



Charte des activités professionnelles : Accompagnateur / Accompagnatrice de randonnée

Domaines d'activité (A - G)	Activités
A	<p>Assurer la gestion des risques en toute saison</p> <p>A1 - Réduire les risques au minimum en toute circonstance</p> <p>A2 - Maîtriser les moyens d'orientation</p> <p>A3 - Maîtriser la méthode 3x3, en particulier en hiver (voir fiche annexée)</p> <p>A4 - Maîtriser les facteurs de réduction (gestion des risques)</p> <p>A5 - Décider de la faisabilité d'une course d'après les conditions</p> <p>A6 - Prévoir les mesures nécessaires pour une action de sauvetage</p> <p>A7 - Maîtriser l'utilisation du matériel technique (voir liste annexée)</p> <p>A8 - Maîtriser les premiers secours</p> <p>A9 - Mettre en pratique des connaissances médicales de base</p>
B	<p>Planifier une randonnée</p> <p>B1 - Planifier un itinéraire et des variantes</p> <p>B2 - Cerner les difficultés du parcours en s'informant ou en reconnaissant le terrain</p> <p>B3 - Choisir l'itinéraire le mieux adapté au groupe / client</p> <p>B4 - Définir le groupe cible en fonction de la difficulté de l'itinéraire</p> <p>B5 - Incorporer les aspects essentiels de la nature et de la culture dans la planification de la randonnée</p> <p>B6 - Affiner si nécessaire ses compétences en fonction de la randonnée</p> <p>B7 - Sélectionner le matériel nécessaire</p> <p>B8 - Maîtriser les principes du camp / bivouac</p>
C	<p>Conduire un groupe</p> <p>C1 - Assurer une communication claire et adaptée avec les clients</p> <p>C2 - S'exprimer dans au moins deux langues</p> <p>C3 - Instruire le client sur l'utilisation du matériel</p> <p>C4 - Démontrer une écoute active du client</p> <p>C5 - Agir en fonction des besoins du client</p> <p>C6 - Gérer des conflits</p>
D	<p>Animer le groupe</p> <p>D1 - Disposer de différentes méthodes d'animation</p> <p>D2 - Privilégier une pédagogie active</p> <p>D3 - Adapter la méthode et la didactique à la situation (groupe, environnement)</p>
E	<p>Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels</p> <p>E1 - Expliquer les mécanismes et les fonctions d'un écosystème</p> <p>E2 - Reconnaître les 3 règnes : animal, végétal, champignons / lichens</p> <p>E3 - Identifier les groupes d'animaux et quelques espèces animales indigènes</p> <p>E4 - Déterminer les indices de traces et de présence animale</p> <p>E5 - Identifier quelques associations végétales et leurs espèces typiques</p> <p>E6 - Expliquer les fonctions des différentes parties d'une plante</p> <p>E7 - Utiliser un ouvrage de référence</p> <p>E8 - Montrer quelques chaînes alimentaires typiques</p> <p>E9 - Situer les roches locales dans le contexte des 4 types de roches</p> <p>E10 - Expliquer les principes de la formation des Alpes, du Jura et du Moyen Pays</p> <p>E11 - Expliquer l'influence des glaciers dans le paysage</p> <p>E12 - Montrer l'influence de l'eau comme élément structurel du paysage (érosion, phénomènes karstiques)</p> <p>E13 - Expliquer les phénomènes météorologiques principaux</p> <p>E14 - Montrer quelques planètes, étoiles, constellations</p>
F	<p>Transmettre ses connaissances sur les activités humaines</p> <p>F1 - Favoriser le développement durable à travers une éthique environnementale, socioculturelle et économique</p> <p>F2 - Expliquer le développement économique régional dans son contexte</p> <p>F3 - Valoriser les produits du terroir et artisanaux régionaux / locaux</p> <p>F4 - Expliquer l'histoire régionale dans son contexte (migrations, démographie, politique, ...)</p> <p>F5 - Déterminer l'influence humaine sur un paysage</p> <p>F6 - Lire un lieu construit (bâtimts, murs, barrages, voies de communication, ...)</p> <p>F7 - Différencier les types de zones protégées</p> <p>F8 - Présenter les fonctions de la forêt</p>
G	<p>Gérer le marketing et l'administratif</p> <p>G1 - Identifier le public cible</p> <p>G2 - Créer un produit et / ou un programme</p> <p>G3 - Effectuer les réservations</p> <p>G4 - Calculer le budget</p> <p>G5 - Élaborer une stratégie promotionnelle pour la diffusion des produits</p> <p>G6 - Évaluer les expériences faites (produits) : à jour</p> <p>G7 - Tenir les produits</p> <p>G8 - Créer son réseau de partenaires</p> <p>G9 - Conseiller le client (préparation physique et matérielle)</p>
H	<p>Démontrer des compétences personnelles</p> <p>H1 - Tisser les liens entre les différents domaines de compétences du métier</p> <p>H2 - Montrer de l'intérêt pour les hommes, la nature et la culture</p> <p>H3 - Être respectueux des personnes et des lieux</p> <p>H4 - Pratiquer l'auto-évaluation</p> <p>H5 - Disposer de réserves psychiques et physiques</p> <p>H6 - Susciter l'enthousiasme</p> <p>H7 - Démontrer de la persévérance</p> <p>H8 - Assumer des responsabilités</p> <p>H9 - Prendre des initiatives</p> <p>H10 - S'adapter aux situations</p> <p>H11 - Faire preuve d'un caractère sociale</p> <p>H12 - Faire preuve de créativité</p> <p>H13 - Parler en public</p> <p>H14 - Posséder un bon sens de l'observation</p>

Responsables et personnes ressources :

- Armin Christen, ASAM, responsable du projet, organisateur et scribeur des ateliers
- Patrick Leu, OFFT, accompagnement du processus, animation des 2 premiers ateliers
- Ch. Gregori, OFFT, responsable pour le dossier à l'Office
- Elias Weili, OFFT, gestion de la subvention accordée par l'Office
- Roland Bachmann, consultant, appui techn. & méthodologique aux acteurs (2^e phase du projet)

Liste des membres du comité d'analyse

Ce comité d'experts-praticiens a analysé la profession et développé le projet de charte des activités professionnelles « Accompagnateur/-trice en montagne » lors d'un atelier les 7 et 8 mai 2007 à Thun.

François Boinay ASGIP Association Suisse des Guides-Interprètes du Patrimoine
Plus Faehndrich SBV, Schweizer Bergführerverband
Pascal Haegler ASAM, Association Suisse des Accompagnateurs en Montagne
Rachel Men ASAM, Association Suisse des Accompagnateurs en Montagne
Andy Niedermann BWT, Bündner Wanderleiter Verband
Patricia Pittetoud ASAM, Association Suisse des Accompagnateurs en Montagne
Urs Tinner SBV, Schweizer Bergführerverband
Roger Weili Guide OTM, Associazione Operatori Turistici di Montagna
Markus Zürcher indépendant, WeitWandern

Ce comité représente un total de plus de 90 années d'expérience dans la profession.

Liste des membres du comité de révision

Ce comité a vérifié, modifié, complété et approuvé la charte des activités professionnelles « Accompagnateur/-trice en montagne » lors d'un atelier le 25 juin 2007 à Thun.

Fabio Bella Guide OTM, Associazione Operatori Turistici di Montagna
Pierre Caloz ASAM, Association Suisse des Accompagnateurs en Montagne
Plus Faehndrich SBV, Schweizer Bergführerverband
Pascal Haegler ASAM, Association Suisse des Accompagnateurs en Montagne
Jean-Pierre Lauener ASGIP, Association Suisse des Guides-Interprètes du Patrimoine
Andy Niedermann BWT, Bündner Wanderleiter Verband
Adolf Schlunegger SBV, Schweizer Bergführerverband
Markus Zürcher indépendant, WeitWandern
Stephan Zürcher indépendant, WeitWandern

Ce comité représente un total de plus de 36 années d'expérience dans la profession.

Note : Concernant la méthode 3x3 (voir A3 sur la charte), le comité de révision a décidé de compléter la fiche de référence afin qu'elle puisse s'appliquer en toute saison.

Le titre choisi à la fin du processus analyse-révision est :

- Wanderführer / Wanderführerin (SBV a émis une réserve)
- Accompagnateur / Accompagnatrice en montagne
- Guida escursionistica
- Mountain Leader (recommandé)

Liste des membres du comité Guide-Interprète du patrimoine (GIP)

Ce comité a vérifié, modifié et approuvé la charte des activités professionnelles « Accompagnateur/-trice en montagne » lors d'un atelier le 9 octobre 2007 à Neuchâtel. La charte résultante comporte très peu de modifications et est dénommée « Guide - Accompagnateur/-trice » [titre de travail].

Yves Bilet ASGIP Association Suisse des Guides-Interprètes du Patrimoine
Estelle Dvorne ASGIP
Renaud Du Pasquier ASGIP
Pierre Gigon AFGIP Association pour la Formation de Guide-Interprète du Patrimoine
Jean-Pierre Lauener ASGIP
Corinne Nicaise Marcacci ASGIP

Liste du matériel / équipement technique de base nécessaire à la pratique de la profession

(voir A7 sur la charte) :

- o DVA
 - o Pelle
 - o Sonde
 - o Pharmacie
 - o Matériel de réparation
 - o Matériel d'orientation
 - o Cordelles
 - o Mousquetons
 - o Radio ou téléphone portable
- Note :
Liste élaborée les 7-8 mai 2007 par les membres du comité d'analyse, puis complétée le 25 juin 2007 par les membres du comité de révision.

Le 27 juin 2008, l'ASGIP décide d'adhérer à la charte "Accompagnateur de randonnée" sans restrictions.

Charte des activités professionnelles Accompagnateur de randonnée Accompagnatrice de randonnée





Annexe à la charte : A3 – Maîtriser la méthode 3x3, en particulier en hiver

Adaptation de la formule 3x3 développée par Werner Munter.

	Conditions	Terrain	Facteur humain
Régional Planification globale et détaillée de la course, y compris alternatives	<ul style="list-style-type: none"> - Bulletins d'avalanches - Prévisions météorologiques - Autres sources de renseignements 	<ul style="list-style-type: none"> - Carte - Guides d'alpinisme - Photos - Passages clés - Propres connaissances du terrain - Variantes - Plan de marche 	<ul style="list-style-type: none"> - Qui vient ? - Taille du groupe - Technique et condition physique - Équipement - Formation - Expérience / Compétence
Local Appréciation sur le terrain et évaluation continue	<p>Météo actuelle et tendance</p> <p>▲ évaluation continue</p> <ul style="list-style-type: none"> - Précipitations - Visibilité / Nébulosité - Température - Vent - Condition d'enneigement 	<p>Est-ce que mon idée était juste ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déclivité - Dimensions - État du chemin - Exposition - Zone de crêtes - Topographie - Forêt 	<ul style="list-style-type: none"> - Qui est dans mon groupe ? - Contrôler équipement - Évaluer continuellement plan de marche et condition physique des participants
Zonal Évaluation d'un passage clé « to go or not to go »		<ul style="list-style-type: none"> - Topographie - Altitude et exposition - Possibilités de contournement - Qu'est-ce qui se trouve en amont ? <ul style="list-style-type: none"> • Danger d'ensevelissement • Chute de pierres - Qu'est-ce qui se trouve en aval ? <ul style="list-style-type: none"> • Risque de chute 	<ul style="list-style-type: none"> - Fatigue / Discipline / Capacités techniques - Tactique de conduite du groupe - Taille du groupe <p>Mesures de précaution</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distance de sécurité - Passer les passages clés individuellement - Rester groupé - Possibilités de contournement



A Assurer la gestion des risques en toute saison

Description du domaine d'activité

En toute situation, la sécurité du groupe est prioritaire. Le GA doit être conscient de sa responsabilité et respecter son devoir de prudence. Il vise à réduire les risques.

Lors d'une visite, d'une randonnée, ou d'autres activités professionnelles avec des clients, le GA assure la gestion du risque en toute saison ; c'est-à-dire en identifiant les dangers potentiels, la probabilité de leur occurrence et la vulnérabilité du groupe et des individus.

Il appartient au GA de prendre les décisions et mesures appropriées.

Gérer le risque requiert du GA une très grande attention, de nombreuses connaissances et la prise en compte de paramètres multiples.

Le GA gère une situation d'accident.

Contexte

La gestion de la sécurité s'étend de la planification à la réalisation de la prestation convenue avec le client. Le GA utilise un outil décisionnel qui prend en considération les conditions, le terrain et le facteur humain avant et pendant la prestation, telle la méthode 3x3.

Dans ses prises de décisions, il porte l'entière responsabilité pour le groupe.

Le GA utilise son matériel technique si besoin.

Ce domaine d'activité A – *Assurer la gestion des risques en toute saison* est interconnecté avec les domaines suivants :

B - Planifier une randonnée

C - Conduire un groupe



Activités	Spécificités	Critères de Performance
A1 - Réduire les risques au minimum en toute circonstance	Le GA par son anticipation et son sens de responsabilité remplit son devoir de prudence.	Le GA est capable de :
A2 - Maîtriser les moyens d'orientation	Le GA maîtrise l'utilisation de la carte, de la boussole et de l'altimètre. L'utilisation d'un GPS est un moyen supplémentaire adapté à certains domaines.	<ul style="list-style-type: none"> - Appliquer la méthode 3x3 selon la fiche annexée. c3 - Evaluer la faisabilité d'une course en continu. c6 - Reconnaître différentes sortes de neige. c2 - Prendre des mesures de précaution. c3
A3 - Maîtriser la méthode 3x3, en particulier en hiver (voir fiche annexée)	La méthode 3x3 est un outil décisionnel. Elle prend en considération les conditions, le terrain et le facteur humain dans la dimension régionale, locale et zonale.	<ul style="list-style-type: none"> - S'orienter dans un terrain inconnu avec l'aide des indices naturels. c3 - S'orienter dans des conditions difficiles (brouillard, nuit, terrain enneigé). c3 - Expliquer le mode de fonctionnement de ses moyens d'orientation. c2 - Utiliser correctement ses moyens d'orientation. c4
A4 - Maîtriser les facteurs de réduction (gestion des risques)	Ils s'appliquent dans la dimension zonale de la méthode 3x3. Ce sont des mesures de précaution.	<ul style="list-style-type: none"> - Appliquer une procédure de gestion d'accident. c3 - Evaluer une situation d'accident. c6
A5 - Décider de la faisabilité d'une course d'après les conditions	La méthode 3x3 est l'outil décisionnel pour décider de la faisabilité d'une course.	<ul style="list-style-type: none"> - Retrouver une personne ensevelie à l'aide d'un ARVA en un temps donné. c3 - Utiliser correctement son matériel technique. c4 - Pratiquer la réanimation (BLS- Basic Life Support). c3
A6 - Prévoir les mesures nécessaires pour une action de sauvetage	Le GA s'équipe du matériel et des informations nécessaires pour entamer une action de sauvetage.	<ul style="list-style-type: none"> - Donner les premiers secours à une personne blessée. c4 - Traiter des blessures mineures liées à la randonnée (cloques, foulure, ...). c3
A7 - Maîtriser l'utilisation du matériel technique (voir liste annexée)	Ce matériel lui permet de <ul style="list-style-type: none"> - entamer une action de sauvetage - donner les premiers soins - sécuriser un passage. 	
A8 - Maîtriser les premiers secours	Le GA sait donner les premiers secours jusqu'à l'arrivée des secouristes.	
A9 - Mettre en pratique des connaissances médicales de base	Le GA sait soigner les petits bobos (cloques, ...).	
Compétences personnelles H4 - Pratiquer l'auto-évaluation H5 - Disposer de réserves psychiques et physiques H7 - Démontrer de la persévérance H8 - Assumer des responsabilités H9 - Prendre des initiatives H10 - S'adapter aux situations H12 - Faire preuve de créativité H14 - Posséder un bon sens de l'observation		Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) : c1 = Connaître c2 = Comprendre c3 = Appliquer c4 = Analyser c5 = Produire / Synthétiser c6 = Évaluer



B Planifier une randonnée

Description du domaine d'activité

Pour une randonnée, ou d'autres activités professionnelles avec des clients, le GA prépare un itinéraire selon la méthode 3x3 qui tient compte des conditions, du terrain et du facteur humain. C'est une base indispensable pour assurer la sécurité de son groupe.

La thématique de la prestation peut influencer fortement l'itinéraire choisi et constituer un facteur essentiel dans la mise sur pied d'un produit de randonnée. Celui-ci doit être attractif, proposer une certaine originalité, être diversifié, proposer différentes étapes, impliquer le client (animations, observations,...)

Contexte

La planification utilise les informations disponibles sur la région choisie (la carte topographique, des bulletins météo et d'avalanches, des guides de randonnées, ses propres connaissances du terrain, des lieux et sites paysagers intéressants, des curiosités culturelles et naturelles...) ainsi que sur ses clients/son public ciblé. Parfois certains passages peuvent exiger une reconnaissance préalable dans le terrain, en particulier pour l'élaboration d'un nouveau produit de randonnée.

Le GA propose ses propres produits de randonnée et peut répondre à des commandes de clients.

Le GA adapte son itinéraire à ses clients, aux conditions prévues, au terrain ainsi qu'à la thématique prévue. Il prépare des variantes à cet effet.

Le GA donne en toute circonstance la primauté à la sécurité.

Ce domaine d'activité *B – Planifier une randonnée* est interconnecté avec les domaines suivants :

- A – Assurer la gestion des risques en toute saison
- E – Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels
- F – Transmettre ses connaissances sur les activités humaines
- G – Gérer le marketing et l'administratif



Activités (comment)	Spécificités	Critères de Performance.
B1 - Planifier un itinéraire et des variantes	Méthode 3x3	Le GA est capable de :
B2 - Cerner les difficultés du parcours en s'informant ou en reconnaissant le terrain	Méthode 3x3	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les différentes étapes de la planification d'une course. c6 - Utiliser la méthode 3x3 pour planifier une course. c3
B3 - Choisir l'itinéraire le mieux adapté au groupe / client	Méthode 3x3	<ul style="list-style-type: none"> - Planifier des variantes (sécurité et contenu). c3 - Adapter un itinéraire, une thématique à la demande. c6
B4 - Définir le groupe cible en fonction de la thématique et de la difficulté de l'itinéraire	Le GA cerne les difficultés de l'itinéraire et les présente à ses clients	<ul style="list-style-type: none"> - Tenir compte des aptitudes physiques et psychiques de son groupe. c4 - Informers correctement son public sur les exigences d'un itinéraire. c3
B5 - Incorporer les aspects essentiels de la nature et de la culture dans la planification de la randonnée		<ul style="list-style-type: none"> - Combiner les aspects essentiels de la nature et de la culture dans sa prestation. c5 - Mettre ses connaissances et compétences à jour. c4 - Informers ses clients sur le matériel à prendre. c3
B6 - Affiner si nécessaire ses compétences en fonction de la randonnée		<ul style="list-style-type: none"> - Adapter son matériel à la prestation. c6 - Organiser un camp / bivouac. c3
B7 - Sélectionner le matériel nécessaire	Pour le client et le GA (sécurité, animation, logistique)	
B8 - Maîtriser les principes du camp / bivouac	Pour des raisons de sécurité, d'animation, de logistique	
Compétences personnelles		
H1 – Tisser les liens entre les différents domaines de compétences du métier		
H2 – Montrer de l'intérêt pour les hommes, la nature et la culture		
H3 – Être respectueux des personnes et des lieux		
H4 – Pratiquer l'auto-évaluation		
H9 – Prendre des initiatives		
H10 – S'adapter aux situations		
H12 – Faire preuve de créativité		
H14 – Posséder un bon sens de l'observation		
Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) :		
c1 = Connaître	c2 = Comprendre	c3 = Appliquer
c4 = Analyser	c5 = Produire / Synthétiser	c6 = Évaluer



C Conduire un groupe

Description du domaine d'activité

Lors d'une prestation, le GA conduit ses clients dans le respect du programme fixé et les ramène à « bon port sains et saufs ».

Grâce à une communication claire, des techniques d'animation, il transmet ses connaissances et prestations d'animation.

Grâce à une écoute active, le GA ajuste ses prestations pour répondre aux demandes spécifiques de ses clients.

Le GA, en tant que responsable du groupe, contribue à gérer les conflits.

Contexte

La conduite d'un groupe commence à la prise en charge des clients et se termine à la fin de l'activité contractuelle définie par le programme.

Ce domaine d'activité *C – Conduire un groupe* est interconnecté avec les domaines suivants :

A - Assurer la gestion des risques en toute saison

D - Animer le groupe



Activités	Spécificités	Critères de Performance
C1 - Assurer une communication claire et adaptée aux clients	Donner des explications claires et synthétiques. Donner des consignes précises et faire preuve d'autorité si la situation l'impose.	Le GA est capable de : - Communiquer de manière ciblée et adaptée aux circonstances et aux personnes, en appliquant les règles d'une communication verbale et non verbale efficace. c6 - Prendre des décisions appropriées à une situation particulière et faire preuve, le cas échéant, d'autorité afin de faire respecter ses consignes. c6
C2 - S'exprimer dans au moins deux langues		- Communiquer oralement dans une deuxième langue. c3
C3 - Instruire le client sur l'utilisation du matériel	Avant de partir.	- Expliquer et démontrer l'utilisation du matériel. c3
C4 - Démontrer une écoute active du client	Donner au groupe et aux individus le loisir de s'exprimer et de s'impliquer.	- Décider en tenant compte des besoins et aptitudes du client. c6 - Contribuer au maintien d'un esprit positif au sein du groupe en cas de conflit. c5
C5 - Agir en fonction du client		
C6 - Gérer des conflits		
Compétences personnelles		
H3 - Etre respectueux des personnes et des lieux H4 - Pratiquer l'auto-évaluation		
H5 - Disposer de réserves psychiques et physiques H6 - Susciter l'enthousiasme		
H7 - Démontrer de la persévérance H8 - Assumer des responsabilités		
H9 - Prendre des initiatives H10 - S'adapter aux situations		
H11 - Faire preuve d'un caractère sociable H12 - Faire preuve de créativité		
H14 - Posséder un bon sens de l'observation H13 - Parler en public H14 - Posséder un bon sens de l'observation		
<p>Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) :</p> <p>c1 = Connaître c2 = Comprendre c3 = Appliquer c4 = Analyser c5 = Produire / Synthétiser c6 = Évaluer</p>		



D Animer le groupe

Description du domaine d'activité

Lors d'une visite, d'une randonnée, ou d'autres activités professionnelles avec des clients, le GA pratique des animations (préparées ou spontanées) motivantes, adaptées au groupe, à la situation et à l'environnement.

Le GA privilégie une pédagogie active qui conduit ses clients à l'acquisition de savoirs.

La forme et le contenu de l'animation constituent une des valeurs essentielles de la profession parce que les qualités d'animateur contribuent dans une large mesure à la reconnaissance professionnelle / réputation du GA.

Ces éléments sont également des vecteurs de promotion et de vente des produits ainsi que de fidélisation de la clientèle.

Contexte

L'animation extérieure ou intérieure tient une place centrale dans la prestation du GA. Il lui appartient de gérer la fréquence et l'intensité des animations en fonction de la situation présente (environnement, conditions météo et neige, facteur humain, imprévus,...). Il utilise toutes les ressources qu'il juge adaptées aux circonstances et à son programme (documents, personnes, outils, ...).

Le GA donne en toute circonstance la primauté à la sécurité.

Ce domaine d'activité *D - Animer le groupe* est interconnecté avec les domaines suivants :

- C - Conduire un groupe
- E - Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels
- F - Transmettre ses connaissances sur les activités humaines



Activités	Spécificités	Critères de Performance
D1 - Disposer de différentes méthodes d'animation	Pour un public donné, le GA met en pratique des méthodes d'animations variées.	Le GA est capable de :
D2 - Privilégier une pédagogie active	La pédagogie active implique la participation des clients.	<ul style="list-style-type: none"> - Adapter son animation à sa clientèle (nombre, âge, motivation, ...), au type de produit et aux différents thèmes abordés. c5 - Adapter une activité pour que le client y trouve un sens (savoirs, savoir-faire, savoir-être). c5
D3 - Adapter la méthode et la didactique à la situation (groupe, environnement)	Le GA met en œuvre des méthodes d'animation qui tiennent compte de la diversité des publics cible (environnements socioculturels, âge des participants, mobilité,..).	<ul style="list-style-type: none"> - Prendre en compte la situation présente, ainsi que les événements inattendus. c5 - Choisir un emplacement à l'intérieur ou à l'extérieur, judicieusement adapté (didactique et sécurité). c4
Compétences personnelles		<ul style="list-style-type: none"> - Faire participer le groupe. c3 - Transmettre son enthousiasme. c3 - S'exprimer en public. c3
H1 - Tisser les liens entre les différents domaines de compétences du métier H3 - Etre respectueux des personnes et des lieux H4 - Pratiquer l'auto évaluation H6 - Susciter l'enthousiasme H9 - Prendre des initiatives H10 - S'adapter aux situations H11 - Faire preuve d'un caractère sociable H12 - Faire preuve de créativité H13 - Parler en public H14 - Posséder un bon sens de l'observation		<u>Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) :</u> c1 = Connaître c2 = Comprendre c3 = Appliquer c4 = Analyser c5 = Produire / Synthétiser c6 = Évaluer



E Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels

Description du domaine d'activité

Lors d'une visite, d'une randonnée, ou d'autres activités professionnelles avec des clients, le GA transmet ses connaissances sur les milieux naturels. Il met en lien les différents domaines scientifiques, culturels, ainsi que l'homme dans le paysage traversé ou le site visité.

La transmission (sensibilisation, vulgarisation ou partage) des savoirs se réalise grâce aux outils et techniques d'animation adaptés aux personnes, sites, thèmes et ressources disponibles. La transmission de connaissances est davantage assimilée à une sensibilisation et une découverte qu'à une séquence d'enseignement.

Le GA se base sur ses connaissances et ses expériences de généraliste pour apporter une vue globale / systémique des milieux et des paysages observés. Il conduit ses clients à développer leur sens de l'observation afin d'acquérir un nouveau regard sur leur environnement.

Contexte

La transmission peut se dérouler dans tout milieu, naturel, campagnard, urbain dès lors que des écosystèmes, plantes, roches, animaux, ainsi que les relations qui existent entre eux sont observés. Le GA s'appuie sur diverses ressources (naturelles, didactiques, documentaires et humaines) ainsi que sur des méthodes participatives.

L'observation de certains phénomènes naturels est par essence difficile à planifier, elle nécessite donc une certaine capacité d'adaptation.

Le GA, avec ses clients, veille à respecter les milieux, les êtres vivants ainsi que les éléments des paysages traversés ou visités. Il respecte en particulier les milieux soumis à des règles de protection fédérales, cantonales et communales.

Ce domaine d'activité *E – Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels* est interconnecté avec les domaines suivants :

C – Conduire un groupe

D – Animer le groupe

F – Transmettre ses connaissances sur les activités humaines



Activités	Spécificités	Critères de Performance
E1 - Expliquer les mécanismes et les fonctions d'écosystèmes typiques de la région	Les écosystèmes sont de tailles variables, mais possèdent tous des caractéristiques fonctionnelles générales (forêt, étang, prairie...)	Le GA est capable de : - Expliquer concrètement sur le terrain le fonctionnement d'écosystèmes typiques de la région. c4
E2 - Reconnaître 3 règnes	Règnes animal, végétal et minéral.	- Connaître les 3 règnes principaux. c1
E3 - Identifier les groupes d'animaux et quelques espèces animales indigènes	La connaissance de la systématique concerne en priorité les classes et espèces indigènes emblématiques et caractéristiques des écosystèmes de nos régions.	- Reconnaître les espèces végétales et animales courantes de nos régions, sans support documentaire. c2
E4 - Déterminer les indices de présence animale	L'observation animale est très aléatoire, l'identification des indices permet d'attester la présence de nombreuses espèces.	- Reconnaître des indices de présence animale des principales espèces indigènes, sans support documentaire. c2
E5 - Identifier quelques associations végétales et leurs espèces typiques	La connaissance de la systématique concerne en priorité les classes et espèces indigènes emblématiques et caractéristiques des écosystèmes de nos régions.	- Déterminer une plante, un animal ou un indice de présence, à l'aide d'un support documentaire. c4
E6 - Expliquer les fonctions des différentes parties d'une plante	On parle ici des plantes supérieures (fleurs et arbres).	- Expliquer les différentes parties d'une plante et leur rôle. c2
E7 - Utiliser un ouvrage de référence	Livre de détermination faune / flore, carte thématique, etc.	- Montrer concrètement quelques chaînes alimentaires. c3
E8 - Montrer quelques chaînes alimentaires typiques	Une chaîne alimentaire met en relation des êtres vivants et leur milieu.	- Reconnaître les 3 principaux types de roches. c2
E9 - Situer les roches locales dans le contexte géologique	Différencier les roches magmatiques, sédimentaires, métamorphiques.	- Expliquer la formation des Alpes, du Jura et du Moyen pays, sur la base d'un modèle. c2
E10 - Expliquer les principes de la formation des Alpes, du Jura et du Moyen-Pays	Connaître un modèle pour la formation des Alpes.	- Lire un paysage en mettant en évidence l'impact des glaciers et de l'eau sur son façonnement. c5
E11 - Expliquer l'influence des glaciers dans le paysage		- Expliquer quelques phénomènes météorologiques principaux (rosée, neige, arc en ciel, orage, ...). c2
E12 - Montrer l'influence de l'eau comme élément structurant le paysage	Transport, érosion, accumulation, phénomènes karstiques.	- Nommer quelques planètes, étoiles et constellations. c1
E13 - Expliquer les phénomènes météorologiques principaux	Phénomènes locaux.	
E14 - Montrer quelques planètes, étoiles, constellations		
Compétences personnelles		Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) :
<p>H1 - Tisser des liens entre les différents domaines de compétence du métier</p> <p>H2 - Montrer de l'intérêt pour les hommes, la nature et la culture</p> <p>H3 - Etre respectueux des personnes et des lieux H6 - Susciter l'enthousiasme</p> <p>H9 - Prendre des initiatives H10 - S'adapter aux situations</p> <p>H13 - Parler en public H14 - Posséder un bon sens de l'observation</p>		<p>c1 = Connaître c2 = Comprendre c3 = Appliquer</p> <p>c4 = Analyser c5 = Produire / Synthétiser c6 = Évaluer</p>



F Transmettre ses connaissances sur les activités humaines

Description du domaine d'activité

Lors d'une visite, d'une randonnée, ou d'autres activités professionnelles avec des clients, le GA transmet ses connaissances sur les activités humaines. Il met en lien les différents domaines scientifiques, culturels ainsi que l'homme dans le paysage traversé ou le site visité.

La transmission (sensibilisation, vulgarisation ou partage) des savoirs se réalise grâce aux outils et techniques d'animation adaptés aux personnes, sites, thèmes et ressources disponibles. La transmission de connaissances est davantage assimilée à une sensibilisation et une découverte qu'à une séquence d'enseignement.

Le GA se base sur ses connaissances et ses expériences de généraliste pour apporter une vue globale/systémique des sites naturels ou construits observés. Il conduit ses clients à développer leur sens de l'observation afin d'acquérir un nouveau regard sur leur environnement.

Contexte

La transmission peut se dérouler dans tout milieu, naturel, campagnard, urbain dès lors que des activités humaines sont identifiables.

Le GA s'appuie sur diverses ressources (naturelles, didactiques, documentaires et humaines) ainsi que sur des méthodes participatives.

Le GA, avec ses clients, veille à respecter les milieux, les êtres vivants ainsi que les éléments des paysages traversés ou visités. Il respecte en particulier les milieux soumis à des règles de protection fédérales, cantonales et communales.

Ce domaine d'activité *F – Transmettre ses connaissances sur les activités humaines* est interconnecté avec les domaines suivants :

C – Conduire un groupe

D – Animer le groupe

E – Transmettre ses connaissances sur les milieux naturels



Activités	Spécificités	Critères de Performance
F1 - Favoriser le développement durable à travers une éthique environnementale, socioculturelle et économique	Pour soi-même et pour le groupe.	Le GA est capable de : - Créer des produits touristiques répondant aux critères du développement durable. c5
F2 - Expliquer le développement économique régional dans son contexte	Les secteurs économiques qui ont marqué le développement économique régional et qui le marquent actuellement. Visites, dégustations chez les producteurs régionaux.	- Démontrer pour soi-même et pour le groupe un comportement respectueux de l'environnement naturel, des populations et des biens économiques rencontrés. c3 - Illustrer concrètement par un exemple sur le terrain le concept de développement durable. c4
F3 - Valoriser les produits du terroir et artisans régionaux / locaux	Les principales étapes qui ont façonné la région (migrations, démographie, politique, ...).	- Expliquer les principaux secteurs économiques de la région. c2
F4 - Expliquer l'histoire régionale dans son contexte	L'impact de l'homme dans l'évolution d'un paysage : ville, agriculture, monuments, voies de communication, lignes électriques, ...	- Reconnaître les marques des différents secteurs économiques passés et actuels dans une région. c4
F5 - Déterminer l'influence humaine sur un paysage	Les différentes zones d'activités humaines dans un paysage. Déceler les étapes de l'évolution d'un bâti et ses liens avec le milieu environnant (bâtiment, murs, barrages, voies de communication, ...). Les styles architecturaux.	- Expliquer les labels IGP, AOC, produits biologiques. c2 - Connaître les principes de base des procédés de fabrication de certains produits du terroir et artisans régionaux / locaux (fromage, vin, viande séchée, artisanat, ...). c1
F6 - Lire un lieu construit	Parcs nationaux, régionaux, périurbains, sites UNESCO, Ramsar, réserves naturelles, ...	- Expliquer les principales étapes historiques de la région. c2
F7 - Différencier les types de zones protégées	Fonction de protection, sociale, de production, naturelle.	- Identifier et expliquer les impacts de l'homme dans un paysage. c4
F8 - Présenter les fonctions de la forêt		- Faire ressortir les liens entre les différents éléments d'un paysage. c4
Compétences personnelles		- Identifier les zones d'activités humaines (habitation, loisir, commerce, industrie, ...). c2
H1 - Tisser des liens entre les différents domaines de compétence du métier H2 - Montrer de l'intérêt pour les hommes, la nature et la culture H3 - Etre respectueux des personnes et des lieux H6 - Susciter l'enthousiasme H9 - Prendre des initiatives H10 - S'adapter aux situations H13 - Parler en public H14 - Posséder un bon sens de l'observation		- Commenter quelques constructions particulières de la région en mettant en évidence ses caractéristiques et ses relations avec le milieu environnant. c4 - Différencier les types principaux de zones protégées. c2 - Présenter les fonctions de la forêt. c2
		Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) :
		c1 = Connaître
		c2 = Comprendre
		c3 = Appliquer
		c4 = Analyser
		c5 = Produire / Synthétiser
		c6 = Évaluer



G Gérer le marketing et l'administratif

Description du domaine d'activité

Pour préparer ses activités professionnelles le GA établit et ajuste périodiquement son « business plan », adapté à son entreprise (étude de l'offre et de la demande, création des produits, aspects financiers, planning,...). Sur cette base il prépare son offre de produits ainsi que les supports promotionnels et en assure la diffusion en collaboration avec ses partenaires. En tenant compte notamment de ses expériences acquises sur le terrain, il ajuste périodiquement son offre de produits aux besoins du marché. En fonction du produit, il conseille judicieusement son client.

Il réalise de manière régulière le travail administratif et comptable inhérent à son activité. Il se conforme aux dispositions légales pour exercer son métier et dispose des assurances obligatoires et nécessaires.

Contexte

Les clients du GA sont des individus, des groupes (familles, institutions, entreprises, écoles, ...). Leur satisfaction constitue un point central des pensées et des actions du GA et contribue à leur fidélisation.

Le GA est un acteur dans le réseau des services touristiques avec lesquels il collabore étroitement.

Les outils de promotion sont principalement : site Internet, newsletter, prospectus, affiche, papillon, bouche à oreille, médias, salons...

Il s'informe des activités et des prestations offertes par les associations professionnelles actives dans son domaine.

Ce domaine d'activité *G – Gérer le marketing et l'administratif* est interconnecté avec les domaines suivants :

- B - Planifier une randonnée
- D - Animer le groupe



Activités	Spécificités	Critères de Performance
G1 - Identifier le public cible	Déterminer les caractéristiques du public cible.	<p>Le GA est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir le « business plan » d'un produit comprenant : étude de l'offre et de la demande, création et description du produit, budget, planning opérationnel, promotion. c5 - Utiliser un échéancier (réservations, plan promotion, méthode de fidélisation). c3 - Évaluer la qualité de ses prestations grâce à des outils de suivi appropriés et ajuster ses produits. c6 - Développer ses partenariats en fonction du produit. c5 - Préparer une fiche de course comprenant : liste de matériel, horaire, données techniques, coordonnées du responsable, assurance individuelle, difficulté et durée du parcours, lieu de rendez-vous, etc. c3 - Expliquer les raisons des assurances contractées nécessaires à l'exercice de son entreprise. c3 - Respecter les dispositions légales en vigueur pour l'exercice de sa profession. c3 - Gérer administrativement et financièrement son entreprise. c3 - Présenter de manière attractive et efficiente ses produits et services. c3 <p>Taxonomie des critères de performance (selon Bloom) :</p> <p>c1 = Connaître c2 = Comprendre c3 = Appliquer c4 = Analyser c5 = Produire / Synthétiser c6 = Évaluer</p>
G2 - Créer un produit et/ou un programme	Créer un produit en fonction du marché.	
G3 - Effectuer les réservations	Effectuer les réservations : transport, matériel, logement, assurances, intendance, collaborations. Respecter les délais. Effectuer le suivi des réservations.	
G4 - Calculer le budget	Calculer le budget pour une activité.	
G5 - Elaborer une stratégie promotionnelle pour la diffusion des produits	Utiliser des canaux de diffusion appropriés.	
G6 - Evaluer les expériences faites (produits)	Faire le bilan au terme de chaque activité ou d'une année / saison.	
G7 - Tenir les produits à jour	Ajuster les produits selon le bilan (voir G6). Mettre à jour ses connaissances / compétences.	
G8 - Créer son réseau de partenaires	Etablir des liens avec des partenaires, de manière proactive et réactive, en vue de développer des collaborations.	
G9 - Conseiller le client (préparation physique et matérielle)	Informar le client avant et au début de la prestation.	
G10 - Fidéliser le client	Développer une procédure de fidélisation : bons, rabais, newsletter, cadeaux.	
G11 - Disposer des assurances obligatoires et nécessaires	Contracter les assurances nécessaires à l'exercice de la profession : Responsabilité civile professionnelle, Assurance accident.	
G12 - S'informer des dispositions légales pour exercer son métier	Tenir compte des dispositions légales (cantonales et fédérales pour la Suisse) inhérentes au lieu de la prestation. Préciser le for juridique pour son activité. Respecter les règlements communaux, des parcs, des zones protégées. Choisir pour son activité parmi les différentes formes juridiques possibles.	
G13 - Maintenir la comptabilité à jour	Gérer une comptabilité adaptée aux besoins.	
Compétences personnelles	H1 - Tisser les liens entre les différents domaines de compétences du métier H2 - Montrer de l'intérêt pour les hommes, la nature et la culture H4 - Pratiquer l'auto-évaluation H9 - Prendre des initiatives H12 - Faire preuve de créativité H13 - Parler en public H8 - Assumer des responsabilités H10 - S'adapter aux situations H14 - Posséder un bon sens de l'observation H14 - Posséder un bon sens de l'observation	