

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

Le suivi du plan de réussite est une occasion privilégiée d'informer tous nos partenaires de la situation du Centre suite aux actions entreprises afin d'améliorer la réussite de nos élèves et de son positionnement en tant qu'établissement de formation professionnelle à la Commission scolaire de la Beauce-Etchemin. Ces actions découlent du projet éducatif du Centre ainsi que de la planification stratégique de la commission scolaire.

Les priorités à observer sont d'augmenter notre clientèle en formation professionnelle, d'accentuer le taux de réussite et de diplomation de nos élèves ainsi que de diminuer le pourcentage des abandons de ces derniers. Ces priorités se réalisent à l'intérieur de stratégies tant pédagogiques qu'administratives de la part de tous les intervenants.

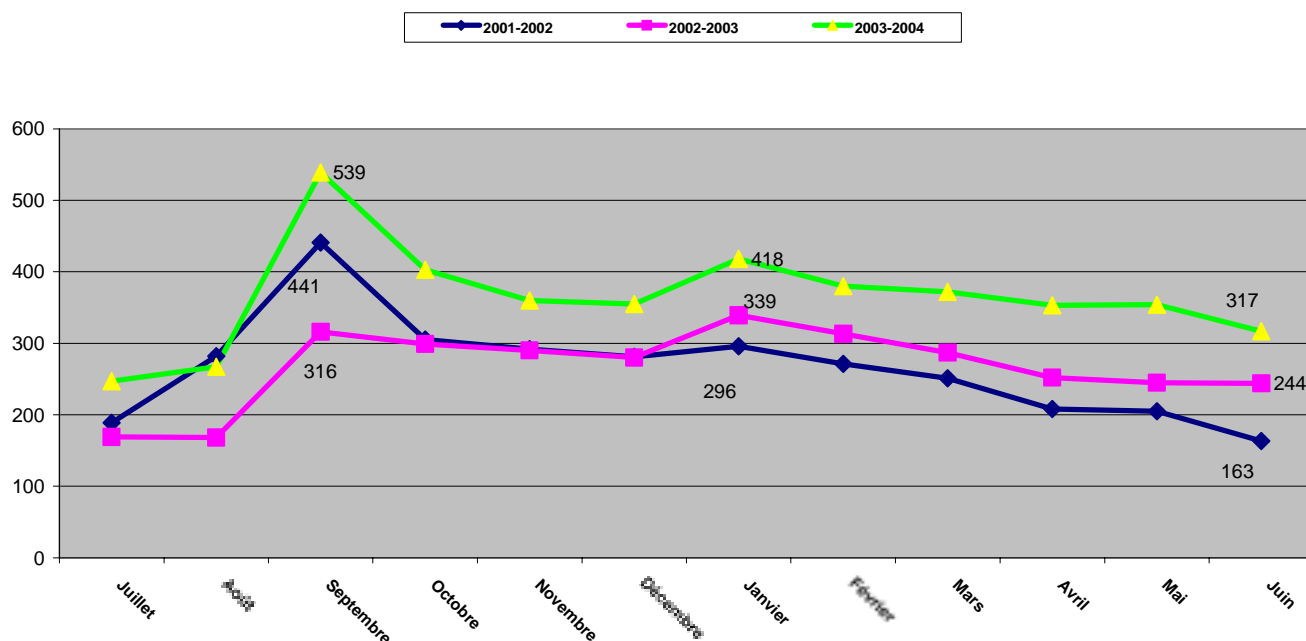
Or, vous trouverez tout au long de ce rapport, un bon nombre de graphiques expliquant l'évolution de notre clientèle et de sa réussite scolaire. Cependant, il est important de souligner que nous sommes à l'évaluation de notre première année du plan triennal du plan de réussite et que certaines mesures seront évaluées au terme des trois ans¹.

Le CFP Pozer connaît actuellement une progression fulgurante de sa clientèle. Ainsi, l'augmentation enregistrée depuis l'année scolaire 2001-2002 nous permet de constater que certaines mesures prises ont porté leurs fruits quant au recrutement d'une nouvelle clientèle. Le démarchage effectué au cours des dernières années démontre que nous devons continuer d'être présents auprès de la population afin d'illustrer les bienfaits de l'adéquation d'une bonne formation et d'un bon emploi. De ce fait, vous avez ci-dessous un graphique démontrant le pourcentage de l'évolution de notre clientèle à la fin de chaque mois au cours des trois dernières années.

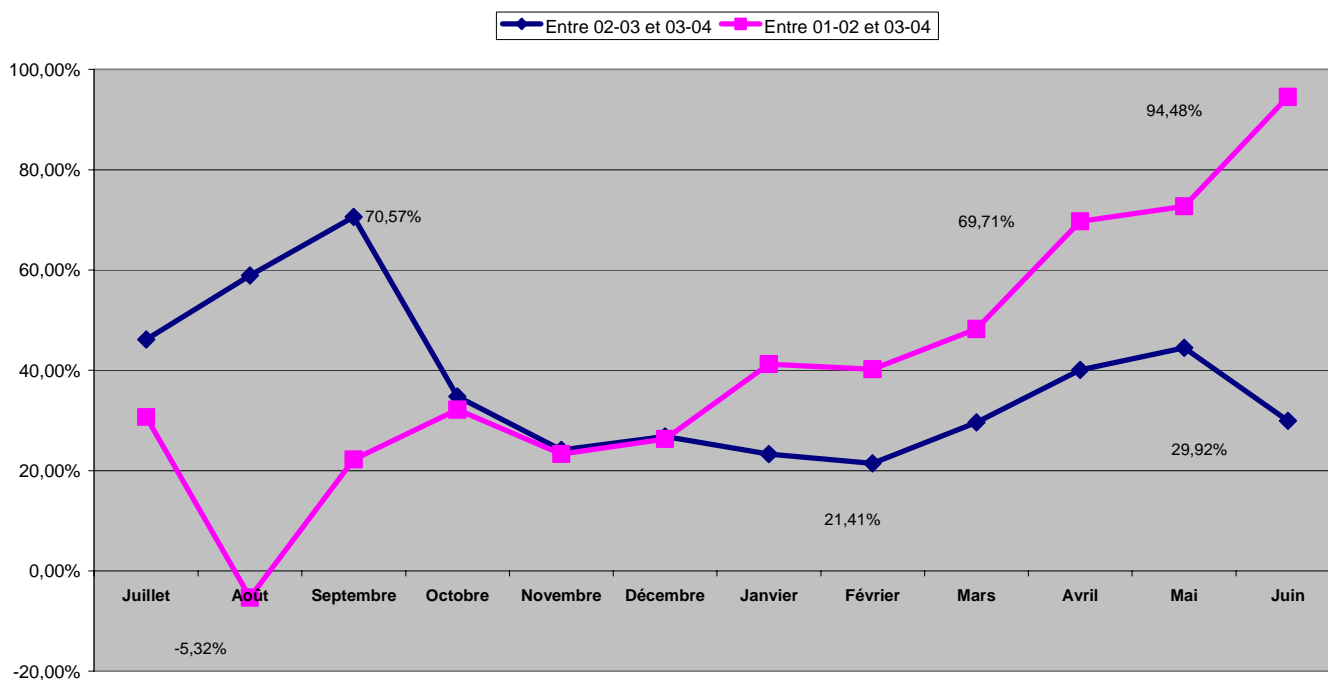
¹ Annexe sur le taux de diplomation selon les options

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

Variation de la clientèle à la fin de chaque mois



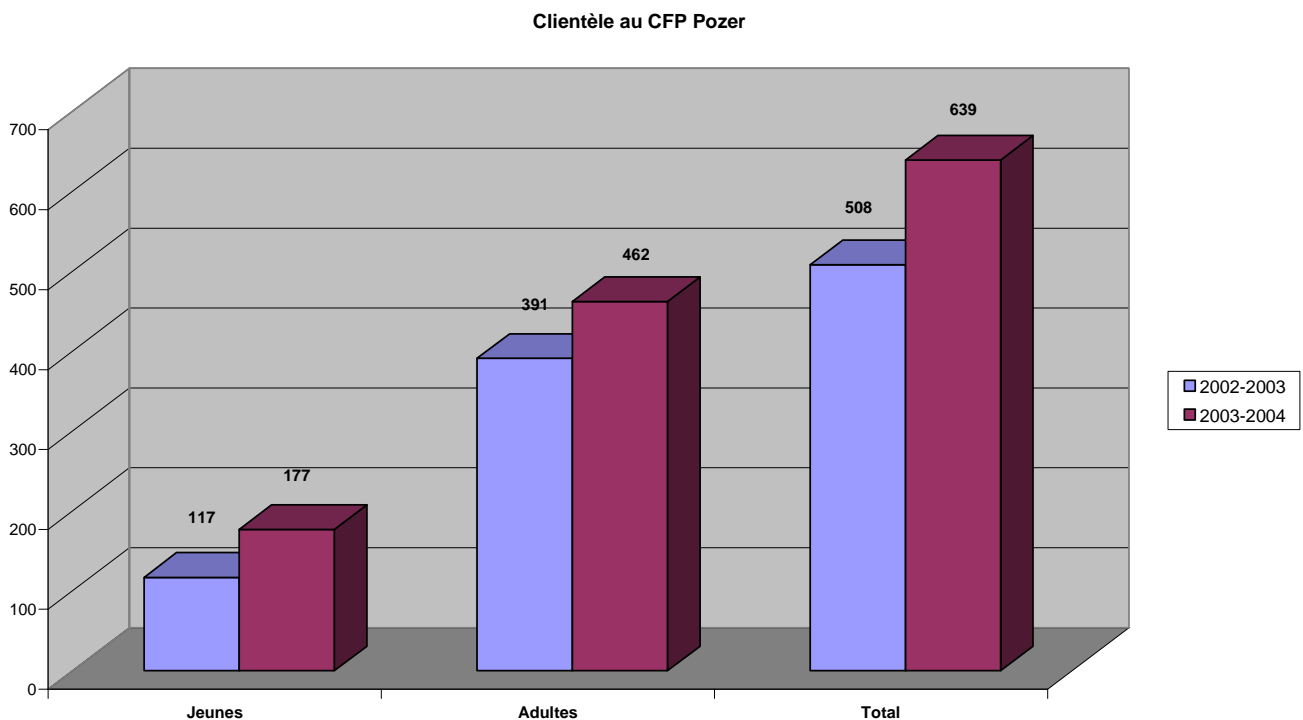
Variation de la clientèle globale au CFP Pozer



À la lumière de ces données, nous constatons que notre clientèle a fait un bond de 25 % par rapport à l'année dernière et nous observons que la plus grande

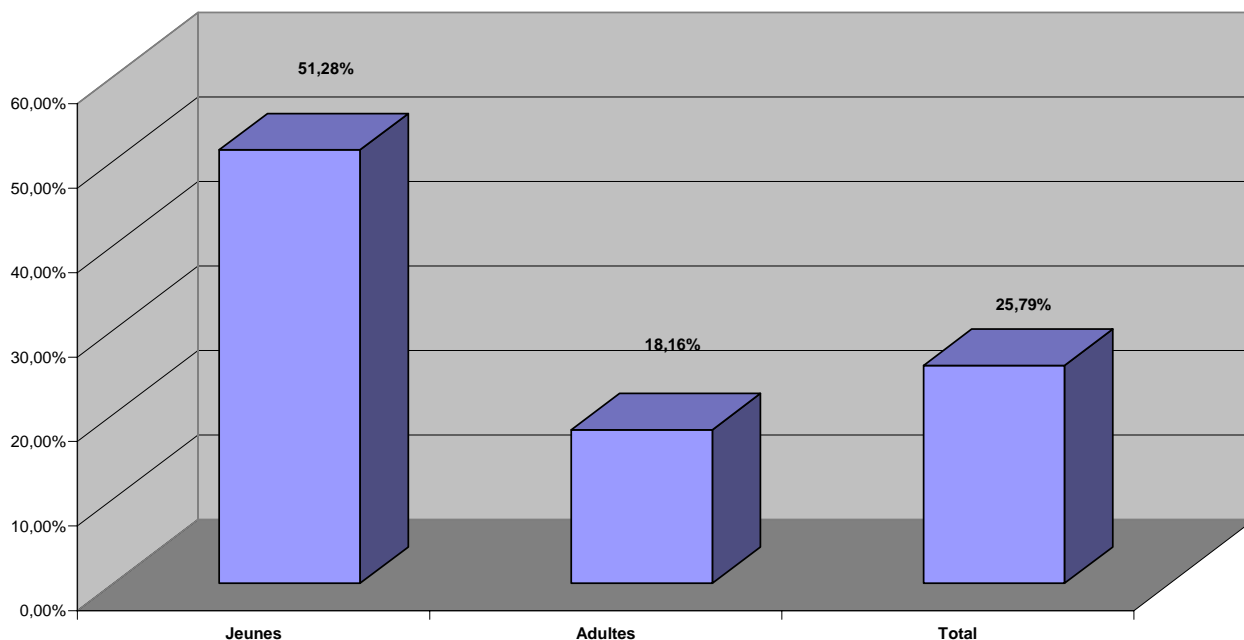
Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

hausse provient de nos élèves jeunes. Ainsi, celle-ci a augmenté de 51,28 % et de 18,16 % pour celle des adultes. Notre implication auprès des polyvalentes et des écoles secondaires de notre commission scolaire a sûrement eu un effet bénéfique. Toutefois, nous voulons pour l'an prochain accentuer davantage notre visibilité en s'attaquant surtout au secteur du régulier car un bon nombre d'élèves nous proviennent des voies particulières du secondaire. Pour accentuer ce nombre d'élèves de la voie régulière, nous irons directement en classe dans le cours d'éducation choix de carrière pour faire la promotion des options offertes au Centre. Nous espérons que cette approche plus individuelle permettra un lien plus étroit avec l'élève, ainsi nous pourrons répondre plus adéquatement à ce dernier.

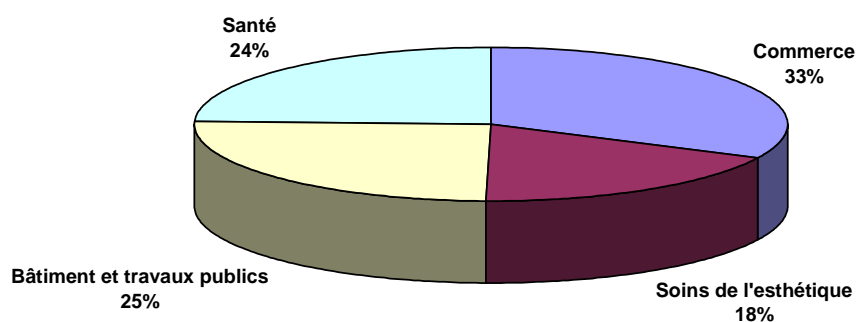


Une démarche professionnelle, vers un engagement réel

Augmentation de la clientèle
en regard de 2002-2003



Répartition de la nouvelle clientèle (ETP) au CFP Pozer

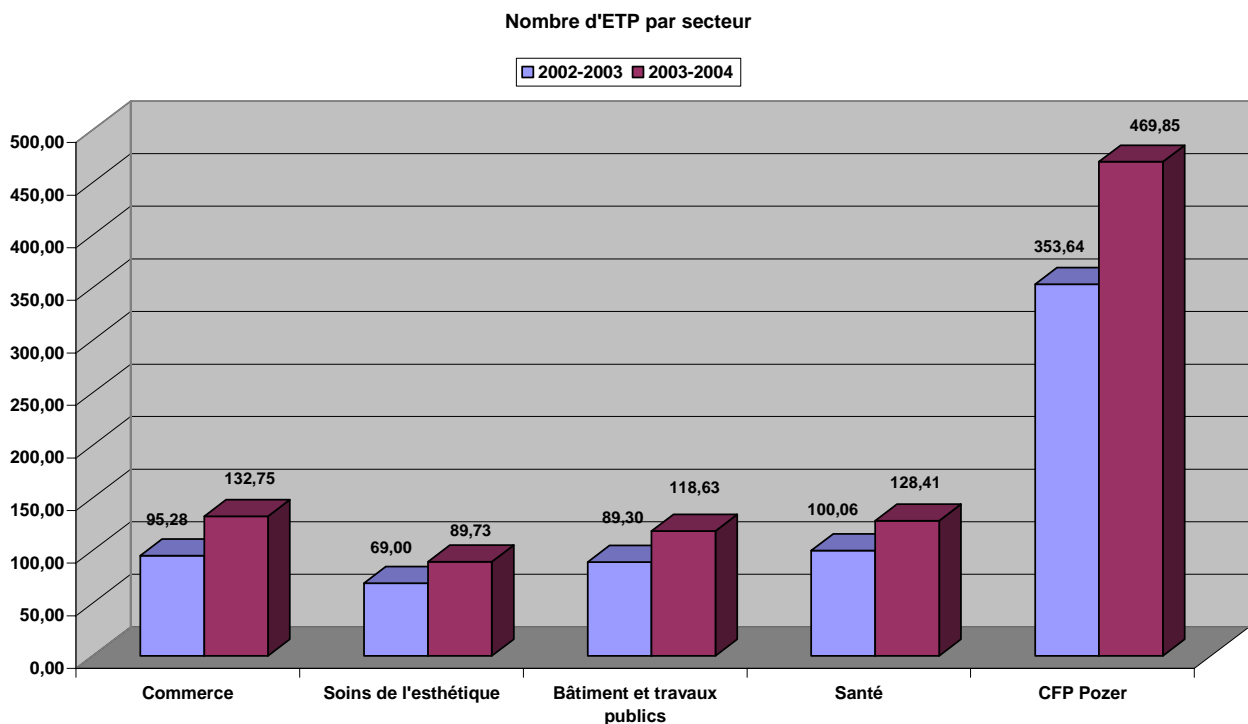


Avec les efforts déployés, l'augmentation du nombre d'ETP au Centre a progressé dans chacun de nos secteurs d'activité. Ainsi, que ce soit en Commerce, Santé, Soins de l'esthétique ou du Bâtiment et travaux publics, ces derniers sont en

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

progression comparativement à l'année dernière. La répartition de la nouvelle clientèle en ETP s'est effectuée comme le démontre le schéma de la page précédente.

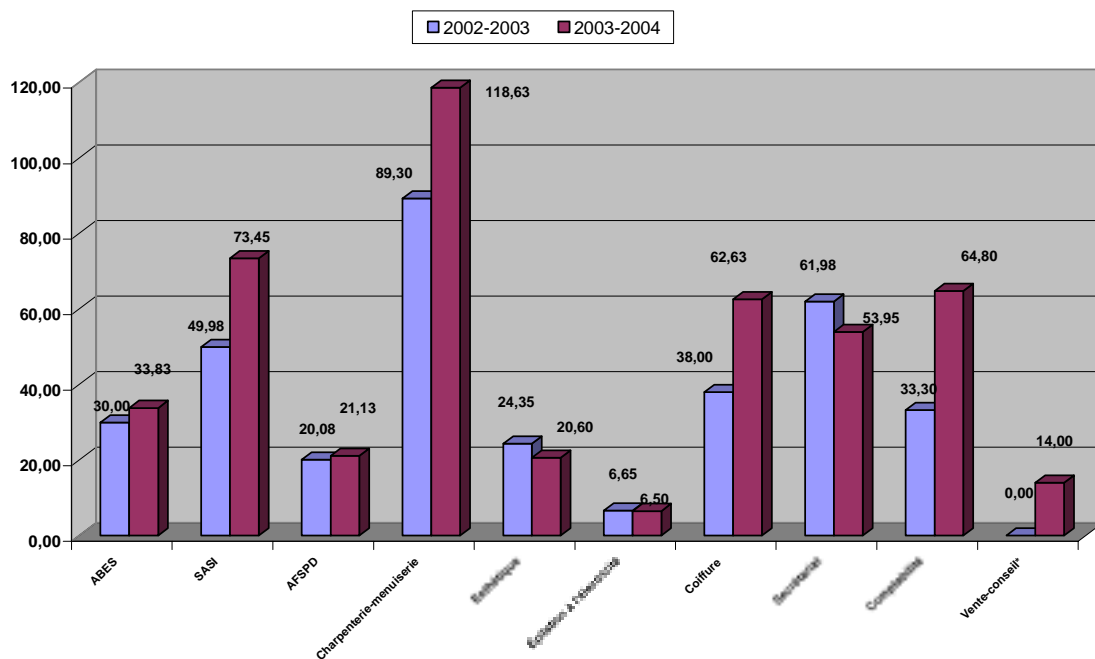
Conjointement, vous avez le portrait de nos ETP au cours de l'année scolaire 2003-2004 avec les schémas de la page suivante. Comme vous pouvez le constater, le passage de 353,64 ETP à 469,52 explique la hausse de 32,77 %.



Toutefois, le nombre d'ETP sanctionnés ne s'explique pas uniquement avec une augmentation du nombre d'élèves. Elle s'explique également par la baisse significative des abandons. À cet effet, une étape importante de notre plan de réussite a été d'offrir des perfectionnements au personnel du Centre dans le but d'outiller ces derniers à effectuer un tutorat efficace et efficient. Malgré la bonne volonté et le professionnalisme exemplaire du personnel enseignant, ces derniers avaient besoin d'un meilleur support à leurs démarches d'aide. Conséquemment, la venue du Service d'aide aux élèves a été pleinement bénéfique.

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

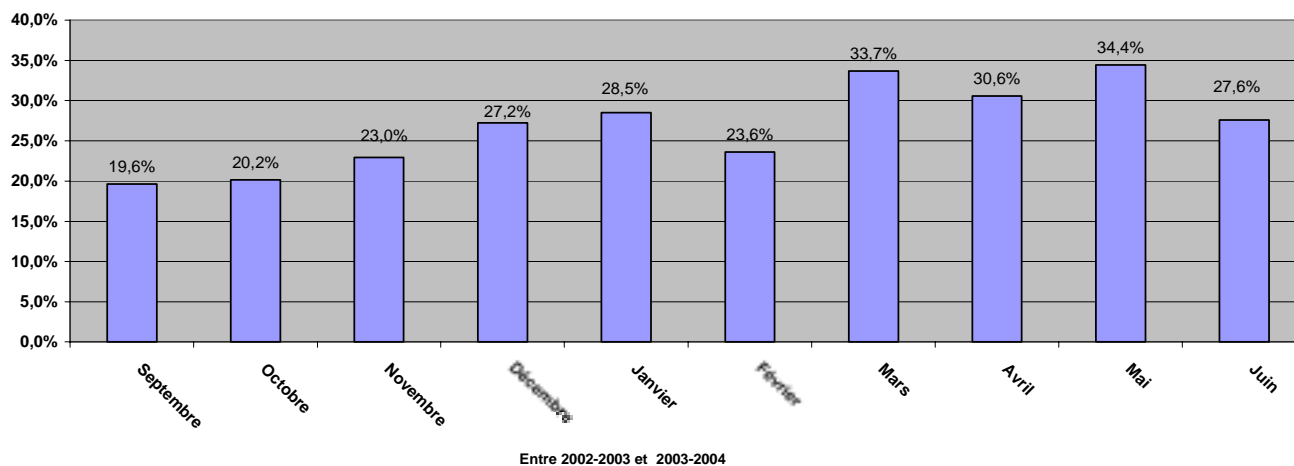
Les ETP sanctionnés



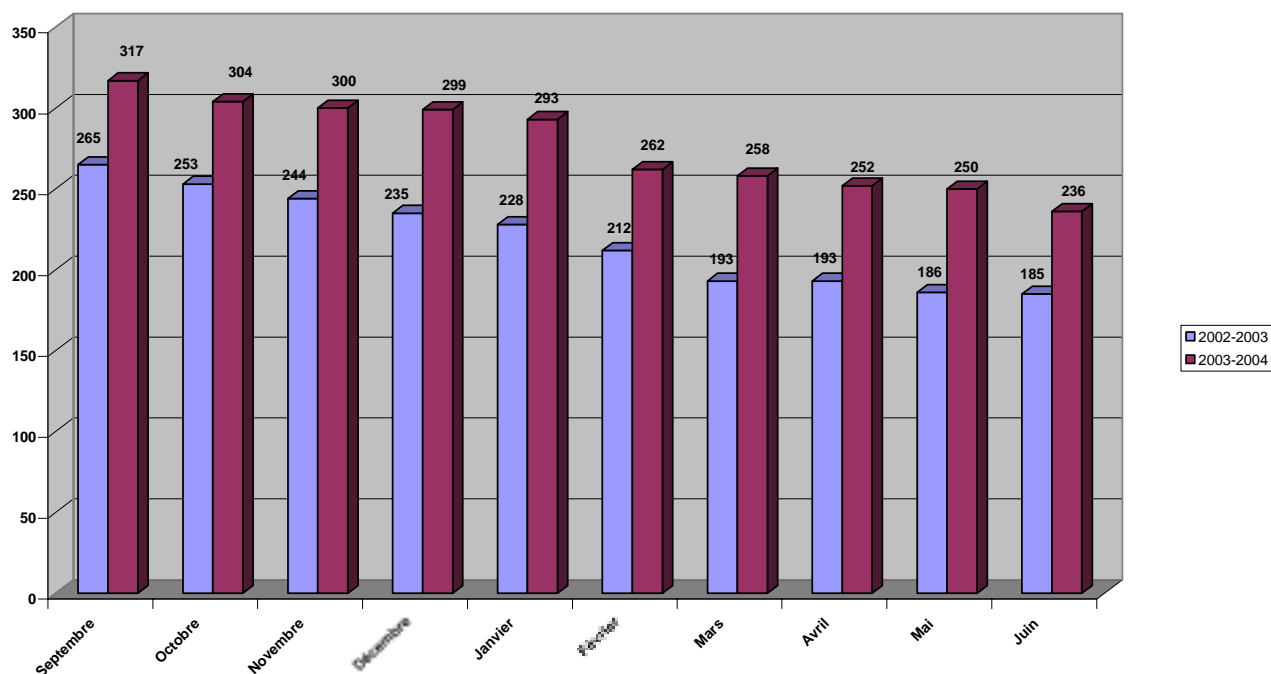
Pour démontrer l'efficacité du perfectionnement et la venue du Service d'aide aux élèves, nous vous présentons les chiffres suivants en regard de nos groupes qui ont débuté en septembre 2003 comparativement à ceux de septembre 2002 :

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

Variation de la clientèle
des groupes débutant en septembre



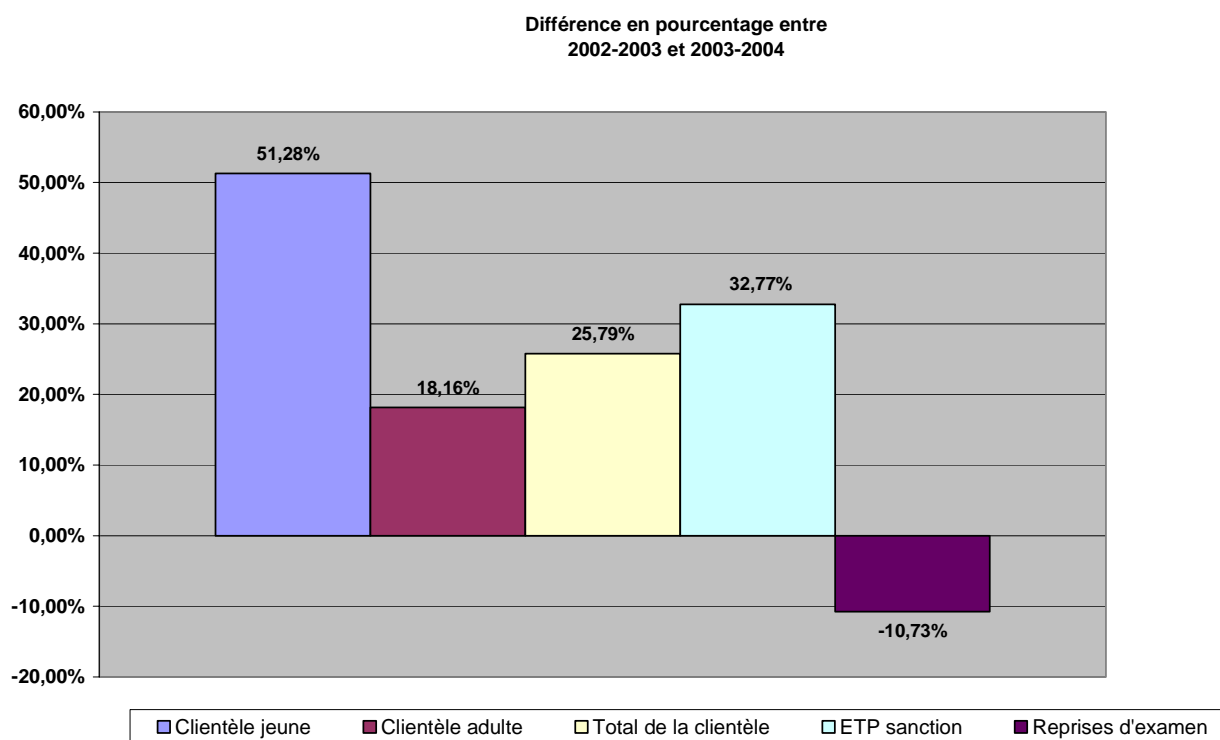
Nombre d'élèves à la fin de chaque mois qui ont débutés leur formation en septembre



Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

Or, notre plus belle réussite n'a pas été seulement d'augmenter notre clientèle au point de départ, mais bien d'accentuer le taux de rétention de nos élèves, ce qui nous amène à l'augmentation de nos ETP sanctionnés. Concrètement, ceci se traduit par 73 élèves de plus en juin² comparativement à l'année dernière. Donc, nous pourrions constater qu'une plus grande diplomation en résultera dès que ces élèves termineront leur cheminement scolaire.

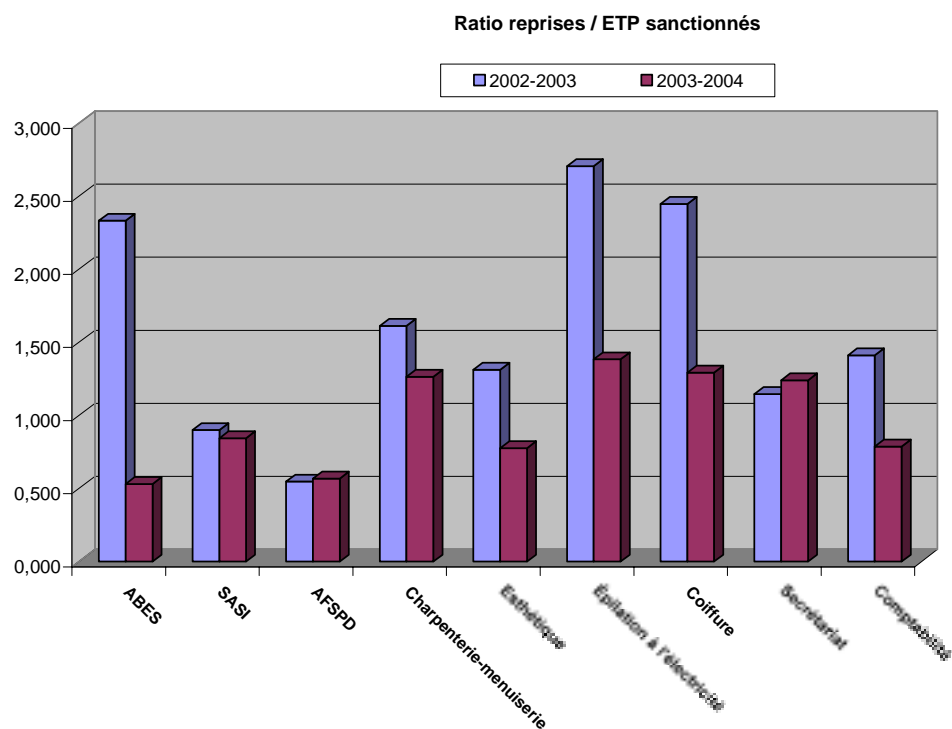
Facteur important du plan de réussite du Centre, nous observons une diminution de 10,73 % des reprises d'examen par rapport à l'année dernière tout en ayant une augmentation de 32,77 % de nos ETP sanctionnés. De plus, même s'il y a



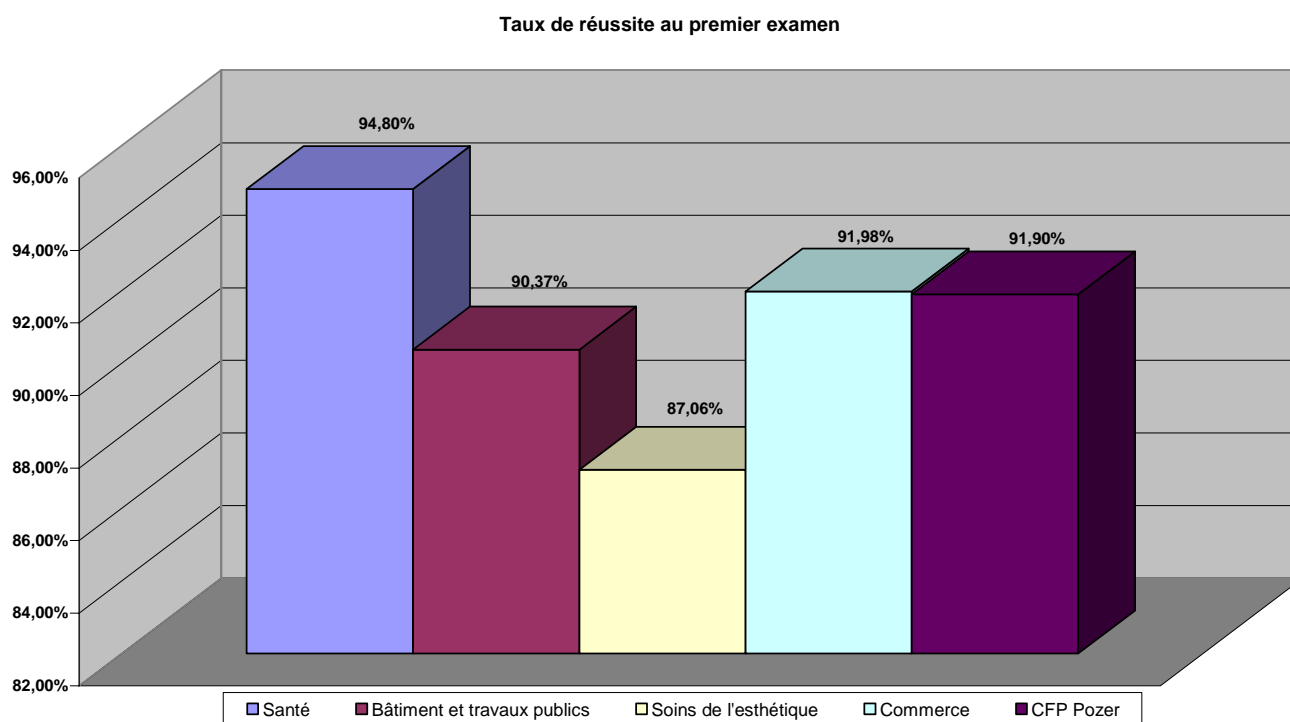
eu une augmentation de notre clientèle, nous avons diminué le ratio reprise/ETP sanctionnés dans la majorité de nos options. Nous sommes particulièrement fiers de cette réalisation car la majeure partie des sommes allouées au plan de réussite vise à augmenter le taux de réussite au premier examen d'un module.

² Graphique variation de la clientèle à la page 2

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel



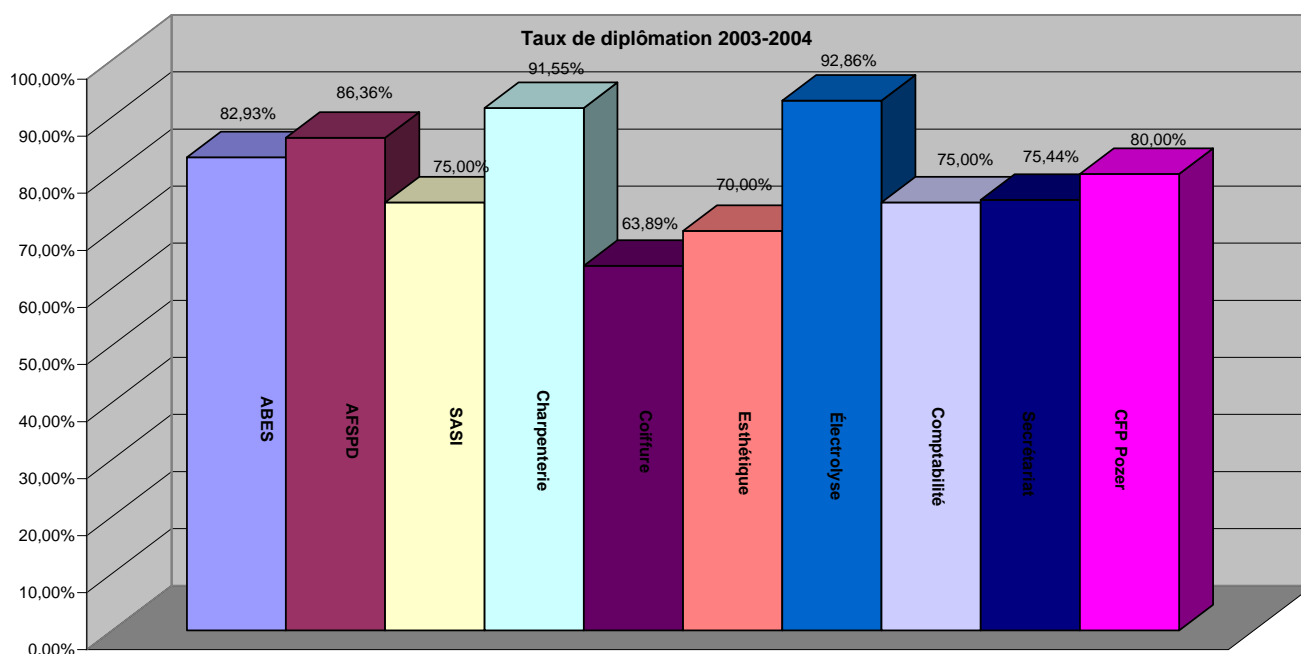
Également, vous trouverez dans le graphique suivant le taux de réussite



Une démarche professionnelle, vers un engagement réel

global au premier examen de nos groupes en 2003-2004. Ainsi, nous constatons que les efforts pédagogiques apportent des dividendes intéressants pour les élèves. Par ailleurs, il sera difficile d'améliorer de façon significative cet élément au cours des prochaines années avec le haut pourcentage atteint, à l'exception du département des Soins de l'esthétique. Alors, nous viserons le maintien de ce résultat pour la prochaine année pour tous les autres départements.

Maintenant, vous remarquerez dans le tableau ci-dessous, que le taux de diplomation du Centre est maintenant de 80 %. De ce pourcentage, nous réalisons

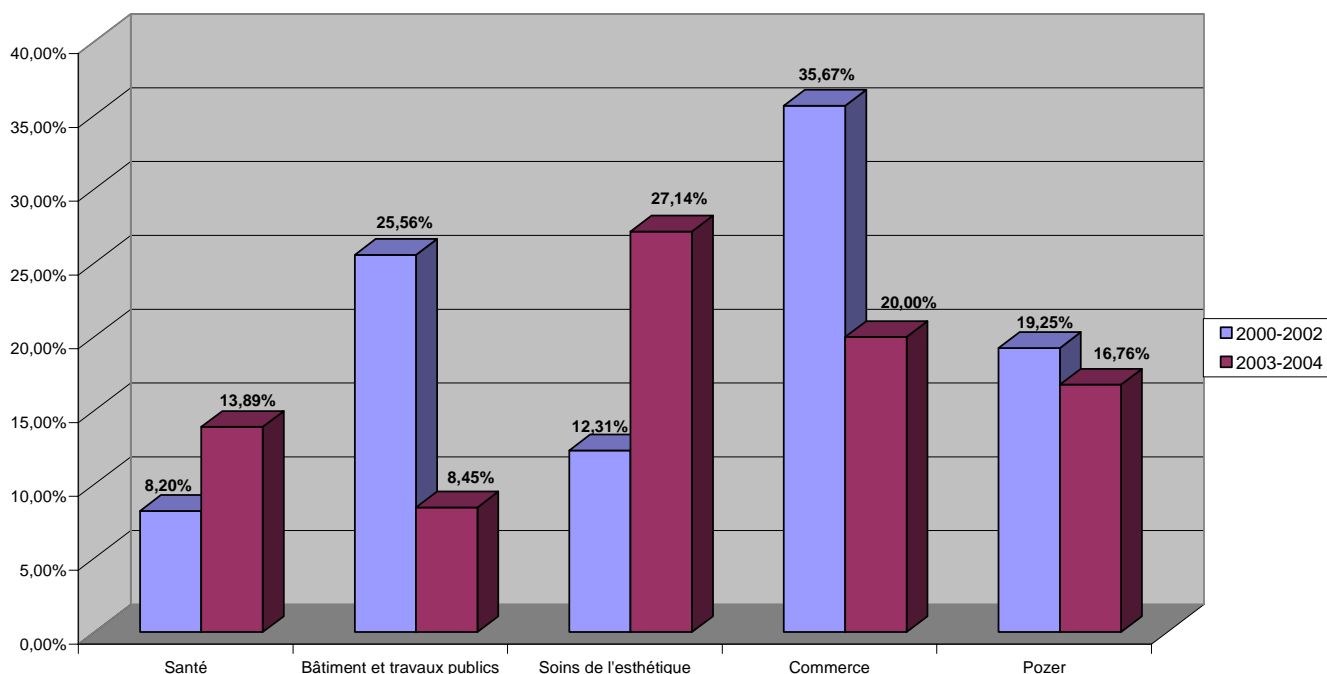


une hausse de 1,2 % en regard du bilan des trois années antérieures. Par ailleurs, il est important de mettre en relation l'augmentation du nombre d'élèves au Centre en comparaison avec le taux de diplomation. De là l'importance du schéma de la page 8 qui nous indiquait une hausse de 32,7 % du nombre d'ETP sanctionnés.

Par ailleurs, lorsqu'on analyse le tableau synthèse des abandons, on remarque des variations significatives des départements. Afin de bien saisir ce tableau, il faut comprendre que plusieurs de ces élèves analysés ont débuté leur formation en septembre 2002. Conséquemment, ils n'ont pas bénéficié pleinement des mesures d'aide aux élèves amorcées en septembre 2003.

Une démarche professionnelle, vers un engagement réel

Synthèse des abandons

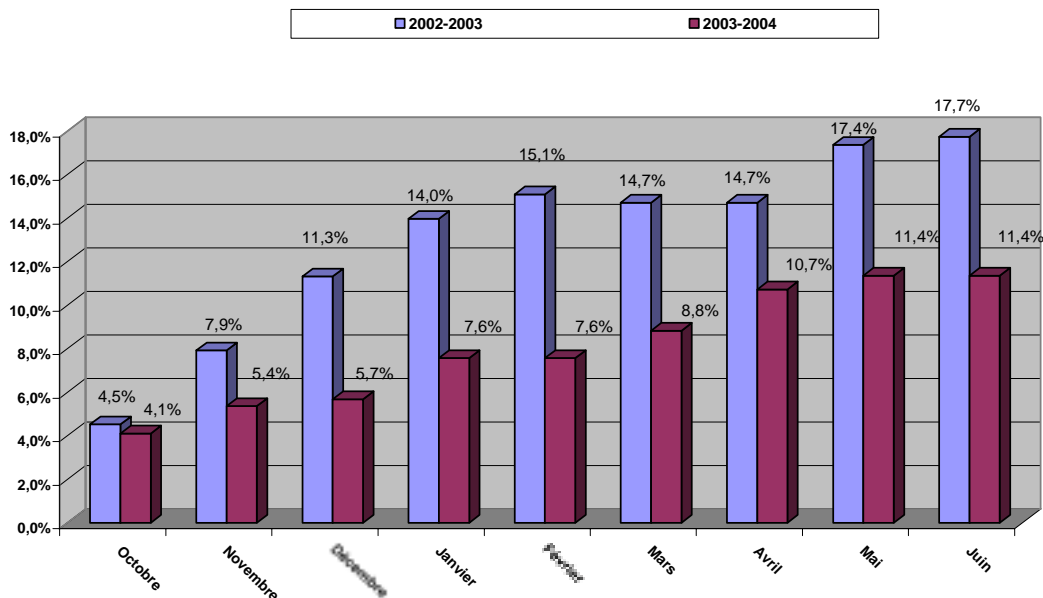


Ainsi, pour le département de santé, cette hausse est attribuable à une cohorte d'élèves en ABES et en SASI. Pour les autres groupes de ce secteur, nous retrouvons une situation se rapprochant plus de la normale. Pour le département des soins de l'esthétique, des changements à la séquence des modules ont été apportés pour les groupes qui ont débutés en septembre 2003 et 2004 dans le but de mettre les élèves en action le plus rapidement possible. Pour les secteurs de la charpenterie-menuiserie ainsi que du commerce, il faut souligner l'énorme diminution. Des actions individuelles et de groupes bien ciblées ont permis d'atteindre rapidement ces chiffres.

Une démarche professionnelle, vers un engagement réel

Lorsque nous analysons ces statistiques, il est intéressant de faire certains croisements de données. Ainsi, je vous suggère d'avoir un regard sur nos groupes débutant de 2003-2004, tant ceux de septembre 2003 que ceux de janvier 2004. Or, une diminution de 6,2 % des abandons des groupes débutant en septembre met en évidence aussi la réussite de nos élèves lors de la passation de leurs premiers examens à l'intérieur d'un module³. Pour l'ensemble du personnel, un élève qui réussit

**Pourcentage d'abandon avec
les groupes débutant en septembre**



ses examens demeure intéressé à sa formation. Toutefois, notre plan de réussite ne se veut pas une qualification à tout prix. On cherche à bien outiller l'élève, mais ce dernier demeure le premier responsable de sa formation par son implication personnelle.

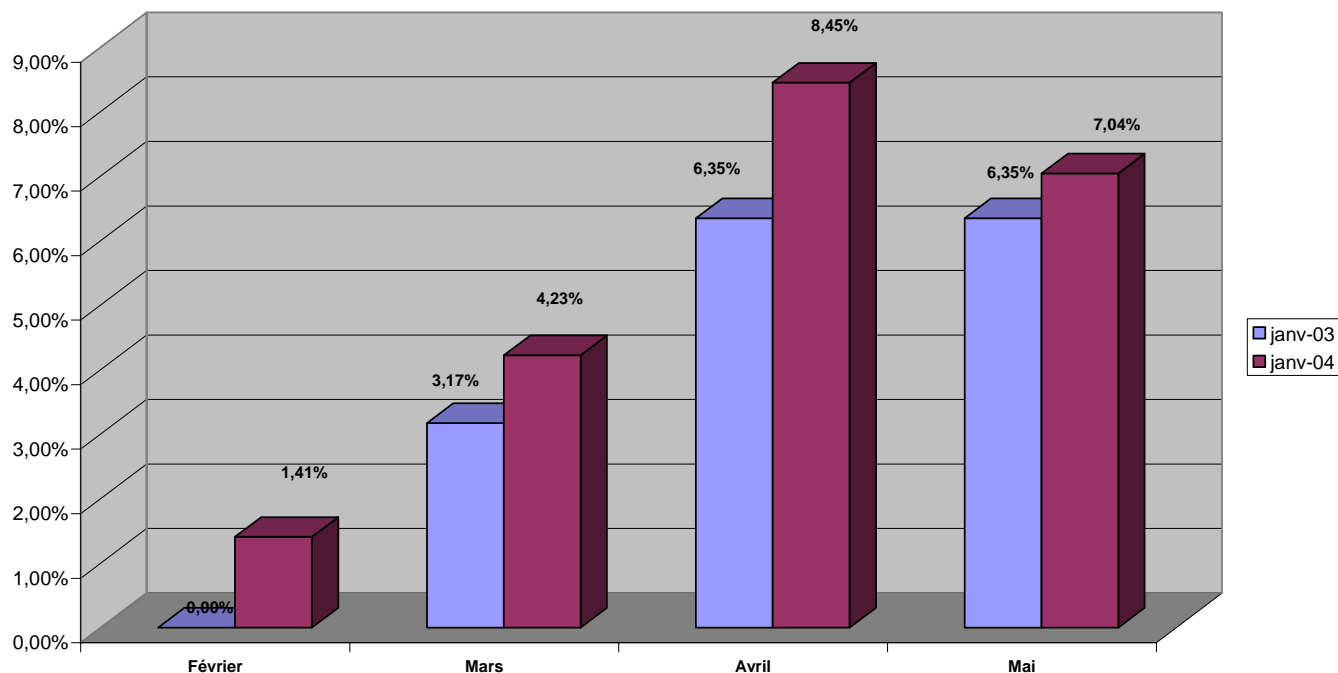
Toutefois, pour nos groupes qui ont débuté leur formation au mois de janvier, nous observons qu'il y a un plus grand taux d'abandon. Comme démontre le tableau ci-dessous, nous aurons des mesures à mettre en place pour cette catégorie de clientèle. Nous aurons à fouiller davantage si la problématique se situe plus dans l'orientation scolaire ou dans nos façons de faire pour l'accueil de ces gens. Tout comme nous le faisons pour les élèves qui débutent en septembre, nous aurons à

³ Annexe sur le tableau du pourcentage de réussite aux épreuves ciblées

Une démarche professionnelle, vers un engagement réel

être plus vigilants et plus rigoureux afin de nous s'assurer que l'élève aura une bonne connaissance du milieu dans lequel il vient étudier.

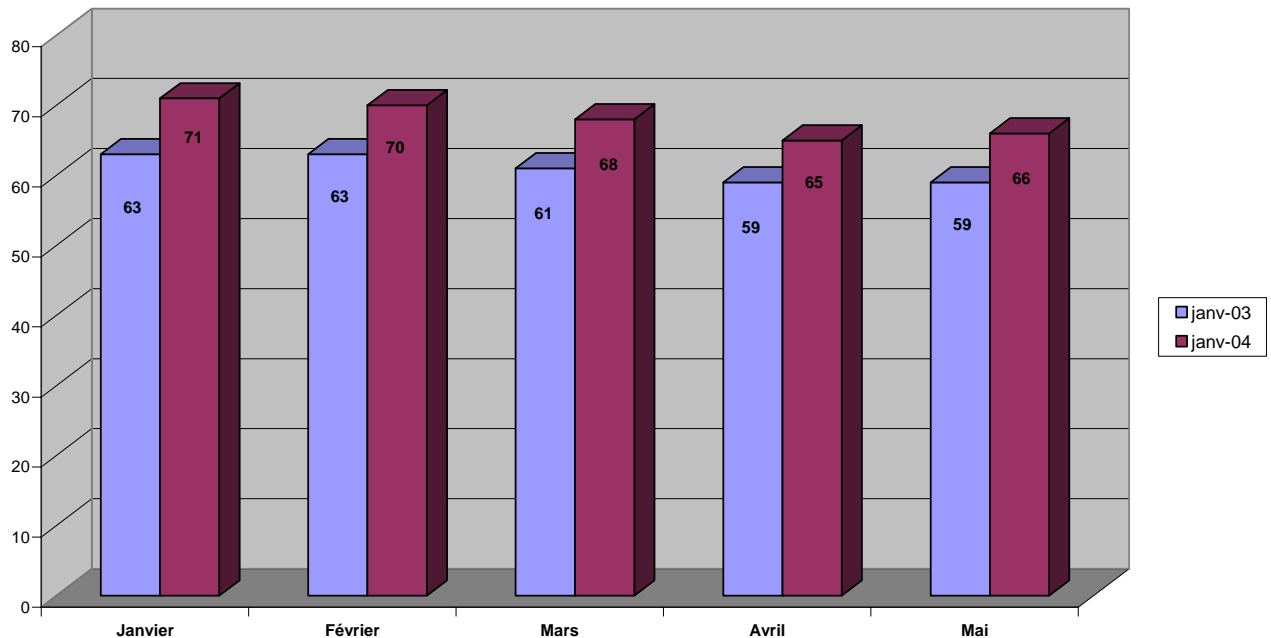
Pourcentage des abandons des groupes débutant en janvier



Néanmoins, nous avons eu une augmentation de notre clientèle qui débute en janvier comparativement à l'année dernière. Cette hausse nous assure une meilleure stabilité dans nos groupes ce qui évite bien souvent des effets d'entraînement lorsqu'un élève quitte le groupe.

Une démarche professionnelle, vers un engagement réel

Variation de la clientèle qui débute en janvier



Le travail effectué pour diminuer le pourcentage des abandons est en constante évolution. Pour certains départements, il serait facile de s'asseoir sur leurs lauriers, mais tous et chacun ont goûté au succès des mesures mises en place. Ces mesures ne facilitent pas seulement la réussite des élèves, mais contribuent également à l'amélioration de la tâche de l'équipe de travail. Avec un support placé au bon moment, l'enseignant se sent moins à la remorque des élèves en difficulté. Par ailleurs, pour l'élève, son estime de soi grandit sans cesse avec les succès qu'il obtient.

Malgré tout, avec de tels résultats, nous avons effectué des modifications mineures à notre plan initial. Pour bien cerner les modifications à apporter, nous misons sur l'évaluation de chacune des mesures engagées au cours de la dernière année jumelée à la continuité d'une formation continue encadrée selon les besoins préalablement établis.

Les modifications se veulent plus des ajouts dans les actions positives du plan. Alors, avec ces résultats combinés à la conjoncture économique, l'agrandissement du Centre pourra être bénéfique afin de répondre adéquatement

Une démarche professionnelle,
vers un engagement réel

au besoin de la population, de la planification stratégique de la commission scolaire
et du projet éducatif du Centre.

Normand Lessard
Directeur