

CLASSE DE FRANÇAIS ÉCONOMIQUE

Deliana VASILIU

A. Adaptation du programme analytique de la discipline et réalisation proprement dite du processus d'enseignement/apprentissage

Il s'agira dans ce qui suit de présenter et de commenter les paramètres pédagogiques concrets, organisés suivant les 5 niveaux d'intervention décrits, et le déroulement complet d'une classe de français économique dispensée en IV^e année des Relations Economiques Internationales, notamment le deuxième semestre de l'année universitaire 2006-2007. Il va sans dire que bon nombre des descripteurs qui seront pris en compte relèvent du caractère «captif» du système d'enseignement/apprentissage académique en question, qui ne laisse pas trop de marges de manoeuvre et de liberté de choix;

Situation d'enseignement/apprentissage :

- **nombre d'étudiants** : un groupe de 19 étudiants ;
- **temps imparti et organisation de type «extensif»** : 14 séances X 80 minutes étalées sur un semestre, soit 80 minutes par semaine, ce qui s'avère insuffisant non seulement en valeurs absolues pour atteindre des objectifs d'enseignement/apprentissage quelque peu complexes, mais aussi presque impossible à gérer efficacement sans le développement d'une réelle compétence de travail en autonomie de l'étudiant ;
- **niveau de compétences au départ** : un groupe caractérisé par l'hétérogénéité des compétences générales et spécifiques en FLE (sur un total de 19 étudiants, 11 répondent au moins aux critères du CECRL pour le niveau B1, niveau minimal requis pour le démarrage du programme en question, tandis que les 8 autres sont à situer entre les niveaux A1 et A2 +) ;
- **cursus** : le 8^{ème} semestre de français économique (L2) en enseignement universitaire, à raison de 80 minutes par semaine, précédés par 4 à 8 années de FLE en enseignement préuniversitaire; là aussi c'est la diversité qui est de mise car, même

lorsqu'ils sont d'ampleur égale, les cursus parcourus ne se traduisent que rarement par un même niveau de compétences ;

- **«outils» de l'enseignant** : il s'agit ici en premier lieu, fruit de l'expérience, du savoir et du savoir-faire de toute nature que l'on a pu mobiliser pour créer et consolider la solidarité mutuelle et parvenir à gérer simultanément la cohésion du groupe et la responsabilité individuelle dans le processus concret d'enseignement/apprentissage/ auto-apprentissage, à tous ses niveaux ;

Cadrage pédagogique :

- **compétence(s) visée(s)** : compréhension orale, expression orale et interaction orale pour les microsituations professionnelles proposées à la suite du découpage de la macro-tâche professionnelle en compétences partielles et fonctionnelles;
- **macrosituation professionnelle proposée** : Négocier les clauses du contrat d'achat-vente et les réclamations qui découlent du non-respect des obligations des parties au contrat.

Cadre méthodologique :

Conditionnées par le triple cadre relationnel instauré entre la situation de négociation commerciale proposée, ses contenus thématiques, sociolinguistiques et pragmatiques professionnels respectifs et la compétence de communication visée (compréhension, production et interaction orales), les options méthodologiques pour cette classe de français économique ciblant un comportement langagier spécifique se sont retrouvées sous le signe de l'éclectisme. D'une part, **l'approche communicative** en ce qu'elle a de moins contraignant et ouvert à d'autres types d'approches par la mise en avant des activités de communication dans des circonstances réelles ou

proches du réel et celles de réflexion sur la langue et la culture-cibles, à savoir les méthodes dites mixtes, celles qui associent la composante culturelle aux différentes activités de compréhension, d'expression et de réflexion. [20 : 230-231] Et, de l'autre, la **perspective actionnelle** du CECRL, en rapport avec l'objectif de développement de la capacité d'agir dans et à travers la langue-culture cibles, dans un contexte professionnel déterminé et limité à l'accomplissement d'une macro-tâche prise comme objectif à atteindre. En ce sens, tous les choix méthodologiques et stratégiques faits ont été guidés par le souci d'adaptation à la situation concrète d'enseignement/ apprentissage et de cohérence par rapport aux objectifs fixés par le programme.

Organisation et gestion de la «matière» à enseigner et des «moyens» à utiliser :

a. Sélection/Présentation : La sélection et le traitement des types de textes et autres matériels pédagogiques utilisés suivent de près les objectifs spécifiques d'enseignement/apprentissage pour s'organiser en «séquences instrumentales» autour des savoirs et savoir-faire langagiers (donc y compris la dimension culturelle) à mettre en place et/ou à développer. On peut y distinguer trois ordres de registres. En premier lieu, **les objectifs et les stratégies de la négociation et du compromis**. Ensuite, **les techniques d'argumentation** (permettant de demander/donner son point de vue, de marquer son accord/désaccord total/partiel, d'accepter/refuser une proposition, de concéder/réfuter). Et finalement, **les rituels du face à face acheteur/vendeur** avec les récurrences variables suivant le rapport de force existant entre les négociateurs : position forte/faible et le moment de l'échange (se présenter, échanger des politesses, prendre congé).

Ce traitement pédagogique de la matière à enseigner/apprendre conduit à proposer :

- des textes principalement oraux (enregistrement audiovisuels), les textes écrits étant essentiellement réservés à l'étude de cas ;
- des textes principalement fabriqués (trouvés dans les méthodes/manuels ou bien adaptés/simplifiés à partir d'autres méthodes ou recueils) et aussi souvent que possible des textes authentiques ou « à la manière des textes authentiques »,

introduits par ordre de difficulté et en rapport avec l'expérience, les centres d'intérêt et les caractéristiques des étudiants concernés ;

- des explications en langue-cible, sans recourir – sinon exceptionnellement – à la traduction en LM ;
- une grammaire pédagogique faisant appel à la **conceptualisation dans une approche inductive et principalement explicite**, nécessaire dans le contexte général et particulier analysé ;

b. Progression : Essayant de faire la part des savoirs et savoir-faire acquis, en cours d'acquisition et à acquérir, la séquence instrumentale se constitue en unité de base du cours et organise une progression en spirale, souple et attentive aux révisions et rattrapages inévitables et nécessaires, qui convient très bien à des activités langagières complexes telle la négociation lors d'une réunion d'affaires. Pour ce faire, plusieurs éléments doivent également intervenir :

- la disponibilité de l'enseignant prêt à aider un groupe/ une personne à exécuter son travail avant de le contrôler (en utilisant les observations des étudiants sur leur propre apprentissage) et le superviser (en les initiant à l'auto-évaluation) ;
- le recours à un matériel pédagogique aussi varié et diversifié que possible (notamment les manuels et recueils ci-après : [27, 28, 25, 13, 29] ;
- le recours fréquent au matériel audiovisuel à titre d'illustration et comme base de travail individuel/de groupe (notamment les cassettes accompagnant les méthodes *Le français de la communication professionnelle* et *Scénarios professionnels*) ;
- une pédagogie de l'erreur disposée, en un premier temps, à ne prêter attention qu'aux erreurs qui interfèrent dans la communication et à utiliser les plus significatives, dans un deuxième temps, pour mettre en place des activités correctives et/ou préventives, à partir de leur caractère inévitable comme «produit transitoire du développement d'une interlangue» [1 : 118]

Activités proposées : Le rôle des pratiques de classe proposées est de soutenir et développer l'exposition aux textes spécifiques en langue étrangère afin de permettre également et

graduellement de devenir opérationnel, pour ce qui concerne cette expérience pédagogique, en entretien de négociation.

a. Entraînement : Les activités proposées visent principalement à un entraînement graduel et à une évolution vers l'autonomie. En ce cas concret c'est la simulation globale d'une négociation de clauses contractuelles ou de réclamation qui se pose simultanément en but et moyen du processus d'enseignement/apprentissage. Mais pour y parvenir, toutes sortes d'activités ont été proposées, d'une part et pour commencer, à **l'entraînement en compréhension orale et écrite** et, d'autre part et de plus en plus fréquentes et complexes par la suite, à **l'entraînement en expression orale**. Nous en dressons ici une liste approximative par ordre croissant de complexité et regroupées suivant l'objectif poursuivi, à savoir.

1. familiariser l'étudiant et l'aider à développer une compétence de communication spécifique :

- écoute/compréhension/réflexion/analyse d'enregistrements audiovisuels d'entretiens d'affaires permettant de sensibiliser les étudiants avec le face à face coopératif/conflictuel et les variations socioculturelles (statut, sexe, endroit, pays, etc.) à partir de situations générales de négociation (cf. *Une chance en or*) et continuant par des séquences de négociation contractuelles (cf. *Scénarios professionnels*). Les types d'activités les plus utilisés en ce cas: questionnaires (questions ouvertes ou fermés, grilles, QCM, vrai/faux, classement), textes à trous ou lacunaires, exercices de prédiction, exercices de reconstitution.
- mise en scène de «séquences instrumentales» (autour d'une fonction langagière) et de «séquences situationnelles» (propres à la communication spécialisée), d'intérêt général/professionnel comportant plusieurs tâches de négociation à résoudre, d'abord, par deux grands sous-groupes (par exemple, le groupe Vendeur/le groupe Acheteur, à l'intérieur desquels il y a une répartition des micro-tâches et une responsabilité individuelle), ensuite, en tandem, pour terminer par une négociation commerciale classique à deux entre l'Acheteur et le Vendeur. Les types d'activités les plus utilisés en ce cas : remue-ménages, jeux, résolutions de problèmes, discussions et débats, jeux de rôles, simulations.

2. améliorer la compétence linguistique de l'étudiant en rapport avec des tâches de communication de difficulté croissante à accomplir :

- repérage et rattrapage des moyens linguistiques et discursifs (vocabulaire spécialisé, morphologie, tournures syntaxiques adaptées, rapports logiques, notamment la concession-opposition et la condition-hypothèse) nécessaires à la réalisation des actes de langage propres aux séquences de communication proposées. Les types d'activités les plus utilisés en ce cas : exercices structuraux, conceptualisation grammaticale ou sociolinguistique, exercices de développement de l'aisance langagière centrés sur la grammaire (construction de phrases sur un modèle donné, combinaison de phrases, reformulations, paraphrases), association d'activités syntaxiques et lexicales, activités pragmatiques et textuelles (y compris en compréhension et expression écrites).

Avant de conclure cette présentation schématique des pratiques de classe langagières proposées en formation à la négociation commerciale, une remarque s'impose. Par-delà la qualité intrinsèque d'une «activité», il faudrait ne pas mésestimer l'importance du «moment opportun» où elle est introduite, car – surtout pour la pratique de la communication complexe qui nous intéresse ici – on ne peut qu'être d'accord avec ceux qui estiment que «l'efficacité d'un exercice dépend souvent moins de lui-même, de sa place dans le manuel, ou encore de la manière dont il est conduit, que du moment opportun [...] où il est introduit.» [4 : 107]

b. Evaluation/Contrôle : Quant aux procédures de «contrôle» pratiquées, aussi bien les «devoirs» que les tests de parcours et l'évaluation finale, elles nous permettent de tirer quelques conclusions provisoires et de retenir quelques enseignements :

- en premier lieu, du point de vue quantitatif, l'évaluation finale a révélé une amélioration relative du niveau de compétence langagière (sur les 19 étudiants du groupe, en rapport à l'objectif fixé, 9 ont réussi à atteindre le niveau B2+, 5 étudiants, le niveau B2 et les 5 derniers n'ont pas réussi à dépasser le niveau A1-A2, insuffisant pour l'objectif proposé.
- ensuite, l'importance de traiter les évaluations comme autant d'occasions pour aider les étudiants à prendre conscience de leur progrès

et des possibilités variables d'amélioration dont chacun dispose ;

- d'autre part, la portée motivationnelle d'une évaluation claire et explicitée qui aide les étudiants à prendre conscience de la possibilité de réinvestir les acquis (connaissances et stratégies) dans des contextes nouveaux ;
- en outre, l'intérêt à encourager l'évaluation collégiale pour parvenir à développer l'autoévaluation et par là la responsabilité individuelle dans l'apprentissage et l'auto-apprentissage ;
- pour conclure, nous tenons à faire une dernière remarque : nous avons suivi le mot d'ordre du CECRL concernant l'impératif de devenir aussi efficient que le permet la situation concrète d'enseignement/apprentissage et, par voie de conséquence, d'y adapter les choix stratégiques et opérationnels, comme le cadre méthodologique,

dans le but d'atteindre au mieux les objectifs d'enseignement/apprentissage fixés.

Et pourtant, la chasse à l'efficacité au nom de laquelle tout moyen est bon s'est maintes fois retrouvée contrariée par la réalité de la classe. L'une des explications possibles : l'incapacité du professeur de français économique, mais aussi du professeur de spécialité et du cadre général d'enseignement/apprentissage de l'établissement de créer **une réelle motivation professionnelle chez l'étudiant**. Une solution évidente serait à notre sens la volonté institutionnelle de réhabiliter la qualité du «stage d'entreprise» et, à partir de son rôle aussi bien formateur que motivationnel, lui réserver une place de choix dans les formations économiques spécialisées.