

# La Cité des métiers à Genève attire un public de plus en plus âgé

**Orientation professionnelle** Deux ans après sa création, l'espace de conseil situé à la rue Prévost-Martin se voit récompensé pour son dynamisme et son originalité. Le modèle est unique en Suisse

Dina Mottiez

«La population qui fréquente les services de l'Office pour l'orientation à Genève a évolué ces dernières années: c'est un public de plus en plus âgé en situation de reconversion, de transition professionnelle ou de recherche d'un emploi qui s'adresse aujourd'hui à nos conseillers», révèle Grégoire Evéquo, directeur général de l'Office pour l'orientation, la formation professionnelle et continue (OFPC) du canton de Genève.

Selon les derniers chiffres du mois d'octobre, 49% des bénéficiaires ont plus de 26 ans et 52% poursuivent une formation ou sont déjà en emploi. Les jeunes aux aspirations incertaines ne sont donc pas les seuls à franchir la porte du 6, rue Prévost-Martin, au cœur de la Cité de Calvin. Un entrepreneur qui veut redynamiser sa société ou un expatrié qui s'installe à Genève pourront également être conseillés. Intitulé la Cité des métiers et de la formation, cet espace, ouvert du lundi au vendredi, s'adresse à des profils variés, d'âge, de niveau d'études ou de degré de qualification différents.

Cette formule a plu au jury du Prix suisse de l'excellence dans les services publics 2010, organisé par l'Idheap (l'Institut de hautes études en administration publique) et la Société suisse des sciences administratives. La Cité des métiers s'est vu décerner fin novembre le Prix Efficience et amélioration de la qualité des prestations publiques. Son modèle est unique en Suisse.

Contrairement aux autres cantons, où l'orientation professionnelle est éclatée dans divers services, la Cité des métiers rassemble toutes les offres (l'information sur les métiers, sur l'apprentissage, la formation continue, etc.) dans un même espace. 300 m<sup>2</sup> où le public peut feuilleter de la documentation et solliciter gratuitement, anonymement et sans rendez-vous, un conseiller. «L'aspect pratique de la Cité des métiers a été un point important dans notre évaluation», relève Yves Emery. Le professeur à l'Idheap et membre du jury a été



séduit également par l'univers dynamique de la Cité des métiers: «Il s'y passe toujours quelque chose!»

Des «Zooms métiers» sont organisés par exemple chaque semaine pour présenter des professions. Le dernier zoom en date: la mécatronique. Des emplois qui mélangent la mécanique, l'électronique et l'informatique notamment, comme les polymécaniciens.

La Cité des métiers offre aussi des ateliers thématiques, comme celui sur la rédaction d'un curriculum vitae ou d'une lettre de motivation. Elle propose également des séminaires, comme «Les matinales du créateur d'entreprise» (voir encadré), destinés à un pu-

blic déjà inséré dans le monde du travail, qui attirent parfois jusqu'à 150 personnes.

«On sait aujourd'hui que le système de formation devient de

## Des ateliers pour les entrepreneurs

**Le séminaire présente notamment les pièges à éviter en créant sa société**

«Les matinales du créateur d'entreprise», inaugurées cette année par la Cité des métiers, s'adressent aux entrepreneurs ou aux personnes qui souhaitent créer leur propre société.

plus en plus complexe et la grande participation à nos forums témoigne d'un réel besoin», note Grégoire Evéquo. Ayant recensé près de 20 000

Organisés chaque mois, ces ateliers présentent les pièges à éviter lorsque l'on fonde son entreprise, puis enchaînent sur des exercices pratiques. L'entrepreneur est amené à réfléchir sur sa profession, détaille Delphine Perrella Gabus, la conseillère qui anime l'atelier. «On demande aux participants de se projeter dans leur métier, ce qui nous amène parfois à des résultats très surpre-

visites en 2010, le directeur se dit confiant en l'avenir de la Cité des métiers. Parmi ses prochains objectifs, il compte continuer à développer des partenariats avec les potentiels employeurs. Il souhaite aussi développer la communication de la Cité des métiers sur le Web social et les nouvelles technologies. «Si l'on veut faciliter l'accès et la visibilité, il faut nous moderniser», lance-t-il.

**Contrairement aux autres cantons, la Cité des métiers rassemble toutes les offres d'orientation dans un même espace**

La demande semble soutenue, mais le directeur souhaite accroître encore la visibilité de l'institution. «Toute la force d'une Cité des métiers réside dans l'aspect visuel. Nous sommes déjà visibles et accessibles, mais nous devons l'être encore plus.»

Le directeur regrette que les formations professionnelles soient souvent trop théoriques et estime que les démonstrations concrètes sont un excellent moyen pour transmettre un message. «Toute l'information sur les métiers doit passer par l'émotion, l'aspect académique ne percutera pas», ajoute-t-il.

**Plus d'informations sur**  
[www.citedesmetiers.ch](http://www.citedesmetiers.ch)

nants et intéressants», relève-t-elle. Cette prise de distance est nécessaire pour des gens qui, plongés dans leur quotidien, ne sont plus en mesure d'évaluer leur travail et d'y apporter des améliorations, ajoute-t-elle. «Le rôle du conseiller est précisément d'apporter des méthodes d'organisation et des éléments de réponse à leurs questions.»

**D. Mo.**

## Les bonnes manières pour négocier

**Formation Elfrage prévoit d'offrir des cours sur le protocole**

Sandrine Hochstrasser

Nicolas Sarkozy discute avec le roi Mohammed VI du Maroc. Assis dans un fauteuil, il croise ses jambes, pointant la semelle de sa chaussure en direction du roi. Un impair, une impolitesse majeure envers son hôte musulman. Les exemples de maladresses lors de négociations sont légion. Comment recevoir un client chinois ou un prince arabe? Comment entamer les discussions avec un hôte sud-américain?

Corinne Lampin est une professionnelle du protocole, de la bien-séance et de toutes ces subtilités du savoir-vivre. Celle qui travaillait pour le Quai d'Orsay, enseigne aujourd'hui aux banques privées, aux joailliers et aux palaces genevois. Ses cours seront également proposés l'année prochaine à l'Elfrage, la Fondation pour la formation des adultes à Genève.

**Soigner la forme**

«Des entreprises regrettent parfois que leurs négociations se soient mal passées, sans comprendre pourquoi», témoigne Corinne Lampin. Mais elles ne se concentrent que sur le fond et oublient la forme. De telles maladresses précèdent les négociations. On voit tellement de fautes de protocole dans les entreprises! Du sexe de l'interprète à l'échange de cartes de visite en passant par le cadeau de bienvenue, cette licenciée en psychologie, labellisée récemment par le service protocolaire européen, enseigne toutes les subtilités de la bien-séance. «Avec un client sud-américain, il est important de parler de sa famille, de ses enfants, avant de commencer les négociations, alors que cette pratique est malvenue avec des clients arabes», illustre la directrice de la société Prestige Business Services à Carouge (GE).

Corinne Lampin enseigne aussi comment recevoir des VIP européens. «N'offrez jamais de fleurs emballées à un hôte allemand», note-t-elle par exemple. Ou si, en tant que directeur de banque, vous recevez un homologue, veillez à le raccompagner vous-même jusqu'à sa voiture lorsqu'il s'en va, rappelle la responsable du protocole pour le prochain Salon international de la haute horlogerie à Genève.