

CIEA 2004

Buts et contenus de l'offre éducative, ainsi que réflexions sur leur identification, leur formulation et leur réalisation

Dr. Ignaz Rieser, Swisscontact, GPO Box 15150, Kathmandu, Népal

Jeudi, 19 août 2004

**24EME COURS-SÉMINAIRE INTERNATIONAL D'ÉTUDES SUR LA FORMATION
PROFESSIONNELLE ET L'ENSEIGNEMENT EN AGRICULTURE**

L'enseignement et la formation professionnelle (EFP) sont un domaine dans lequel la coopération suisse au développement en général, de même que des institutions suisses comme Swisscontact et Helvetas ont acquis une grande expertise dans de nombreux pays du monde entier. Dans la plupart des cas, les initiatives prises répondent principalement aux besoins des régions urbaines ou – dans le meilleur des cas – au besoins de la population habitant les environnements immédiats d'agglomérations de caractère plus rural. Aujourd'hui encore cependant, une grande partie de la population rurale de nombreux pays demeure exclue des services d'EFP.

C'est généralement dans les régions rurales que la pauvreté apparaît la plus marquée. Depuis l'Agenda UN 2010 du Millénaire, la lutte contre la pauvreté est une des priorités à l'ordre du jour des pays et des agences participant au développement. Pour les secteurs et les programmes touchant à l'EFP, cela signifie que des réflexions approfondies doivent porter sur la façon d'inclure des régions rurales dans le portefeuille d'aide.

Dispenser des formations dans les régions rurales est bien loin d'être une tâche aisée. Le problème n'est pas résolu par le simple fait de proposer des programmes de formation. Pour qu'elle change les conditions de vie de la population rurale, la formation doit être appropriée et répondre aux besoins de cette dernière.

Quels sont les buts et les contenus de l'offre EFT destinée aux régions rurales?

Un regard approfondi sur quelques exemples met en évidence les buts généraux de telles offres. L'accent principal des offres prometteuses est mis sur les points suivants:

- maintenir/accroître la productivité dans l'activité/l'occupation actuelle;
- dispenser le savoir nécessaire pour générer des revenus additionnels;
- dispenser le savoir nécessaire pour créer des emplois autonomes ou des emplois dans l'acception générale du terme.

Ces intentions sont très générales et ne sont pas seulement valables pour les régions rurales.

Pour ce qui est des contenus, les conclusions suivantes peuvent être tirées:

- En premier lieu, le savoir dispensé doit avoir un lien avec le travail ou l'activité.
- En second lieu, les programmes visant à dispenser des connaissances pour améliorer les conditions de vie des bénéficiaires au travers d'activités additionnelles ou d'emplois autonomes doivent inclure des connaissances sur le fonctionnement d'une entreprise et sur le mode de vie en général (analphabétisme, hygiène).

Comment des programmes d'enseignement destinés à des régions rurales peuvent-ils être identifiés, formulés et réalisés?

Un regard approfondi sur quelques exemples montre deux approches typiques:

- Une approche de haut en bas visant à définir un besoin (normalement par les autorités concernées ou par l'agence donatrice). Une stratégie ou un programme sont ensuite élaborés et appliqués.
- Une approche de bas en haut visant à définir les besoins à l'échelon local (normalement par la communauté, les autorités locales ou les ONG sur place). Une stratégie ou une solution sont ensuite élaborées, puis le programme respectif est appliqué.

Les deux approches présentent des avantages et des inconvénients: une approche de bas en haut tend à être mue par un déficit à combler, mais se trouve probablement coordonnée au sein d'un système global. Une approche de bas en haut tend souvent à réinventer la roue et n'est normalement pas très bien intégrée dans un système global, mais elle tire sa force d'une forte identification de la part des communautés locales.

Une combinaison des deux approches est certainement la plus prometteuse pour élaborer et appliquer des programmes d'acquisition de savoir aussi efficaces qu'efficaces susceptibles d'améliorer la situation économique de la population rurale. Une analyse poussée des besoins de formation est une composante déterminante dans le processus menant à la mise au point de tels programmes. Les méthodes employées dans ce processus doivent être conçues en fonction de la situation locale (Outils et techniques participatives de valorisation rurale).

Gr



CURRICULUM VITAE

Dr. Ignaz Rieser, 15.2.1946, MARIÉ, NATIONALITÉ SUISSE
Swisscontact / GPO Box 15150 / Kathmandu / Népal
Téléphone No. +977 1 66 30 740, 66 30 187
Fax No +977 1 66 30 639
E-Mail ir@swisscontact-nepal.org.np

Expérience professionnelle

A l'heure actuelle	Directeur de projet Training Institute for Technical Instruction, Katmandu, Népal
1999 – 2002	Vice-président Formation post-grade ZHW (Zürcher Hochschule Winterthur) (Université de sciences appliquées)
1997 – 1998	Doyen du Département d'Economie et de Gestion commerciale HES BS/BL (Université de sciences appliquées)
1994 – 1997	Recteur de l'Ecole d'Economie et de Gestion commerciale, Bâle
1993 – 1994	Visite Faculté programme Suisse-AIT-Vietnam à Ho-Chi-Minh Ville et Institut Asiatique de Technologie à Bangkok
1990 – 2002	Chargé de cours à l'Université de Bâle (Gestion de l'information)
1985 – 1994	Directeur Ecole d'Informatique commerciale, SEBA Lucerne
1980 – 1985	Chargé de cours en Marketing et Gestion commerciale, SEBA Lucerne (à temps partiel) Directeur Formation post-grade en Management pour ingénieurs (à temps partiel)
1979 – 1989	Professeur assistant en Marketing et Gestion commerciale Université de Bâle (à temps partiel)

Projets et activité de consultant

- | | |
|-------------|--|
| 1985 – | Consultant en Marketing, en Organisation et en Management (Organisations à but lucratif et à but non lucratif) |
| 1980 – 1982 | Audit Fondation nationale suisse pour la science, projets de recherche |
| 1979 –1982 | Projet de recherche Marché de l'emploi en Suisse |

Education

- | | |
|--------------|---|
| 1979 | Doctorat, Université de Bâle (Thèse: systèmes d'alerte précoce dans la planification commerciale) |
| 1975 | Licence ès sc. pol., licence de Gestion commerciale, Université de Bâle |
| 1966
1967 | Assistant chimiste (J.R. Geigy, Bâle) |

Publications

Quelque 30 publications sur la gestion commerciale, le marketing, la politique de recherche et la gestion de l'information.
