnelles, c'est très bien et c'est et c'est très bien que l'un des critères enfin, voilà, que les, enfin l'enseignement du français soit pas un problème, on va dire c'est pas c'est pas une volonté du plan mais que ce soit possible c'est-à-dire que pour les entreprises de de renforcer les compétences de en langue de leur personnel et en langue française. Mais voilà, c'est des outils comme ça dont on a besoin. Il faut que l'État s'appuie sur euh mette en place des choses, pour que ça puisse marcher et euh, voilà. Et à part ça j'ai pas beaucoup d'exemples de trucs qui nous aident et qui sont institutionnalisés par l'État.

00:30:02 C.B.

OK.

00:30:04 P.

Avant le dernier remaniement là, il y avait le ministre des Affaires étrangères malgache qui ne parlait pas malgache. Il ne maîtrisait pas la langue malgache. Ça lui a été reproché tout le temps de son de, de son mandat. Je ne sais pas comment on dit tout son temps où il était

ministre. Alors que euh, ben, les conseils des ministres ils se font en français, alors que au quotidien, son ministère c'est en français.

00:30:27 C.B.

Et puis s'il est aux Affaires étrangères, il est amené à parler aussi autre chose que malagasy...

00:30:29 P.

C'est quand même ça, ça n'a jamais posé de problème dans son fonctionnement, mais c'était un problème parce que euh, parce que ça doit être un problème, finalement, qu'il ne maîtrise que la langue française. Les questions après, est-ce que ça aurait le même problème s'il avait maîtrisé que la langue anglaise, par exemple. Si il parlait pas malgache mais que anglais, est-ce qu'on aurait eu le même niveau de débat, euh voilà, est-ce que bon c'est.

C'est donc il y a cette ambiguïté par rapport à la place du français dans le pays, qui est quand même un peu un peu compliqué mais euh, mais avec des outils, un peu comme le FMFP, avec des outils comme ça et avec une volonté politique de dire, sans mettre, l'ambassadeur l'a dit très bien ce matin : le plurilinguisme, le but c'est pas de remplacer le malgache par le français, on n'a jamais dit ça hein, c'est pas, et puis c'est pas notre volonté. Et puis les Malgaches font ce qu'ils veulent de leur pays. Le français, c'est une langue officielle, c'est pas nous qui avons décidé ça, hein, c'est eux. Ils peuvent le changer. Donc si aujourd'hui c'est une langue officielle, euh ben faut que ce soit, faut aussi mettre les moyens dedans. Ou alors on l'enlève. Vous dites que c'est plus une langue officielle, euh ou alors on fait en sorte que ça fonctionne. Mais, on sort du Mois de la francophonie, il y a deux mois maintenant, Madagascar est un pays francophone. On en discutait. Quand 10% de la population parle français, est-ce qu'on peut parler de pays francophone ?

00:31:44 C.B.

C'est 10% ?

00:31:45 P.

C'est à peu près ouais, entre 8 et 12, on va dire selon les critères qu'on prend.

00:31:49 C.B.

D'accord dans les grandes et moyennes villes encore plus, peut-être, c'est ça ?

00:31:53 P.

Oui, c'est ça. On va être à 12% à Tana et on va être à 3% sur la route, entre Tana et Majunga.

00:31:58 C.B.

D'accord. Ah oui, je, j'avais aucune idée de, finalement c'est très faible pour un pays francophone.

00:32:04 P.

C'est très faible et ça diminue.

00:32:06 C.B.

Oui, ça j'ai entendu aussi depuis la malgachisation, c'est ça ?

00:32:08 P.

Et oui.

00:32:09 C.B.

C'est ça ? Ouais.

00:32:09 P.

Et oui, on a interdit aux gens de parler français pendant une, deux générations. Euh, du coup, les gens ont perdu cette langue et aujourd'hui ce sont des gens qui sont, ben adultes qui sont dans les positions d'enseignement, qui sont ainsi de suite et du coup qui maîtrisent pas le français, et qui doivent l'enseigner pour ou le diffuser et où voilà, où qui sont chefs d'entreprise et qui se disent : ben, je voudrais, j'ai besoin de renforcer les compétences en français parce que je me rends bien compte que il faudrait qu'ils en aient. Et puis moi je peux pas les aider parce que je maîtrise pas non plus. Donc, c'est euh, donc c'est une vraie question de savoir si on est toujours dans un pays francophone. Enfin, qu'est ce qui fait qu'on est francophone ? Est-ce que ça se décide ou est-ce que c'est un état, un constat ?

00:32:53 C.B.

Oui, avec un barème et avec un pourcentage de population, oui, d'accord.

00:32:57 P.

C'est ça.

00:32:59 P.

Et encore une fois, être francophone ne veut pas dire ne parler que français. Il y a 300 millions de francophones dans le monde. Le chiffre à peu près. Voilà, ce ne sont pas des gens qui parlent que français, à part les Français, Belges, Suisses et 3 Québécois, hein. Euh,

tout le monde parle autre chose que le français comme langue, donc c'est pas la majorité les gens qui ne parlent que le français. Et pourtant on considère bien qu'ils sont francophones, donc c'est pas un problème d'être, de parler français et de parler une autre langue et de maîtriser bien 2 langues, c'est même très bon pour plein de choses. Pour le cerveau, pour le développement pour, voilà. Mais ici, ici c'est problématique.

00:33:38 C.B.

C'est le poids de l'histoire aussi.

00:33:39 P.

Bien sûr, ça renvoie, ça renvoie à ça, mais les gens qui maîtrisent et qui ont envie de maîtriser le français sont aussi capables de faire la part des choses entre l'Histoire, l'histoire de la France, l'histoire de la relation entre les 2 pays et puis les les opportunités et l'intérêt d'avoir une langue.

On prend les étudiants, on regarde tous les étudiants aujourd'hui qui apprennent le français et qui prennent le le Delf ou pour aller étudier, ils sont pas du tout en train de remettre en cause l'histoire du pays ou de renier ce que ce qu'il s'est passé entre la France et Madagascar. Ils sont juste en train de se dire : c'est quand même une opportunité de faire quelque chose, d'aller étudier ailleurs et de vivre de toute manière avec ce qui a été fait.

Donc voilà, il faut plutôt plutôt s'enrichir et voir ce qu'on fait pour éviter que ça se reproduise et tout ça plutôt que de dire : c'est mal ce qui s'est passé, on va arrêter de parler français.

00:34:27 C.B.

OK, merci beaucoup.

00:34:30 P.

De rien. Je parle beaucoup, hein, faudra faire. (fin de l'enregistrement)

Annexe 10

Transcription ANDRY

01/07/2022

00:00:02 A.

Le service formation professionnelle dans le contexte de la ville de Tana. Il y a une partie purement management en tant que chef de service et mais mais mais surtout une partie purement ingénierie de formation, hein, ingénierie de formation. Alors la partie management, la gestion de la petite équipe parce qu'on a un objectif et puis, à moi seul, je peux pas tout faire. Il va falloir répartir les tâches, il y a une personne chargée de la prospection, une autre personne chargée d'assister, de nous assister dans la prospection dans tout ce qui est, dans toutes les parties administratives. Et la mise en œuvre, la préparation des dossiers, l'inscription des candidats dans Arc-en-ciel, c'est Malala qui s'en charge. Et puis Lalatiana tout ce qui est relation avec les clients également. (le téléphone sonne) Euh...

00:00:57 C.B.

On peut faire une pause bien sûr.

01/07/2022

00:00:00 C.B.

Donc tu nous parlais de la composition de l'équipe et des missions de chacun. Et toi sur ta fiche de poste. Qu'est-ce qu'il y a justement ?

00:00:09 A.

Alors, justement, c'est surtout la partie ingénierie de formation, ingénierie pédagogique. Quand la partie prospection est bouclée. Les clients bah, c'est d'abord un prospect hein, mais à partir d'un moment il se décide et on avance dans toutes les parties administrative et financière, on passe à l'analyse des besoins en formation. Et c'est surtout là que je j'entre en jeu dans dans un premier temps. On leur demande, on demande de commenter cette formation, qu'est-ce qu'ils veulent en fait, quelles sont leurs attentes ? Parfois, ils ont une

idée vague de des besoins en formation spécifiques, mais plutôt ce sont des attentes qu'ils expriment. C'est que le le personnel puisse parler couramment le français, ne commette plus de fautes. Et en fait ça, ce sont pas des des objectifs pédagogiques, objectifs de formation à proprement parler, mais ce sont des attentes. Certains arrivent quand même, hein, en disant ben nous, c'est plutôt des écrits professionnels, on a besoin de rédiger des mails ou de faire des comptes-rendus, mais le personnel n'y arrive pas, y a parfois des éléments qu'on peut avoir avec les commanditaires de formation, mais dans la majeure partie des cas, c'est pas le cas. Du coup, on programme des tests de positionnement.

Après, c'est lors des tests de positionnement, en fait qu'on recueille des des informations quand elles donc à l'oral. À quelle situation est-ce que le les futurs participants sont amenés à parler, à échanger ? Avec qui, comment, à quel moment ? Alors et à l'écrit pareil : à quel euh qu'est-ce qu'il rédige, qu'est-ce qu'ils ont en matière de rédaction de mails et on demande plus de précision ? Quel genre de mail ? (mot incompréhensible) Bah en fait, tout ça, on récolte tout ça pour ensuite en faire une synthèse et on va traduire ça en besoin. En fait, ce sont des besoins exprimés tout au long de leur formation et qui seront traduits sous forme d'objectifs de formation après, après alors quand ce sont des enseignants qui s'occupent de des tests de positionnement, les formés, les formateurs, mais ils me rendent les informations obtenues tout au long des tests.

Et moi je, je, je m'occupe de la synthèse. Dans un premier temps, les niveaux, parce que on évalue le niveau dans un premier temps. Puis tout ce qui est besoin en formation que je synthétise, pour ensuite construire le programme de formation.

On a un catalogue, un catalogue de formations dans lequel sont répertoriés tous les modules avec certains objectifs, des objectifs de formation et des contenus. Sauf que c'est, c'est pas tout, c'est pas complet, on va pas tout dévoiler dans un seul, dans d'un seul coup dans un premier temps, mais il est possible que... on pioche des objectifs dans dans plusieurs modules, dans dans le catalogue pour justement faire, c'est dans un dans une approche de formation sur mesure. Mais il y a des clients aussi qui choisissent directement des les les modules de formation dans dans dans dans ces catalogues-là. Alors après y a la partie administrative, administrative et financière qui est en parallèle en fait. En fait, on s'occupe de l'ingénierie de formation en parallèle de partie administrative et financière. Il faut que ça avance hein, parce que les formations ne démarrent pas avant que le règlement soit avant que toutes les parties, disons contrat et puis disons, de facture ne ne sont pas bouclées. Euh... puis après on déploie des formations mais avant ça, il y a la l'élaboration du cahier des

charges. Je m'occupe de l'élaboration des cahiers des charges. En fait, on a toutes les informations recueillies jusque-là. Bien sûr y a Lalatiana qui se charge de... oups (rires)

00:04:30 C.B.

La personne qui occupe le poste.

00:04:33 A.

Voilà. Et moi-même, hein. Parce que je m'occupe aussi de d'un certain nombre de clients, tout ce qui est volume, horaire, date, rythme, jours et horaires de formation puisqu'on en a besoin dans le cahier des charges. Et puis les attentes des entreprises, le programme qu'on a construit en partant de tous les éléments qu'on a obtenus, le les propos, nos propositions d'objectifs, de formation et de de programmes. Justement, tout ce qui est proposition de manuels également et de site, parce qu'il va falloir orienter les formateurs qu'ils ne commencent pas à partir de rien. Mais il y a déjà au moins quelque chose. Et et les formateurs ont quand même un peu de temps pour préparer la le démarrage de la formation et le déploiement juste après.

Alors quand la formation démarre euh et tout au long de la formation, jusqu'au bout j'ai, je, j'ai... Tu en suivi, un suivi. En fait, on a un cahier des charges. Est-ce que le cahier des charges a été respecté ou non ? Et de quelle façon ? Ben les les, les, les, les formateurs m'envoient des supports, les supports de formation utilisés et je vois si c'est en adéquation, j'analyse, et puis je valide si c'est en adéquation avec le niveau avec des besoins en formation exprimées dans le cahier des charges, parfois il y a des besoins qui ne sont pas répertoriés-là, mais qu'on découvre tout au long des formations. Et c'est là que le formateur m'informe par avance. Et je ne suis pas très, je ne suis pas, disons, vindicatif. On dit non, non, c'est pas dans le cahier des charges, mais on s'adapte en fait en fonction de de la situation. Grosso modo. Ah oui, et vers la fin, je euh ce sont des enseignants qui élaborent le bilan, le bilan de formation sur sur une matrice, hein. Je propose une matrice à compléter et puis ils me ils me ils me rendent les bilans de formation que nous envoyons auprès des entreprises vers la fin.

Et en fait, c'est, c'est comme un cercle. Disons que la boucle n'est pas encore bouclée parce qu'à la fin de d'une formation, quand on envoie le bilan, on fait de nouvelles prospections. On voudrait que la formation reparte et puis, et de nouveau on fait de de nouvelles analyses des besoins et voilà grosso modo, c'est ça.

Alors dans la partie management, bien sûr il y a la gestion de l'équipe, c'est une chose, mais il y a toutes les réunions et tout et l'élaboration des comptes-rendus et des rapports

périodiques mensuels, trimestriels, annuels, tout ce qui est suivi des du budget, les rapports financiers... (rires) Mais bon, ça fait partie du travail, ça fait partie du travail et voilà, on fait du mieux qu'on peut.

00:08:03 C.B.

Et dans ta partie de management, il y a aussi le le fait de gérer tous ces formateurs qui sont en fait des consultants et du coup, qui qui sont pas des salariés. Mais il y a quand même un rapport de bah comme on pourrait dire de hiérarchie ? Enfin voilà, ils viennent te rendre compte, et cetera. Comment tu, comment tu fais en fait ? Enfin déjà, tu travailles avec combien d'enseignants à peu près ? Il y a combien de formateurs dans le service ?

00:08:34 A.

Alors nous, on a des enseignants-formateurs. Des enseignants pour donner des cours réguliers, mais aussi des ens... mais, mais en même temps, ils sont formateurs parce qu'ils donnent aussi des cours en entreprise. La majeure partie de nos enseignants, je me rappelle pas exactement du nombre dans les 70-80 si je me trompe pas, peuvent donner des cours de français en entreprise, français sur objectifs spécifiques en fait, ils ont déjà suivi des formations avant pour pouvoir donner des des, des des cours justement parce qu'il y a y a une différence entre les cours réguliers, le français général et le et le français en entreprise, français sur objectifs spécifiques justement.

Certes, il y a pas de relation hiérarchique directe puisque ce sont des consultants, mais c'est plutôt une relation, disons fonctionnelle. Fonctionnelle dans le sens où où une entreprise exprime un besoin en formation spécifique. On fait une analyse préalable des besoins, recueil des besoins, traduction des objectifs. Et on passe la balle aux enseignants qui se chargent de la mise en œuvre. De notre côté, nous nous assurons du suivi.

Euh, de ce qui a été fait. Ils me font un rapport quotidien presque. Ils n'attendent pas la fin de la formation pour me parler de ce qui se passe, que parfois il y a des personnes qu'on a donc qui, dont le niveau a été un peu surévalué, ou sous-évalué... Ils me font des comptes-rendus et puis on essaie de de d'arranger cela, de mettre les personnes dans le groupe qu'il faut. Mais c'est en début de formation que ça se passe comme ça.

Euh les relations avec les enseignants alors, ce sont surtout lors des formations au démarrage. Tout au long de la formation quand il m'envoie les supports et me fait des des comptes-rendus de ce qui se passe. Et vers la fin de formation quand il exprime euh quand ils font des propositions de comment on fait pour pouvoir améliorer la suite de la formation. Ils mettent

ça dans les bilans hein, c'est pas juste à titre oral hein, bien sûr que je prends note des recommandations à l'oral dans le bilan de de de formation. Il y a une partie vers la fin, quelle proposition, quels objectifs ? Et parfois bon, peut-être que tout au long de la formation, ils ont déjà presque, entre guillemets, presque tout vu, qu'ils n'arrivent pas forcément à trouver d'autres idées mais mais, mais en fait, ils en trouvent hein. Dans le cahier des charges, il y a une longue liste d'objectifs qu'on arrive pas toujours à tout traiter, compte tenu du volume horaire, mais également du rythme de d'apprentissage du groupe. Hein, parce que y en a qui prennent beaucoup plus de temps surtout ceux qui sont de niveau débutant et on peut pas faire des miracles, hein ! Et moi je je les comprends, je les comprends et je les accompagne, donc autant que possible dans ce processus.

00:11:52 C.B.

Tout à l'heure, tu me disais que la plupart des enseignants, ici, ils ont été formés pour pouvoir aussi faire des cours de français sur objectifs spécifiques. Comment ils sont formés ? Est-ce que c'est des sessions de de formation en interne est-ce que ils ont recours à... je sais pas, à un module en ligne ou comment comment vous faites pour les former ici ?

00:12:16 A.

Dans un premier temps, ils ils donnent des cours de FLE, hein, des cours de français général. Quand ils ont suffisamment d'expérience, c'est à ce moment-là, qu'on les, on sélectionne les, les personnes qui peuvent maintenant suivre une formation et et donner des cours en entreprise. Alors ce sont des sessions organisées en interne, effectivement. Euh, on organise ces sessions-là lors, pendant les intersessions où on a on a moins de cours. Et on arrive à caler une période de formation étalée sur une ou deux semaines en journée bloquée euh pour qu'on puisse vraiment les apprendre, pour qu'ils, pour qu'on puisse les former en fait de de de qu'est-ce qu'on attend, qu'est-ce qu'on entend par le français sur l'objectif spécifique, quelle quelle démarche ?

Parfois c'est, on commence par faire une petite comparaison entre le français général et le français professionnel. Le process, c'est surtout le processus, hein, il y a une analyse des besoins. On traduit ces besoins sous forme d'objectifs. On est parfois obligé de de concevoir des supports qui ne sont pas forcément dans les manuels qu'on déploie. On est parfois obligé de de recourir à des documents authentiques. Et c'est tout au long de de la formation que on on les, on les apprend à à faire tout ça en fait. On fait une, euh des études de cas, on prend un cas spécifique et puis c'est au début du processus test positionnement jusqu'au... alors

parfois on s'arrête dans la fiche de préparation et la simulation parce que c'est à ça... D'abord, la partie bilan. Bah ça, c'est la partie d'une stratégie. On peut toujours en parler après les formations mais il y a des des... alors, ça s'arrête pas là.

Quand ils commencent, quand ils démarrent..., surtout ceux qui viennent de suivre des formations, on les on les accompagne de près. Euh... concernant les supports de formation, qu'est-ce qu'ils utilisent ? On fait beaucoup de propositions au tout début, quand ils acquièrent plus d'expérience avec le temps, ils se débrouillent. On a presque plus besoin de de de de les accompagner, on leur communique juste les objectifs. Et puis ils s'envolent de leurs propres ailes.

00:14:59 C.B.

Et là tu dirais, c'est quelle proportion à peu près des enseignants qui qui est formée parce que donc tu disais, il y a quand même une sélection qui se fait sur l'expérience, déjà en FLE et donc ça veut dire à l'heure actuelle tous les enseignants que je croise sont pas forcément tous déjà formés, mais moi ici j'ai l'impression que je vois toujours les mêmes têtes dans le bureau. Du coup, tu travailles un peu avec un avec un, on pourrait dire un noyau dur, un peu de d'enseignants-formateurs ?

00:15:31 A.

Oui, oui. Comme je te disais tout à l'heure, hein, les nouveaux enseignants donnent d'abord des cours de français général et c'est quand ils acquièrent une certaine expérience que ils se forment pour le français sur objectifs spécifiques. C'est comme partout, il y a des enseignants qui partent, y a y a d'autres qui y a de nouveaux enseignants, qui arrivent et on est parfois obligé de de former, de, de renouveler le le pool d'enseignants.

Mais euh après... Il y a des enseignants qui qui sont plus à l'aise avec certains domaines. Et on a des retours clients positifs très très positifs et pour ma part hein, je vais faire un petit classement tel enseignant est plus disons, plus à l'aise avec tel domaine ou telle ou telle activités. Voilà. Et quand il y a des besoins en formation spécifiques, si ces enseignants sont disponibles, on recourt, on les sollicite, c'est tout à fait normal. Je je pense, hein ? Et d'année en année, on on essaie de remettre à jour. J'ai un fichier sur ça. Je crois que Tantely et Aintsoa également. Euh. Et puis en fonction de de ces éléments là en fait, on attribue les les, les, les, les cours. Mais y a pas que ça. Y a aussi des disponibilités, il y en a qui donnent des cours réguliers qui ne sont pas disponibles. D'autres ne donnent pas pour nous les cours réguliers et et sont plus disponibles pour des cours en entreprise. C'est pour ça qu'il y a y a certaines

personnes que que tu revois presque à chaque fois, mais il y a aussi des entreprises qui qui... ont l'habitude de travailler avec tel ou tel formateur. Quand on leur envoie un autre, ils disent non non, non non, non, on voudrait telle ou telle personne. Du coup on s'adapte. On s'adapte en fonction de tout ça.

On essaie de trouver la meilleure solution pour tout le monde. Et tout en veillant toujours à la qualité parce qu'il y a pas, on a besoin de faire des chiffres, c'est c'est, c'est une chose, mais c'est pas du clientélisme. Tu vois où je veux en venir ? C'est pas juste faire des chiffres et ne pas s'assurer de la qualité parce qu'il en va de de de l'image de la marque, du label Alliance française. Et c'est là que c'est le plus dur dans la dans la fonction. Garder cette euh, maintenir le cap. La qualité, c'est c'est pas évident.

00:18:39 C.B.

D'accord. Et alors, justement, ce module de formation qui est proposé en interne à l'intersession et cetera, ça veut dire que il pourrait y en avoir un cet été peut-être ? Surtout pour accompagner bah les futurs formateurs ?

Et en général, qui c'est qui s'occupe de cette formation alors ? De ce module ? C'est toi qui qui fais la formation au FOS ?

00:19:03 A.

Avant, c'était Aintsoa et moi, mais maintenant, tout ce qui est formation, c'est, c'est c'est, c'est Tantely qui qui s'en occupe ... formation des enseignants. Mais bien sûr avec le FOS par exemple, c'est mon domaine, ça doit, c'est Tantely et moi qui qui s'en occupe. Tantely dans la partie organisation, mais également dans la partie formation et moi comme c'est c'est le service, c'est le, c'est mon domaine, je, je m'occupe aussi de de cette formation.

Une formation est déjà prévue, mais la date a été décalée. Mais au moins, il y en a 1 au moins ou 2 fois par an.

00:19:45 C.B.

D'accord.

00:19:50 A.

Ce mois-ci, on aurait dû en avoir, y aurait dû en avoir eu ce mois, une formation, mais ça n'a pas été tenu pour de multiples raisons. Mais je vais en reparler à Tantely pour que elle et moi puissions programmer cela, déployer des formations. C'est en fonction de nos disponibilités

également. Euh parce que je suis pas euh... Alors Tantely, Aintsoa et moi également. Aintsoa peut aussi intervenir dans ce sens.

00:20:24 C.B.

Et je me posais une question par rapport à Tantely justement parce que dans son rôle de de coordinateur pédagogique euh donc ce que j'ai compris c'est qu'elle elle s'occupait de bah de d'organiser les plannings des enseignants des cours généraux. Donc, avec le service de Aintsoa.

00:20:48 A.

Oui.

00:20:50 C.B.

Est-ce qu'elle intervient aussi dans ton service ? Sur le même sujet ou pas ? Parce que j'ai l'impression que c'est plus toi qui contactes les enseignants ? Enfin, les formateurs pour leur demander s'ils sont dispo pour une formation en entreprise ou je me trompe ?

00:21:07 A.

Si si, elle intervient aussi. C'est c'est, c'est le même principe qu'avec le avec le le département enseignement et formation. Eux aussi. Alors eux, comme nous faisons des propositions à Tantely.

00:21:08 C.B.

D'accord.

00:21:21 A.

Euh... on contacte les enseignants pour demander leurs disponibilités dans un premier temps. Et puis dans... On sait déjà que tel ou tel enseignant est plus à l'aise avec tel ou tel domaine. Et puis la disponibilité et on communique à Tantely.

00:21:40 C.B.

D'accord, OK.

00:21:41 A.

Mais c'est toujours elle qui qui décide, qui tranche telle ou telle personne. Parfois... Mais alors c'est pas [mot incompréhensible], c'est pas nous uniquement qui faisons des propositions mais elle aussi nous fait des propositions. Telle ou telle personne peut faire,

sont disponibles parce qu'elle a les la disponibilités des enseignants. Et telle ou telle personne pour tel domaine, donc ça va dans les deux sens en fait.

00:22:15 C.B.

En fait, on a enchaîné tout de suite sur tes missions, et cetera. Mais j'aimerais bien te demander. Donc toi depuis combien de temps t'es à l'Alliance ? Parce que ces responsabilités que tu as là de chef de service, ça fait 3 ans, c'est ça ? Mais avant ça, combien de temps t'as été enseignant-formateur ?

00:22:32 A.

Je suis là depuis une dizaine d'années. Oui depuis une dizaine d'années. J'ai commencé en tant qu'enseignant de FLE. Et puis j'ai suivi des formations sur le français sur objectifs spécifiques, donc formateur. J'ai suivi aussi, c'est une formation spécifique pour devenir formateur en en général. Et puis formateur des formateurs. Euh j'ai après cela, j'ai été coordinateur de formation avant d'occuper le poste de chef de service formation. Donc, vraiment...

00:23:12 C.B.

T'as, t'es passé par tout le spectre des, des professions, des (rires)

00:23:18 A.

C'est ça. En fait, toutes les étapes en fait, je n'ai rien euh (rires)

00:23:22 C.B.

Tu connais tous, les tous les métiers en fait, voilà, OK.

00:23:24 A.

Ah je sais pas, je suis vraiment passer par par le le commencement, le début, et c'est pour ça que je connais aussi presque tout. Et s'il y a des choses qui qui... Par exemple, les enseignants expriment tel ou tel problème. Ben, j'ai déjà vécu ça. Je connais très bien. Du coup, je peux faire des propositions, je, je les comprends. Et puis puis voilà, mais ça fait une dizaine d'années. Ça fait une dizaine d'années que je suis là !

00:23:53 C.B.

Et alors, justement, quand le. Quand la décision a été prise de bah, de de créer un service à part entière pour traiter de cette demande-là donc... Pour toi, les raisons c'était quoi ? C'est parce qu'il y avait de plus en plus d'activités et c'était plus possible que un seul service gère

tout et qu'il fallait dédier des des ressources propres à ce à cette activité. Enfin moi, c'est ce que j'imagine, mais qu'est-ce que c'est pour toi ta lecture à ce moment-là ?

00:24:27 A.

Euh d'abord et avant tout, c'est, c'est la direction qui décide de ça, hein ? De créer des services. Je vais pas entrer dans les détails parce qu'il y a aussi une cuisine interne, mais ce que je pourrais juste dire, c'est pour développer davantage l'activité parce qu'avant ça a été rattaché au service enseignement et formation, département enseignement formation déjà avec l'enseignement, avec tout le nombre de groupes... Et puis il y a la formation professionnelle, c'était un peu plus compliqué pour eux. Euh côté formation, dans un premier temps. Et côté organisation dans un second temps. Raison pour laquelle on a voulu séparer, on a voulu créer ce service pour le développer davantage et donc ce n'est plus rattaché au département seulement formation, mais c'est c'est un département à part entière. La formation professionnelle. Euh on a notre budget spécifique, des objectifs spécifiques à atteindre... Et la petite équipe est là justement pour atteindre ces objectifs-là.

00:25:41 C.B.

D'accord, oui.

00:25:42 A.

C'est, c'est ce que je peux dire. En tout cas, c'est assez délicat aussi et y a une partie qui... Enfin, c'est, c'est la direction qui devrait se prononcer là-dessus. Mais développement de l'activité, c'est surtout ça.

00:25:58 C.B.

D'accord OK bon ça moi c'est ce que j'imaginai aussi c'est c'est cohérent pour...

00:26:03 A.

T'as tout compris. En fait, c'est à travers tes observations ?

00:26:07 C.B.

Quand il y a une activité qui génère des rentrées financières qui, je pense, peuvent être importantes quand c'est des entreprises. Bon il faut miser dessus-là. Et il faut mettre en place les moyens pour la développer. Alors est-ce qu'il y a et ce qu'il y a des... Alors tu disais, vous avez des objectifs et ce qu'il y a des perspectives de développement ? Alors bon y a des travaux en ce moment pour agrandir l'Alliance, donc vous allez avoir des nouvelles salles de

formation avec des équipements... enfin sympas j'imagine et est-ce que il y a des perspectives d'agrandir l'équipe ? Est-ce que ... enfin dans tes objectifs, est-ce que t'as des choses comme ça que t'aurais le droit de me communiquer ?

00:27:00 A.

Certainement certainement. On a des objectifs qu'on essaie de revoir en hausse d'année en année pour pouvoir développer davantage nos activités. En fait les les, les, les salles ainsi que les équipements. Il y a davantage d'entreprises qui demandent des formations ici à l'Alliance française. Et avec les cours réguliers, on a du mal à à à trouver des salles, à caser les formations et donc les nouvelles salles vont vraiment nous aider. Il y a le côté logistique donc dans un premier temps... euh. Y a aussi, si on veut développer l'activité, c'est c'est toujours en fonction des objectifs.

En fait, qu'est-ce qu'on veut avoir si en termes de chiffres, si on veut augmenter des chiffres, il va falloir faire davantage de prospection, hein ? Et se poser des questions à ce moment-là, est-ce qu'on aura besoin d'autres, de, de de nouvelles personnes pour faire ça ? Ou quelle stratégie on devrait mettre en place pour pour avoir le maximum de clients. Et et peut-être quand une personne ou plusieurs personnes se chargent uniquement de la prospection et une ou plusieurs personnes se chargent de la partie purement pédagogique pour assurer parce que ça suffit, pas une chose et c'est très important de d'arriver à à convaincre un client de de suivre nos formations et de justement et derrière il y a le côté financier.

Mais le plus important, c'est, et je dis pas que je suis pas en train de minorer les ... le travail des autres, mais c'est c'est surtout la partie purement formation. Du coup, une personne alors coordinateur pédagogique, ça, c'est le le côté de Tantely. Une personne qui coordonne des formations, coordinateur de formation. Comme je je l'étais avant en fait. Qui s'occupe uniquement de la partie purement formation et moi pour comment dire ? Enfin, c'est à partir du management. Dans un premier temps et bien sûr, suivi de toutes les activités pour pouvoir développer davantage de services.

00:29:32 C.B.

Euh ça, c'est dans les c'est dans les tuyaux entre guillemets ? Enfin, voilà de de renforcer l'équipe et d'avoir quelqu'un qui va arriver pour faire de la coordination ?

00:29:43 A.

Oui, oui. J'en ai déjà fait la proposition, mais il faut que ça soit bien ficelé. Voilà. Et ça ne se décide pas ici à mon niveau. C'est la direction générale et le conseil d'administration qui qui euh qui qui décident en fait, qui a le dernier mot. On fait des propositions motivées. Il va falloir expliquer. Voilà toutes les raisons pour lesquelles on voudrait avoir de nouveaux collaborateurs.

00:30:05 C.B.

Bien sûr.

00:30:12 A.

Un nouveau collaborateur qui s'occupe de ceci, qui s'occupe de cela. Mais voilà, je j'en ai fait la proposition. Je je le referai, hein. Euh ... Une personne qui s'occupe du suivi de la qualité. Dans plusieurs entreprises, y a ça, hein ? Coordinateur qualité, responsable de la qualité, ce ça peut nous aider, hein ? Ça peut nous aider à avoir un retour client et à pouvoir analyser ce qui se passe en fait et améliorer l'existant et avoir d'autres perspectives. Un peu plus tard. Mais je vais encore faire la proposition.

Mais on voudrait aussi faire tout ça, mais il y a aussi les contraintes budgétaires. On peut pas nous étaler, on peut pas mais mais mais ils sont à l'écoute, hein la direction générale, ils sont vraiment à l'écoute des propositions et puis... euh au bon moment !

00:31:14 C.B.

D'accord, parce que ... je ... bon pour moi, c'est un peu lié dans ma tête, mais dans le fil de mes questions, je saute un autre, un autre sujet, mais est-ce qu'il y a d'autres organismes qui sont concurrents de l'Alliance sur la formation professionnelle ? Parce que, disons, améliorer l'offre, toujours avoir un œil sur ce qui se fait, ce qui va se faire justement pour aller dans le sens des des besoins de l'entreprise, ça peut être enfin, c'est, c'est essentiel, surtout s'il y a des concurrents. Est-ce que, est-ce qu'il y a d'autres organismes qui font de la formation comme ça ?

00:31:55 A.

Il y en a beaucoup qui se sont, qui ont été créés sur tout récemment, mais on en a d'autres qui sont là depuis déjà pas mal de temps. Avant, certains donnaient des cours de français général, mais euh les cours de français professionnel également. Moi je suis ça. Alors les nouvelles, hein. Dans un premier temps, les réseaux sociaux et tout ça, il y en a qui offrent également des cours de français professionnel. Euh une analyse de la concurrence, je ne vais

pas m'étaler là-dessus, mais ça existe, ça existe. Donc, après ce qui nous différencie, bon la marque. Le label est dans un premier temps, la marque Alliance française, mais ce sont surtout nos démarches aussi.

Par quoi, quel, quel processus pour aboutir à une formation, la mise en œuvre, le suivi de formation. Moi, j'ai remarqué enfin à travers ce à partir de ce que j'ai vu sur les réseaux sociaux et tout hein ? Faire beaucoup de publicité, c'est bon. Je parle de de la concurrence là. Mais c'est dans la partie méthodologie que le bât blesse. En fait, je vois alors ils ils proposent par exemple des offres de formation, des modules. Quand je lis le descriptif, je suis sceptique quant à la qualité de des services offerts.

Et c'est sur ça aussi que je mise cette année par exemple, je suis en train de finaliser le le nouveau catalogue de formations. Je il y a déjà celui qu'on utilisait avant, mais ça date un peu et en fonction du contexte, en fonction de des des, la concurrence est là aussi. Les les, les métiers changent avec le numérique, les de nouveaux objectifs, de nouveaux horizons. Et c'est en fonction de ça que j'ai, j'ai voulu construire, élaborer un nouveau catalogue, c'est, ça sera bientôt prêt. Si si tout se passe bien. (rires)

Il a fallu du travail, beaucoup de travail, mais ça va me permettre de nous démarquer et y a justement des entreprises, hein, qui comparent. Ils contactent dans un premier temps d'autres centres de formation, puis en même temps ils me contactent et certains reviennent nous voir et nous disent non, non, non, on ne veut travailler qu'avec vous. Pourquoi ? Bon parce que on voit c'est, c'est surtout la méthodologie. Et puis vous êtes un centre de référence. Vous avez de l'expérience dans le domaine, vous... les raisons pour ce sont toutes les raisons qu'ils... Mais voilà, on a de la concurrence, c'est c'est vrai.

00:35:02 C.B.

Ouais, ça existe. Et les enseignants, les formateurs ici, comme ils sont consultants, ils sont indépendants et ce qu'ils peuvent aller faire des heures avec l'Alliance et faire des heures avec d'autres centres de formation ?

00:35:14 A.

À ma connaissance, comme ce sont des consultants, ils peuvent le faire.

00:35:18 C.B.

Ils peuvent d'accord. Et y en a qui le font ? Ou tu ne le sais pas forcément ?

00:35:26 A.

Euh... je je n'ai pas de visibilité là-dessus. (rires) Je ne sais pas, mais y a beaucoup d'enseignants qui ne travaillent qu'ici parce qu'il y a des enquêtes qui se font et y en a d'autres qui donnent aussi des cours un peu par-ci par-là. Certains travaillent dans le pour le Public, le le ministère de l'Education nationale, mais qui donnent aussi des cours ponctuels d'ici à l'Alliance quand ils sont disponibles. Enfin, c'est, c'est ce que je peux dire sur ça. Je n'ai pas de visibilité sur ce qu'il font.

00:36:01 C.B.

Oui, non, non, je comprends bien sûr. Euh tu parlais du catalogue de formation. Bon, moi ça m'intéresserait beaucoup de le voir.

00:36:12 A.

Tu seras informée. Tu seras même sollicitée pour voir s'il y a des coquilles. (rires)

00:36:18 C.B.

Oui, oui, avec plaisir. (Rires) Est-ce que ton service, il bénéficie d'autres outils justement pour démarcher, promouvoir les activités ? Quand vous allez voir des clients ou quand il y a des salons de formation, ce genre de choses, de quoi, est-ce que tu disposes dans ton sac pour pour vendre l'Alliance ?

00:36:41 A.

On dispose en fait, on a, on on élabore un budget annuel en N-1 c'est à dire le budget de l'année prochaine de de de l'année prochaine, de on l'élabore cette année il et c'est lors de l'élaboration du budget qu'on essaie quand qu'on, quand qu'on fait, on prévoit de réaliser telle ou telle activités, telle participation à des salons. Et en budgétise en fonction de tel rendez-vous, tel nombre de rendez-vous en entreprise et on budgétise en fonction de ça. Donc presque toutes les activités sont déjà prévues une année à l'avance et effectivement, il y a ça y a des participations à des salons, y a y a un petit budget pour les déplacements. Et quand on participe à des salons par exemple, on y reste et donc un budget pour tout ce qui est repas. Tout ça. Y en a, il y en a.

00:37:45 C.B.

Ah, j'imagine qu'avec le Covid ça a un petit peu mis en pause tout un tas d'événements. Est-ce que enfin une année normale sans Covid en fait tu tu fais combien de salons ? Enfin, comment ça se passe ? Tout est sur Tana ? Ou même est-ce que vous allez en dehors de de Tana ? Pour vraiment ce côté formation professionnelle qui est spécialisé ?

00:38:06 A.

D'abord et avant tout sur Tana. Mais il y a beaucoup d'entreprises d'envergure nationale qui nous contactent aussi. Qui nous font confiance. Et bien sûr, leur siège est ici, à Tana. Du coup, c'est plus facile pour eux de nous contacter et c'est nous qui contactons par la suite les Alliances françaises des régions pour la mise en œuvre des des, des, des formations. Euh voilà service formation professionnelle de l'Alliance française de Tana. Et donc normalement, on s'occupe d'abord et avant tout de Tana, mais on s'occupe aussi de ... où il y a des demandes spécifiques émanant des entreprises d'envergure nationale. Comme je disais tout à l'heure. Et puis on s'entraide aussi entre les Alliances françaises de Mada, hein.

Euh ça s'arrête pas là. Y a y a des formations en FOS, par exemple, il y a pas mal de de personnes des provinces, des Alliances françaises, des régions qui viennent nous voir pour nous demander des informations, comment vous faites ? Quelles sont vos ressources ? Quelle formation avez-vous déployé tout ça... Et on les accompagne, on les aide pour pour pour qu'ils puissent aussi développer cette partie français sur objectifs spécifiques dans dans leurs Alliances respectives. Avant, c'était pas exactement comme ça, mais c'est la structure qui est mise en place depuis 3-4 ans maintenant.

00:39:39 C.B.

D'accord, c'est le réseau, c'est ça, qui se renforce ? D'accord OK et alors si on reparle des salons ?

00:39:42 A.

C'est ça, c'est ça.

00:39:48 C.B.

Là, tout reprend, j'ai l'impression ? Enfin on dirait que la vie normale elle, elle reprend donc il y a des événements, des salons, des choses comme ça ? Est-ce que tu sais combien de salons tu vas faire prochainement ?

00:40:09 A.

On va déjà participer à plusieurs salons cette année dans un premier temps. On était au Carlton, salon de la formation professionnelle. On était euh... alors organisé par le FMFP. Mais voilà, d'autres salons également qui s'est tenu au Palais des sports. Si je me trompe pas. Et en fait on s'informe comme, euh. Pour pouvoir savoir si si, y a des salons qui seront organisés. Et en fonction de de la thématique, hein ? Parce que si ça porte pas sur la

formation, ça sera pas forcément intéressant pour nous. Et on se positionne, on informe la direction. Et puis, quand ils donnent leur feu vert on, on y va, y a pas de de limite. Comme quoi on ne peut plus participer à tel, peut-être les limites budgétaires quand tout est voilà, mais on peut toujours participer à tout, à au au salon qui qui nous paraissent intéressantes, hein. Et c'est surtout le rôle du coordinateur.

00:41:15 C.B.

Oui, j'allais demander. Est-ce que voilà... vous y allez à combien ? Enfin, mais c'est surtout la personne qui ... enfin le poste de Lalatiana en fait qui qui est présent sur les salons ?

00:41:26 A.

Oui, oui, oui. Oui, mais je le relaie, hein. En temps que chef du service, on effectue la partie organisation ensemble de temps à autre, je me déplace aussi là-bas pour essayer de voir voilà. On s'entraide au sein des services.

00:41:46 C.B.

Et d'ici la fin de l'année civile, il va y avoir d'autres événements ou pas ?

00:41:57 A.

Euh là tout de suite, j'ai pas de visibilité. Je, mais en fait les salons, les grands événements ne sont pas toujours programmés par avance. Et ils ne communiquent peut-être pas, alors la fois dernière, c'était à une semaine, voilà (chevauchement)

C.B.

Ah oui ?!

A.

et c'était un peu difficile pour la partie organisation, mais on s'informe de de notre côté, chacun de nous au sein du service. Et quand on trouve quelque chose qui est intéressant bah on analyse est-ce que c'est intéressant de d'y aller ou non ? Et c'est en fonction de ça que on se décide.

00:42:41 C.B.

Ok je comprends. Ok. Alors ça va, c'est pas trop long ? (réponse par un hochement de tête négatif)

J'ai des questions qui sont un peu déconnectées. L'autre jour, il y a eu un briefing avant, bah c'était pour le début de la session Delf Dalf, c'était un briefing le midi avec avec Tantely aussi et qui a fait passer en fait un questionnaire de satisfaction, d'évaluation, mais à tous les enseignants et elles voulaient recueillir leur opinion. (soupir)

Je me souviens plus des questions qui étaient abordées, mais en fait, je me suis demandé, est-ce que est-ce que, avec tes formateurs je dis tes formateurs... Avec les formateurs de ton service est-ce que tu fonctionnes comme ça aussi ? Tu sais, à leur demander de temps en temps un retour sur ? Ben je sais pas qu'elle pourrait être les sujets sur la manière, je sais pas d'organiser, de travailler de est-ce que tu tu tu as cette démarche avec eux de de vouloir euh recueillir, je sais pas leur opinion pour en tenir compte après et toi de faire des changements ?

00:44:01 A.

Si, si. Je collabore avec Tantely, et Aintsoa et moi, parce que on est en charge de de tous les enseignants. En fait, en fait, on va essayer de coordonner nos activités et en fait, c'est plus facile aussi pour les enseignants mais également pour nous de travailler sur un seul et même document pour justement recueillir leurs besoins, donc leur ressenti. D'abord par rapport à la formation, leurs besoins et leurs propositions pour améliorer la la, la situation. En fait, il y a ça, y a ça tous les ans, tous les ans.

00:44:37 C.B.

D'accord.

00:44:53 A.

Je fais, je fais. Ah oui, je vais en reparler avec Aintsoa et Tantely. Et en fait, en fonction de ça, on a des besoins exprimés en termes de formation par exemple, et on essaie de voir, de planifier ça à l'avance. Une année avant de budgétiser tout ça pour que ça puisse se tenir. Il y en a qui, y a des besoins exprimés, mais on en a d'autres qui ne sont pas exprimés, mais dont on juge que c'est, c'est nécessaire.

Et entre-temps, on programme des formations spécifiques, c'est pas forcément des formations mais de l'information aussi, hein. Lors des réunions, on relaie voilà ce qui se passe, voilà ce qu'on fait. Voilà, on on donne des explications, on donne des informations, c'est pas forcément dans le cadre d'une formation spécifique, mais y en a. C'est dans notre démarche.

00:45:49 C.B.

C'est dans la démarche ? Ouais, d'accord, et alors ? Pour évaluer justement les formateurs donc tu fais comment, tu te sers des, justement des retours des entreprises, des retours des clients, des questionnaires de satisfaction des stagiaires aussi ? Est-ce que t'as une autre démarche aussi de... ?

00:46:14 A.

En fait, y a ça dans un premier temps, le retour client est très important, euh et le retour des formés à travers les questionnaires de satisfaction. Euh quand, quand on met le graphique justement dans le bilan. Mais moi, je j'élabore aussi mes propres critères. Enfin, mes propres critères que je propose aux autres, hein ? A Aintsoa et Tantely. Euh tu m'excuses de ne pas euh... détailler ici.

00:46:43 C.B.

Oui, oui je comprends.

00:46:45 A.

Parce que c'est un peu délicat, mais j'ai des critères que je coche, je, il faut être transparent avec les enseignants hein. Du coup, y a des critères, on les informe, voilà, voilà ce qu'il faut, ce qu'on observe, ce que en toute transparence, hein qui pour obtenir le meilleur résultat aussi parce qu'il ne s'agit pas de les piéger. Et puis je, je coche mes petites cases. Petit à petit en fait, mais je ne me fixe pas sur un seul, un seul cas en situation par rapport à un enseignant par exemple. C'est c'est, c'est un certain nombre de de cours de formation qui tiennent. Et si on c'est, c'est une certaine globale, je fais une certaine globalisation. C'est en fonction de ça que je fais ma petite évaluation. Mais il y a des critères, il y a des critères précis.

00:47:48 C.B.

OK et d'accord, on a presque fini. Alors je voudrais qu'on parle du type de, de, de, de client. En fait, la typologie des clients de du service. Alors moi ce que j'ai pu comprendre c'est ça peut être aussi bien des entreprises, les administrations, des associations aussi humanitaires, par exemple, et cetera. Est-ce que, est-ce que tu pourrais m'en dire un peu plus ? Est-ce que y a eu un type de d'entreprises qui sort du lot parce que la demande est beaucoup plus importante, comment est-ce que tu vois ça, toi ?

00:48:35 A.

Effectivement, on la la, la typologie du public est assez vaste, on a des entreprises justement dans le domaine du privé, la majeure partie en tout cas, qui travaillent avec nous. Mais on a aussi des euh le système public en fait, les ministères par exemple, qui travaillent avec nous depuis plusieurs années. C'est pas uniquement le ministère de l'Enseignement mais d'autres ministères, hein ? Affaires étrangères, Transports, Economie et finances. Mais ça se limite pas là. Effectivement, il y a des associations, il y a aussi ah oui, les établissements privés, bien c'est les établissements privés mais également des établissements publics. Les associations, les ONG...

En fait, chaque année, on est, c'est vers la fin de l'année qu'on élabore une petite, disons, une synthèse de de de, des entreprises, des types d'entreprises. Par exemple, l'année dernière euh ça s'est mélangé. Mais c'est ce sont plutôt des entreprises dans le domaine de l'hôtellerie restauration qui ont demandé davantage de formations. Pourquoi ? Parce que le contexte s'y prêtait. Il y avait moins de de touristes, moins de personnes qui visitaient les lieux historiques et les hôtels. Ils ont-ils ont eu plus de temps pour se former. Du coup c'est un c'est un, c'est une certaine proportion pour eux eux. Il y a des entreprises aussi qui travaillent avec nous depuis plusieurs années, qui renouvellent toujours d'année en année leur demande de formation. Mais ça, ça bouge pas, c'est c'est, c'est c'est, c'est la même chose presque à chaque fois.

Si tu veux, sur arc-en-ciel, sur un des un de nos logiciels, on a, je peux sortir un peu un un graphique qui montre tel ou tel secteur le le pourcentage par secteur, peut-être que ça serait intéressant pour toi ?

00:50:50 C.B.

Ah, ce serait super. Je me le note comme ça, je te le redemanderai. Euh d'accord. Je vais l'appeler le camembert arc-en-ciel.

D'accord, donc tu disais, il y a des entreprises. Enfin, il y a des clients qui demandent d'années en années, toujours la même formation. Enfin, en tout cas, qui reviennent toujours et il y a aussi des clients qui viennent pour une fois et...

00:51:18 A.

Oui, qui demande une formation ponctuelle... alors et qui ne reviennent pas l'année suivante, mais qui peut revenir l'année d'après, mais qui reviennent l'année d'après en fait. Eux aussi, ils ont des objectifs et un budget spécifique par rapport à ça ça et et c'est en fonction de ça qu'ils décident. Mais bien sûr qu'il y en a qui sortent toujours un peu de du lot, qui te dit non,

non, non, c'était pas prévu, mais on a besoin de ça. Mais, mais nous aussi nous proposons en fait quelque chose qui réponde à un besoin spécifique et c'est en fonction de ça qu'ils se décident.

00:52:00 A.

Y en euh c'est comme je disais tout à l'heure, hein, y en a beaucoup qui ne savent pas exactement ce qu'ils... enfin, ce dont ils les, les, les les personnes à former ont réellement besoin. Raison pour laquelle ils nous contactent, hein ? Mais c'est en parlant avec eux qu'on essaye de voir, où est-ce qu'ils veulent en venir exactement et qu'on concrétise le le projet, le projet de formation. On a des objectifs de fidélisation des clients, hein ? Parmi nos nos objectifs, donc on recontacte les anciens clients pour essayer de voir avec eux, leur proposer de nouvelles offres. Euh, y en a qui reviennent, y en a qui disent pour cette année, c'est plus prévu parce que c'est toujours une année d'avance, que voilà, le budget est bouclé, mais on prend bonne note. Et nous, nous proposons quelque chose, hein, puisqu'il faut toujours tel ou tel module, tel objectif, telle durée, et ils disent bon, on a tout ça, on va le programmer, on va le mettre dans notre budget de l'année prochaine. Et quand l'année d'après est là bon, il suffit juste de les contacter, on met et la formation se met en place.

Il y en a d'autres qui se disent, on attend un peu et qui se prononcent une semaine ou un mois après. Non, non non. Finalement on va pas attendre l'année prochaine pour ça mais mais il faut trouver juste le bon mot, je pense, la bonne stratégie, le l'offre qu'il faut en fait pour intéresser les personnes. Et c'est pas évident.

00:53:43 C.B.

Oui j'imagine et tu m'avais dit qu'en fin d'année civile, ils se réveillent tous parce que y a du budget à utiliser et en général, ça se produit comment ? C'est vers début novembre, d'un seul coup, vous avez des des commandes, des enfin, comment ça se manifeste ?

00:54:03 A.

Effectivement, on a on a remarqué cette tendance. Vers la fin de l'année, il y a des entreprises qui nous contactent, alors. Y a beaucoup d'entreprises qui sont déjà en relation avec nous, qu'on a déjà prospectées et qui reviennent vers la fin de l'année, mais il y en a d'autres qui n'ont pas été prospectés et qui commencent, qui commencent par me demander des informations et petit à petit, bah ils s'intéressent et puis le, le projet se concrétise effectivement, il y a ça. C'est surtout au dernier trimestre, le dernier trimestre, c'est pas novembre. À partir du mois d'octobre, novembre, décembre. Y en a beaucoup. Un certain

nombre de formations sont prévues en fin décembre, mais la mise en œuvre, c'est l'année d'après. Mais mais déjà bon côté budget, côté organisation, tout est déjà ficelé. Il suffit de mettre en œuvre la formation après.

00:55:09 C.B.

D'accord, bon, j'ai un dernier volet à aborder. C'est par rapport au rôle de l'ambassade euh justement, dans peut-être l'apport de formation, enfin de clients. Comment ça se passe ? Est-ce que est-ce que vous avez des des contrats ? Alors je crois que vous appelez ça des conventions. C'est ça ? Qui sont signées en fait via l'ambassade, parce que c'est le service de coopération, je sais pas, qui ramènerait des clients ou qui vous mettra en contact avec des clients ? Est-ce que est-ce que ça arrive ou est-ce que, euh enfin je sais pas en fait que comment ça s'articule avec le service de coopération ?

00:55:50 A.

Ça arrive mais quand on dit ça arrive, il y a pas, il y en a pas beaucoup. Effectivement, il y a des projets. Je cite par exemple, le projet initial, avant c'était un projet de Tremplin et puis projet Perform qui a pris fin je crois aussi. En fait, il y a des projets, par exemple des projets du SCAC, donc qui forment des enseignants, des enseignants dans le public parfois, et ils nous contactent pour la mise en œuvre. Et donc des subventions bien sûr. Mais, mais la proportion n'est pas importante par rapport à ce que à nos cours, nous les prospections qu'on fait et puis les cours qu'on a juste après. Ça arrive, hein ? Que que que les personnes du SCAC ou de l'ambassade nous nous contactent pour pour nous donner des informations, il y a telle ou telle entreprise ou tel tel client qui souhaite une formation spécifique sur, sur sur, sur un point et qui nous transfèrent la demande et là, on prend contact avec les clients. Et puis on essaye de voir avec eux comment mettre en œuvre la les formations demandées. Euh, et puis c'est assez compliqué aussi, hein ? Y a des voilà. Mais c'est mais si y en a.

00:57:34 C.B.

Mais la plupart de vos clients en fait, soit ils viennent vous voir directement, soit c'est vous qui les rencontrez au détour d'évènements ou enfin c'est comme ça que ça se passe ? C'est en interne que le que se fait le la prospection ou la réception de la de la demande.

00:57:52 A.

C'est ça en fait, c'est ça. Mais ils nous aident aussi hein. Ils nous aident de plusieurs façons le SCAC et l'ambassade. Alors pour cette année. Et pour l'année prochaine, on sait pas

encore, mais il semblerait que le projet a été reconduit. Le projet de formation des des des enseignants et des formateurs dans le public. Et j'ai pas encore assez d'informations là-dessus, mais je crois que ça se fera enfin j'espère. (rires)

00:58:27 C.B.

D'accord, et j'avais une dernière question, euh. Quand il y a une entreprise française qui veut s'implanter à Madagascar. Une des manières de faire, c'est notamment de passer par le service économique à l'ambassade pour une mise en relation. (le téléphone de Andry sonne) Pour ... bah je t'en prie, vas-y je vais couper hop. (coupure de l'enregistrement) Oui, quand il y a une entreprise qui s'installe, elle peut par exemple se mettre en relation avec le service économique de l'ambassade pour vite être au courant de je sais pas des bons acteurs de enfin bon, c'est des histoires de mise en relation qui se font. Est-ce que ça se fait ou est-ce que ça pourrait être une idée que vous soyez dans ces cas-là directement mis en relation ? Enfin, quand il y a une entreprise qui arrive et qui dit Ben moi, j'ai cette activité-là, je vais avoir des besoins, je vais embaucher en local et je vais avoir des besoins, bah d'un certain niveau de maîtrise de langue ou enfin je sais pas. Est-ce que est-ce qu'il y a quelque chose qui se fait ou alors c'est peut-être au niveau de du directeur général ? Je sais pas ? Parce que en fait, dans ces cas-là, il y a comme une courroie naturelle qui doit pouvoir se faire l'ambassade et l'Alliance ?

00:59:46 A.

Je crois que c'est au niveau de la direction. Quand tout se concrétise. Quand tout prend forme ce côté alors relation avec l'ambassade et la direction euh dans la partie mise en œuvre, ils nous contactent après. Ils nous mettent en relation avec ces entreprises-là pour justement les accompagner dans leur projet et c'est à ce moment-là qu'on intervient.

01:00:15 C.B.

D'accord, OK. Et ça, ça arrive de temps en temps alors ? C'est ce que tu disais, c'est, c'est pas trop courant, mais ça arrive ?

01:00:19 A.

Ça arrive.

01:00:20 C.B.

D'accord, OK. Bon écoute, je te remercie.

01:00:22 A.

Je t'en prie.

01:00:24 C.B.

Quand je vois combien de temps ... (enregistrement coupé)

14/07/2022

00:00:01 C.B.

Alors ma première question... c'est en fait quand on a fait l'entretien on est tout de suite parti sur tes missions, et cetera, et je voulais te redemander en fait, est-ce que tu pourrais me redire quel est ton parcours académique ? Parce que voilà, je sais que t'as fait 2 masters mais c'est c'est quoi ton ta formation ?

00:00:21 A.

Alors formation académique après le bac ? J'ai intégré l'école normale supérieure de Tana qui qui forme justement des enseignants dans le secondaire pour enseigner dans les lycées publics.

Et puis j'ai obtenu mon "cap EN", l'équivalent d'un master, déjà d'un master professionnel euh pour enseigner dans les lycées dans un premier temps, mais les écoles normales supérieures forment aussi des gens euh pour la recherche, l'enseignement supérieur après. Du coup pour ça, avec le système LMD il n'y a plus de de de DEA diplôme d'études approfondies, il faut reprendre en master mais cette fois-ci master recherche pour pouvoir s'inscrire en doctorat.

Du coup, la didactique du français, la didactique en général, fait partie de ma formation euh, la formation d'enseignant, justement, je me suis spécialisé là-dessus en master. Et la littérature bien sûr qui, l'éducation aux mots qui mon sujet de thèse actuellement. Alors, après le master recherche, je suis maintenant en doctorat en dernière année. Euh tout au long, alors ça c'est le parcours académique et non pas professionnel.

00:01:56 C.B.

Oui, oui. Et du coup, pour le plan professionnel ? T'as commencé à travailler à l'Alliance à la suite de tes études tout de suite ou t'as eu d'autres emplois ailleurs ?

00:02:15 A.

J'ai eu d'autres emplois ailleurs. Mais comme j'ai intégré l'Alliance en tant que consultant au tout début formateur enseignant de FLE, puis formateur, puis formateur des formateurs, coordinateur de formation, avant d'être responsable formation, chef de département formation professionnelle, c'est un, c'est un assez long parcours. Mais voilà, il a fallu passer par-là. Gravier presque tous les échelons.

Mais j'ai déjà travaillé ailleurs en fait. J'ai déjà passé des stages dans les lycées publics de Madagascar. Et puis j'ai été, j'ai déjà travaillé dans un projet UNICEF Éducation qui forme les pour former les enseignants dans le dans le secondaire. Alors ça, c'était après le master recherche bien sûr, master professionnel et puis voilà grosso modo, c'est ça.

00:03:16 C.B.

Ça d'accord, OK, et alors là on est sur la fin de ma période de stage. Quand je suis arrivée, il y avait des formations en entreprise qui étaient en cours et ensuite il y a eu cette période où il y a eu un comme une pause. Maintenant, on a un peu de recul parce que ça fait 4 mois avec les informations que t'avais en ta possession à l'époque, et puis peut-être que celles que tu as eues au fur et à mesure de ce temps qui passe, c'est quoi ton opinion sur en fait... qu'est ce qui a pu causer finalement cette période un peu inhabituelle dans le service ? Ce serait dû à quoi ?

00:03:58 A.

Voilà il y a une certaine accalmie, en fait, oui. Récemment pour plusieurs raisons, pour plusieurs raisons. Parfois, les entreprises nous contactent directement quand ils ont un besoin en formation spécifique prévu dans leur budget de l'année précédente où ils en ressentent le besoin, un besoin ponctuel en fait, et il me contacte. Euh en général, c'est vers le mois de septembre, octobre vers la fin de l'année, surtout qu'il y a le maximum de demandes puisqu'ils sont en train de boucler leur budget et tout ça. Et s'il y a des formations qui n'ont pas encore été tenues, c'est le moment de de de de les préparer pour que ça passe encore dans le budget en cours. Effectivement, on a eu pas mal de contrats en novembre, décembre dernier dont la mise en œuvre se feront cette année.

Euh, du coup l'accalmie, c'est déjà une une des raisons, hein de de cette petite accalmie. Il y a aussi d'autres raisons. Je pense l'année dernière en fait, c'était... on peut dire que c'est vraiment l'année de la formation ! Pourquoi ? Post Covid, l'année 2020 et puis l'année 2021, il a fallu tout recadrer, remettre en cause. Et il y a certaines entreprises qui qui, qui ont plutôt investi sur la formation afin de requalifier leur personnel. Il y en a qui avaient carrément un

projet annuel, donc un plan de formation annuel et quand on effectue en fin, à la fin d'une formation, on envoie un bilan et puis on prospecte de nouveau et là ils disent bon en fait, cette année, c'est vraiment la formation.

L'année prochaine, c'est à dire cette année, c'est plutôt dans l'action parce que on s'est formé. Et puis maintenant ça c'est c'est le résultat qu'on aimerait plutôt récolter.

Euh certains reviennent quand même parce qu'il y a des besoins spécifiques de de formation, mais d'autres disent cela. N'empêche, ça nous empêche pas de voir d'autres clients, hein, de faire de la prospection ailleurs. Et voilà, c'est l'une des raisons également. Et puis il y a des raisons internes également à l'Alliance française, hein ? Y a des, y a des membres de l'équipe qui partent alors qu'ils sont censés justement faire de la prospection. Et ça affecte sur le le nombre de clients qu'on a. Ça affecte significativement. Mais mais alors par toi-même tu as remarqué que depuis le mois de mai juin ça a repris. Mais c'était janvier, février, mars, avril qui a une légère accalmie. Mais maintenant ça reprend et c'est un peu plus compliqué à gérer maintenant. D'autant plus que je me retrouve encore tout seul pour l'instant, mais un peu plus tard, ça s'améliorera.

00:07:25 C.B.

Et je me demandais, euh, Lalatiana quand elle était là, m'avait dit que y avait, voilà, plusieurs dossiers, plusieurs contrats qui étaient en attente de traitement par c'était le le FNFP ?

00:07:37 A.

FMFP

00:07:38 C.B.

Comment tu dis ?

00:07:40 A.

FMFP, fonds malgache de formation professionnelle.

00:07:43 C.B.

D'accord et que les délais de traitement en fait des dossiers par ce fonds étaient parfois un peu élastiques, ça pouvait aller très vite en 2-3 semaines et ça pouvait prendre 3 mois, ça aussi. Ça influe sur un certain nombre d'entreprises en fait, c'est ça ?

00:07:59 A.

Effectivement, c'est l'une des raisons également. En fait, le FMFP, fonds malgache de formation professionnelle, à un délai de traitement des dossiers, des demandes de financement déposées par les entreprises allant jusqu'à 40 jours environ minimum. Donc ça peut aller jusqu'à 40, 60 jours, carrément 2 mois. Raison pour laquelle, si aujourd'hui une entreprise nous émet, une demande de formation spécifique, ce n'est que dans 2 mois environ que on va vraiment enclencher les démarches, tests et programmer les formations. Du coup, ça fait partie également des des raisons donc.

En plus que, alors c'est surtout l'année dernière qu'ils ont lancé qu'ils ont vraiment généralisé cette demande de formation FMFP. Les entreprises cotisantes, parce que ce sont ceux qui ont qui versent une cotisation auprès du FMFP qui peuvent bénéficier de financement. C'est vers la fin de l'année qu'ils ont un certain quota et c'est à ce moment-là qu'ils peuvent émettre des demandes, raison pour laquelle on a justement on a 3 ou 4 contrats qui ont qui ont obtenu une validation de du FMFP et qui qui se préparent là maintenant déjà.

00:09:17 C.B.

OK, voilà. Et ce que tu sais si c'était dans ces contrats-là, c'est ce qui avaient été initiés au moment où elle était encore là ? D'accord. La durée, elle est même peut être encore plus étendue que les traitements habituels parce que... C'était le 7 avril déjà...

00:09:36 A.

C'est cela. C'est cela. En fait, les entreprises déposent leur dossier. Et puis le FMFP fait un retour y a parfois des dossiers incomplets ou plusieurs y a y a d'autres raisons et ce n'est qu'après la date définitive du dépôt. Après tout, tout soit correct peut-être qu'il effectue le calcul 40 jours minimum. Et voilà là enfin ça prend du temps, mais ça se concrétise. C'est ça le plus important. (rires)

00:10:10 C.B.

OK, merci Andry !

Annexe 11
Photo d'une salle de classe



Annexe 12

Synthèse de fin de formation MSC



Alliance Française
Antananarivo - Madagascar

BILAN DE FORMATION

Entreprise : MSC

Module : 30h pour débiter en français

Niveau : A1

Formatrice : Madame BOUTELOUP Claire

Période de la formation : du 13 mai au 4 juillet 2022

1- Objectifs de formation

- ✓ à l'oral et à l'écrit : réaliser des tâches de communication simples et habituelles de la vie quotidienne.

2- Programme de formation

N° SEANCE	OBJECTIFS COMMUNICATIFS	OBJECTIFS LINGUISTIQUES ET CULTURELS
1	Identifier une langue et se présenter	Différencier le français d'autres langues
2	Identifier une langue et se présenter	Différencier le français d'autres langues
3	Epeler son nom, reconnaître les lettres de l'alphabet	Les sons des lettres de l'alphabet
4	Epeler son nom, reconnaître les lettres de l'alphabet	Les sons des lettres de l'alphabet
5	Dire quelle langue on parle, faire connaissance, dire sa nationalité	Les verbes parler, s'appeler, être au présent ; le nom des langues.
6	Dire quelle langue on parle, faire connaissance, dire sa nationalité	Les verbes parler, s'appeler, être au présent ; le nom des langues ; les articles indéfinis.
7	Dire quelle langue on parle, faire connaissance, dire sa nationalité	Les verbes parler, s'appeler, être au présent ; le nom des langues ; tutoyer/vouvoyer.
8	Apprenants absents	
9	Dire quelle langue on parle, faire connaissance, dire sa nationalité	L'intonation montante et descendante des phrases ; phrases interrogatives ; la négation.
10	Dire quelle langue on parle, faire connaissance, dire sa nationalité	Les articles définis, le genre des noms de pays, les nombres 0 à 50.
11	Savoir se présenter	Être + présent ; être + nationalité ; être + profession ; pronom personnel « je ».
12	Savoir se présenter	Les autres pronoms personnels ; les liaisons.
13	Saluer, prendre congé	Le lexique de la famille, les formules de politesse.
14	Parler de soi	Avoir + présent ; avoir + adjectifs ; les autres pronoms personnels.
15	Parler de soi	Verbes s'appeler, habiter, connaître
16	Poser des questions	« Qu'est-ce que c'est ? ; Qui est-ce ? ; Est-ce que ? »
17	Poser des questions et les comprendre	« Qu'est-ce que c'est ? ; Qui est-ce ? ; Est-ce que ? »

18	Poser des questions, les comprendre et y répondre	« Qu'est-ce que c'est ? ; Qui est-ce ? ; Est-ce que ? » ; la négation.
19	Comprendre et reconnaître les grands nombres	Les nombres de 0 à 100
20	Dire et comprendre les coordonnées téléphoniques	Les nombres de 0 à 100
21	Affiner la discrimination des sons	Phonétique
22	Prononcer des phrases affirmatives et interrogatives	La prosodie des phrases
23	Parler de sa destination ou provenance	Les verbes aller et venir au présent
24	Parler de sa destination ou provenance	Les verbes aller et venir au présent ; reprise des questions « Est-ce que ? ; qui est-ce ? »
25	Parler de sa destination ou provenance	Les verbes aller et venir au présent ; reprise des questions « Est-ce que ? ; qui est-ce ? » ; préposition de lieu « à la, à l', au »
26	Décrire une personne	Le féminin des adjectifs qualificatifs

3- Apports de la formation

Les savoir-faire acquis pour les stagiaires :

- ✓ Se présenter, dire sa nationalité, la langue parlée, dire son âge, où on habite, d'où on vient, sa profession.
- ✓ Utiliser le tutoiement ou le vouvoiement dans les bonnes circonstances.
- ✓ Comprendre des coordonnées téléphoniques et demander de répéter en cas de besoin.
- ✓ Epeler un mot et savoir en écrire s'ils sont épelés.
- ✓ Poser des questions simples (qu'est-ce que c'est ? qui est-ce ? est-ce que ?) et y répondre.

4- Planning de la formation

- ✓ Volume horaire global : 30h
- ✓ Nombre de séances : 26
- ✓ Durée des séances : 1h ou 1h30
- ✓ Périodicité : 5 fois par semaine
- ✓ Date du début de la formation : 13/05/2022
- ✓ Date de la fin de la formation : 04/07/2022
- ✓ Lieu de la formation : Alliance Française

5- Assiduité et évaluation globale

	NOMS ET PRENOMS	DATES				
		13/05	16/05	17/05	18/05	23/05
1	MUTUKU Shem	P	P	P	P	P
2	MUEMA Hellen	P	P	P	P	P
3		24/05	25/05	27/05	30/05	31/05
4	MUTUKU Shem	P	P	A	P	P
5	MUEMA Hellen	P	P	A	P	P
6		01/06	03/06	07/06	08/06	09/06
7	MUTUKU Shem	P	P	A	P	P
8	MUEMA Hellen	P	P	P	P	P
9		10/06	13/06	14/06	15/06	16/06
10	MUTUKU Shem	P	P	P	P	P
11	MUEMA Hellen	P	P	P	P	P
12		17/06	23/06	27/06	29/06	30/06
13	MUTUKU Shem	P	P	P	P	P
14	MUEMA Hellen	P	P	P	P	P
15		04/07				
16	MUTUKU Shem	P				
17	MUEMA Hellen	P				

P : Présent A : Absent E : Excusé

Bilan de formation- Alliance Française d'Antananarivo - Madagascar



	NOMS ET PRENOMS	DATES					Taux d'assiduité	Notes fin de formation/20
1	MUTUKU Shem						91,67%	NA
2	MUEMA Hellen						95%	NA
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								

P : Présent A : Absent E : Excusé

Bilan de formation- Alliance Française d'Antananarivo - Madagascar

6- Evaluations individuelles

Nom du stagiaire	Note Test Initial	Note Mi-formation	Note Test final
MUTUKU Shem	NA	NA	NA
Niveau en fin de formation	A1 - Découverte		
Facilités d'apprentissage du stagiaire	Shem a une bonne oreille et répère des éléments oraux ou écrits sur lesquels il m'interroge une fois en cours.		
Progrès du stagiaire	Il bénéficie d'un contact quotidien avec la langue grâce à son activité professionnelle et je note qu'il intègre rapidement les expressions et mots courants de la langue française.		
Attitude et participation du stagiaire	Volontaire et curieux.		

Nom du stagiaire	Note Test Initial	Note Mi-formation	Note Test final
MUEMA Hellen	NA	NA	NA
Niveau en fin de formation	A1 - Découverte		
Facilités d'apprentissage du stagiaire	Hellen a la patience et le temps de s'entraîner à la maison sur la prononciation des mots par exemple grâce à des documents audio et vidéo fournis par moi-même ou cherchés en autonomie.		
Progrès du stagiaire	Je note des progrès dans sa reconnaissance des nombres et sa mémorisation du vocabulaire.		
Attitude et participation du stagiaire	Motivée et enthousiaste.		

7- Supports pédagogiques

- ✓ *Alter Ego + A1*
- ✓ *Amical 1*
- ✓ Conception personnelle
- ✓ <http://flefliasfodep.over-blog.com/2017/09/pour-apprendre-les-nombres-de-zero-a-cent-a-l-oral-et-a-l-ecrit.html>
- ✓ www.ressourcesfle.fr
- ✓ www.tv5monde.fr

8- Evaluation du dispositif de formation

(Ne pas renseigner cette partie. Le Service formation professionnelle s'en occupera à partir des questionnaires de satisfaction remplis et rendus)

9- Propositions d'amélioration pédagogiques pour une prochaine action de formation

- 1- Les apprenants ont fait d'importants progrès depuis le début des séances puisqu'ils étaient totalement débutants. Ils sont à présent capables d'interagir simplement sur des sujets très habituels du quotidien. Leur compréhension à l'oral s'est améliorée. Leur perception des sons de la langue française s'affine également et leur permet de poser des questions pour améliorer leur prononciation. Ils s'expriment et se font comprendre en cohérence avec leur niveau après 30h de formation et montrent de l'intérêt pour enrichir leur lexique. Ils s'interrogent également sur la structure même de la langue en faisant des comparaisons avec celles qu'ils connaissent déjà.
- 2- Afin de satisfaire à la demande initiale des apprenants, il est nécessaire de poursuivre l'apprentissage sur une base identique qui leur est très bénéfique et ainsi aborder les prochains objectifs communicatifs qui permettront aussi d'entrer davantage dans l'écrit. Il est conseillé de poursuivre une initiation au français quotidien pour ensuite pouvoir adapter les supports pédagogiques aux activités professionnelles des apprenants. Les prochains objectifs à aborder en lien avec le français quotidien sont :
 - ✓ Se repérer dans la ville, demander sa direction, comprendre un itinéraire
 - ✓ Passer une commande, se renseigner sur un prix
 - ✓ Parler de sa famille, la décrire
 - ✓ Parler de ses goûts, de ses activités
 - ✓ Parler de sa profession, la décrire
 - ✓ ...

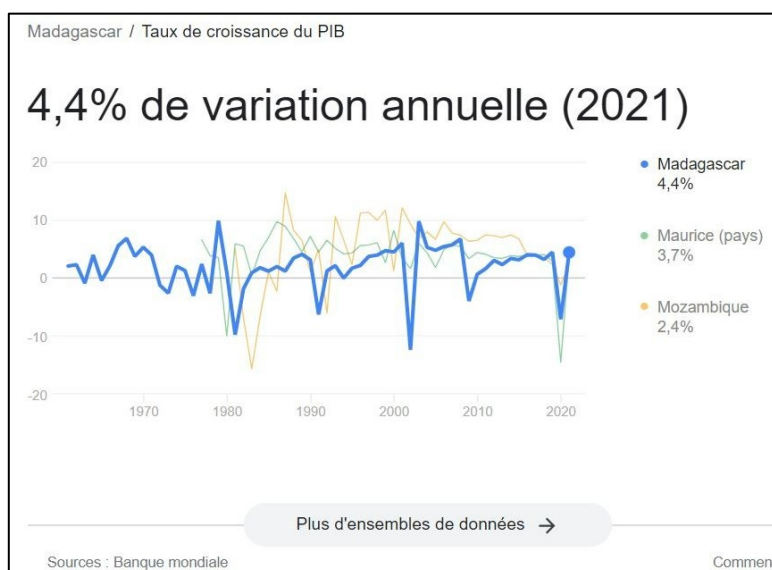
Annexe 13 Situation financière de Madagascar



<https://www.undp.org/fr/madagascar>



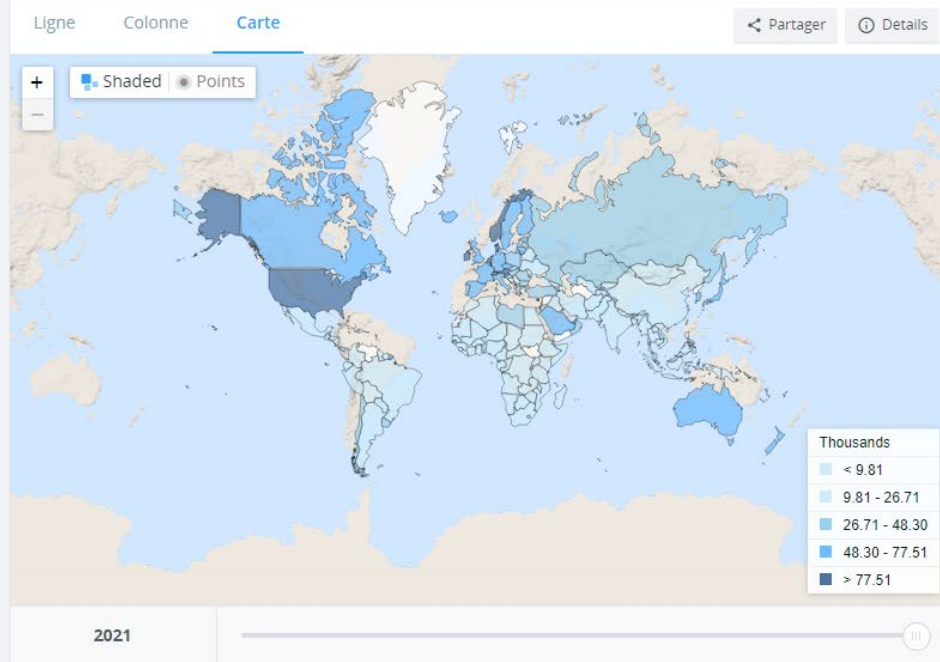
<https://www.banquemondiale.org/fr/country/madagascar/overview#1>



[madagascar taux de croissance pib - Google Search](#)

PIB par habitant, (\$ PPA internationaux courants)

Base de données du programme international de comparaison de la Banque mondiale.

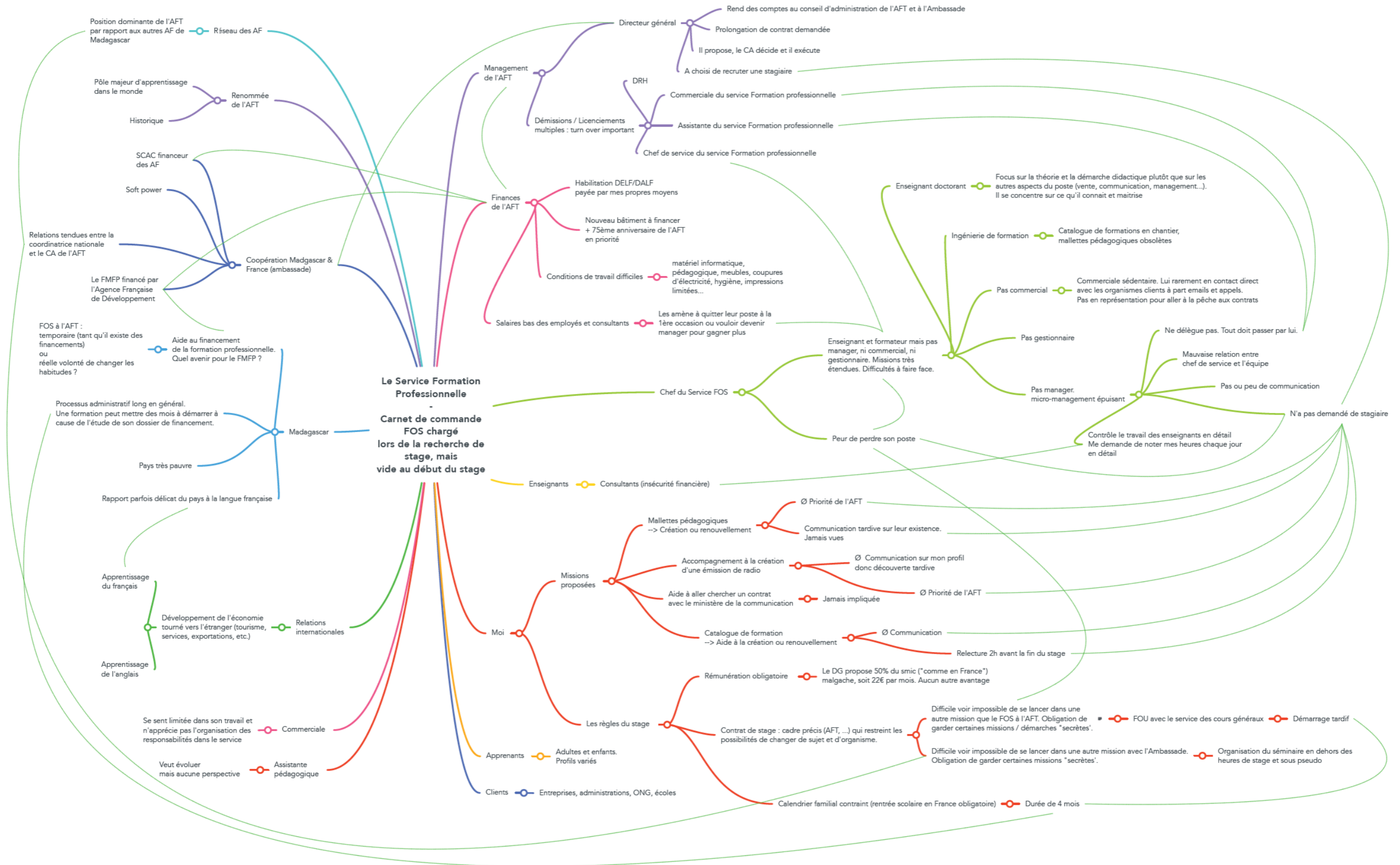


Tous les pays et économies

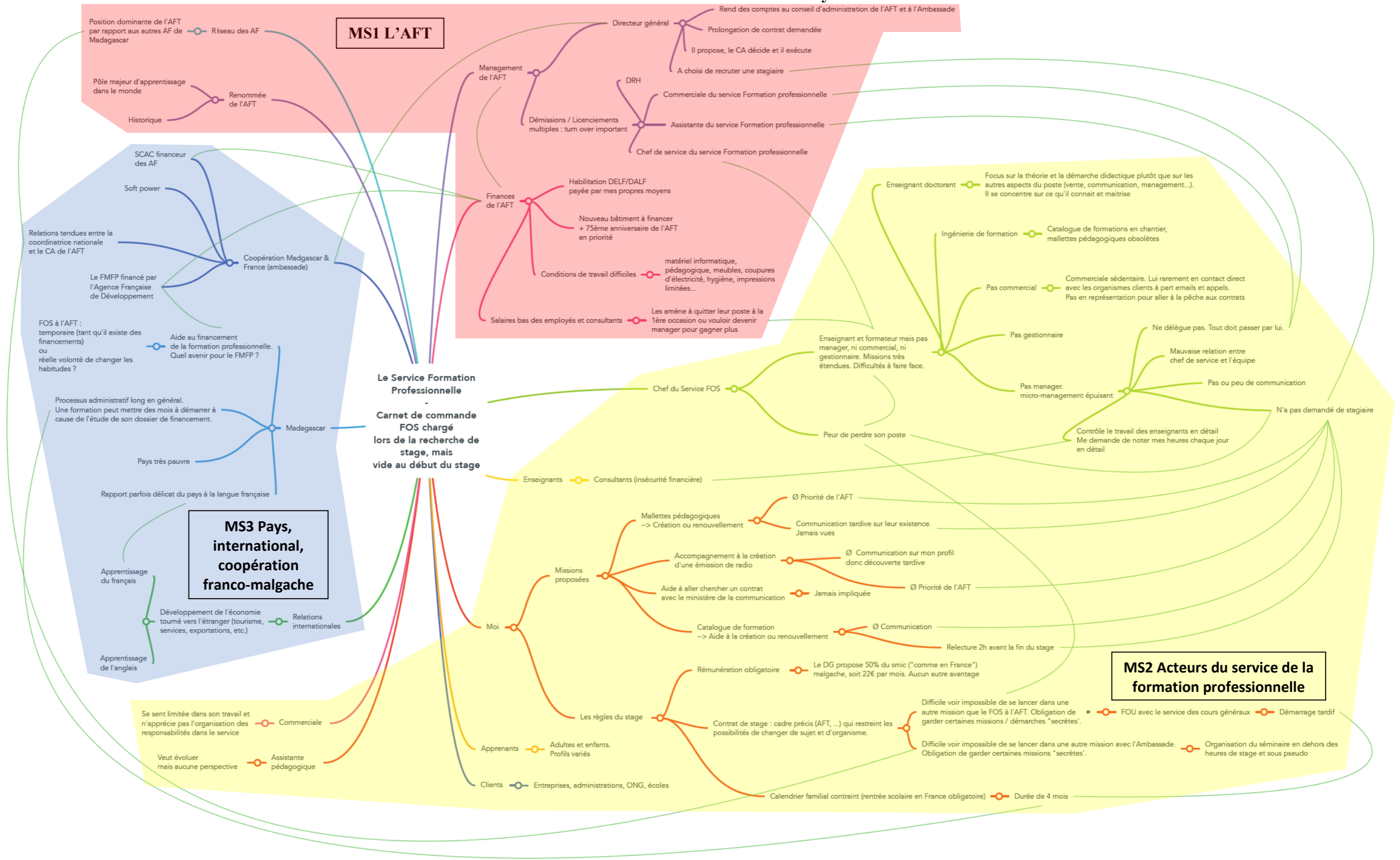
Nom du pays	Année la Plus Récente	Valeur la Plus Récente	
Burundi	2021	774,5	
République centrafricaine	2021	920,1	
Congo, République démocratique du	2021	1 179,5	
Soudan du Sud	2015	1 181,9	
Somalie	2021	1 248,8	
Niger	2021	1 303,6	
Mozambique	2021	1 347,7	
Libéria	2021	1 563,6	
Tchad	2021	1 566,0	
Madagascar	2021	1 607,9	

[PIB par habitant, \(\\$ PPA internationaux courants\) | Data \(banquemondiale.org\)](https://data.banquemondiale.org)

Annexe 14 Carte Mentale



Annexe 15 Carte Mentale avec Macro-systèmes



Carte mentale réalisée grâce au site www.mindmeister.com.