

Un peu d'engrais dans le jardin du savoir ?

Organiser un marché de connaissances

Bruce DEMAUGÉ-BOST
École Federico García Lorca
Classe de cycle 3
1 rue Robert Desnos
69120 Vaulx-en-Velin

La connaissance est la seule chose
qui s'accroît lorsqu'on la partage.

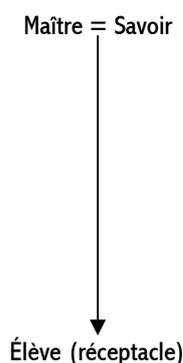
Sacha Boudjema
Ordre du grand vol

La pédagogie, c'est pas compliqué. Grâce à quelques lobbies passésistes promouvant un retour aux bonnes vieilles méthodes (qui ont tellement fait leurs preuves qu'on les avait abandonnées...), une bonne partie de la population (et une proportion encore plus grande de journalistes) est convaincue qu'enseigner se résume à déverser la connaissance dans les têtes vides des élèves. Le bon sens près de chez vous. Le café du commerce de l'éducation. Et y'a plus d'saisons, ma brave dame !

À y regarder de plus près, les choses sont un tant soit peu différentes...

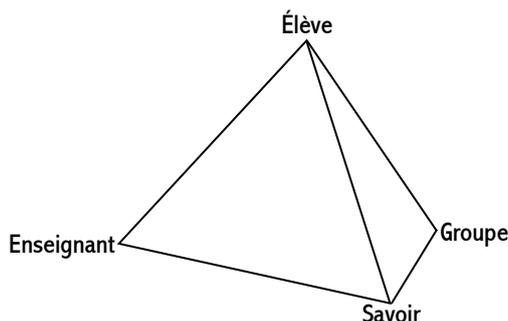
1. Quelle conception des apprentissages avons-nous ?

Mon propos n'est pas de transformer cet outil, qui se veut avant tout pratique, en (mauvais) cours de Sciences de l'Éducation. Je tiens juste, avant toute chose, à souligner que la tenue même d'un *marché de connaissances* est une réfutation flagrante d'une bonne partie du discours ambiant, qui tend à considérer l'enseignement comme unidirectionnel et unidimensionnel :





Un marché de connaissances met indéniablement en évidence l'existence d'au moins trois dimensions dans les phénomènes d'apprentissages. D'aucuns parleront de *tétraèdre didactique* :



Ce qui, il y a encore quelques temps, aurait pu être considéré comme un poncif (*tous les élèves n'ont pas la même relation au savoir, celle-ci est influencée par des variantes sociales ; les élèves ont des représentations, des connaissances, avant même que l'enseignant intervienne ; la relation de l'enseignant au savoir a aussi son importance...*) nécessite, malheureusement, aujourd'hui, d'être réaffirmé avec force.

2. Qu'est-ce qu'un marché de connaissances ?

Un marché de connaissances est un temps et un espace particuliers où des *clients* (élèves, parents, enseignants...) vont se déplacer de stands en stands pour acquérir des savoirs auprès de *vendeurs* (élèves, parents, enseignants...). Chacun tiendra tour à tour les deux rôles.

Peut-être les termes de *clients* et de *vendeurs* vous ont-ils fait "tiquer" ? Vous ne seriez pas les premiers... Ces mots m'ont aussi étonné lorsque j'ai découvert ce dispositif, grâce aux collègues de l'I.C.E.M., du G.L.E.M. et de l'école Federico García Lorca de Vaulx-en-Velin, il y a quelques années. Certains enseignants, comme Frédéric Maty, du G.E.M.01, préfèrent d'ailleurs utiliser les formules de *passeurs* et *receveurs*. Pourquoi pas ? L'inconvénient en est peut-être que l'on s'éloigne du "marché" pour se rapprocher du "rugby", mais cette appellation a pour avantage d'ôter tout doute sur la caractère financier éventuel de ces échanges.

En effet, les "transactions" en question sont totalement gratuites. À partir du moment où ce caractère est établi, on peut bien choisir les termes que l'on veut. *Vendeur, passeur, marchand...*

3. Qu'apporte un marché de connaissances ?

Il s'agit d'un "temps fort" au cours duquel de très nombreuses interactions vont produire des effets impossibles à lister de manière exhaustive. Il permet à chacun de prendre conscience du fait, que l'on sait être déterminant pour le bien-être et la réussite scolaires, qu'apprendre peut être un plaisir.

Partant du principe que tout le monde sait quelque chose mais que personne ne sait tout, il encourage chacun à réaliser son "bilan de compétences" personnel, à s'interroger sur ce qu'il sait faire et peut enseigner aux autres. Toutes les connaissances étant les bienvenues, y compris celles a

priori non scolaires (*peler une pomme de terre, jongler avec un ballon de foot, fabriquer de la pâte à modeler...*), les élèves les plus fragiles (socialement, psychologiquement...) y trouveront une reconnaissance particulièrement sécurisante.

Le travail préalable de préparation des stands aura amené chacun à s'interroger sur ce qu'est l'enseignement : est-ce dire à l'autre ce qu'il doit faire, faire devant lui et lui demander de refaire, l'interroger, lui montrer le produit fini et lui demander d'en faire autant, l'accompagner pas à pas dans la réalisation, lui donner une recette à suivre... ? Et qu'est-ce qui, dans le fond, permet de dire qu'une compétence est acquise (Ah, la fameuse question des critères de validation !) ? Autant de questionnements qui, on s'en doute, auront des répercussions ultérieures sur les apprentissages individuels.

L'aspect méthodologique, dans la préparation, est essentiel : chacun doit parvenir à lister de manière exhaustive le matériel nécessaire (y compris les tables, chaises et la pâte adhésive pour les affiches), organiser sa disponibilité le jour J, prévoir le rangement et le nettoyage...

Par ailleurs, lors du bilan du marché, les élèves se pencheront sur l'activité qu'ils ont menée : s'est-elle bien passée ? Était-elle adaptée au public visé (il existe des marchés de connaissances mélangeant allègrement maternelles et cycle 3) ? Certains n'ont-ils pas réussi ? Pourquoi ? Certains maîtrisaient-ils déjà le savoir avant de venir ? Et en tant que clients, qu'ont-ils appris ?

4. C'est bien beau tout ça, mais ça a l'air monstrueux à organiser

Ça l'est. Et en même temps, non. Le stress de la première fois est normal et compréhensible, mais en réalité, il suffit juste de décider de "se lancer".

Le gros du travail, pour les enseignants, sera antérieur à la tenue du marché. Il sera précédé par un "pic" d'adrénaline au cours duquel tout semble se bousculer : Machin qui n'a pas son matériel, Bidule qui était avec Truc et qui est absent, le stand qui a besoin d'une prise électrique et a été placé au fond du couloir... Dites-vous bien que c'est comme pour le Carnaval ou pour le gâteau d'anniversaire friable à couper en 28 parts : on y arrive toujours.

Sitôt démarré, vous verrez que tout se mettra en place "naturellement". Si vous faites alors l'effort de vous poser deux minutes et de regarder ce qui se passe autour de vous, vous vous apercevrez (chose narcissiquement difficile à supporter, je sais) que vos élèves n'ont plus besoin de vous. Les in-grats. ;o)

5. Concrètement, comment faire ?

Les éléments qui suivent et les outils téléchargeables dans la section "Marché" sur <http://bdemaug.free.fr> devraient vous éviter d'avoir à réinventer l'eau chaude. Les modalités de mise en place sont multiples ; je vous suggère de ne pas « tout » tenter du premier coup (ne vous compliquez pas la tâche avec un arbre ou un logiciel de suivi, par exemple), mais d'affiner progressivement l'organisation de votre marché des connaissances.





Avant de commencer, profitez-en pour fixer la terminologie que vous emploieriez : *clients* ou *receveurs* ? *Passeurs*, *vendeurs* ou *marchands* ? Puis laissez-vous guider :

❶ Trouvez quelques collègues volontaires

Un marché peut être organisé à l'intérieur d'une même classe, mais il serait dommage de ne pas tenter, dès le départ, l'expérience à plusieurs. Trouvez un lieu (un grand préau peut faire l'affaire, en particulier si l'on peut récupérer une ou deux salles attenantes). Les mairies prêtent souvent facilement un gymnase ou une grande salle pour les bonnes causes scolaires. Prévoir 2 sessions de 45 min. Entre les temps d'installation, les ceux sessions, le rangement, compter 2h30 pour l'ensemble. Les classes concernées n'ont pas à être de même niveau : des collègues de Villefranche-sur-Saône en tiennent régulièrement à plusieurs écoles, qui mélangent allègrement maternelle et élémentaire.

❷ Présentez le projet aux élèves

Demandez-leur s'ils sont partants (s'ils ne le sont pas, c'est qu'il y a un problème...) Ils peuvent lister ce qu'ils souhaiteraient apprendre, ou bien partir de ce qu'ils se sentent capables de proposer. Rassurez-les : au départ, chacun aura l'impression de ne pas savoir quel stand tenir. Vous pouvez donner quelques exemples, mais pas trop, car tous auront tendance à se limiter à ceux-là. Ou alors, annoncez que les exemples donnés ne pourront être repris dans ce marché-là... Cela met généralement fin aux demandes... ;o) Deux à trois élèves pour tenir un stand, c'est parfait. Trop de stands créerait des zones vides et tristes, pas assez de longues files d'attente. L'objectif du marché est que tout le monde puisse acquérir un maximum de compétences dans le temps imparti, et que chaque stand soit un succès...

❸ Fixez les stands, préparez-les et testez-les

Entre deux semaines et un mois avant la date choisie, listez les groupes, les intitulés des stands et remettez une fiche de préparation à chacun (*cf.* le modèle modifiable téléchargeable sur le site). Laissez aux élèves le temps de tester leurs stands avec leurs camarades pour en améliorer la formule. Assurez-vous qu'ils ont bien pensé à tout le matériel, ou bien faites confiance à la véritable situation pour leur permettre de progresser par essais-erreurs...

❹ Réalisez les affiches, les feux (et l'arbre)

Euh... par expérience, je vous conseillerais d'exiger en faisant les gros yeux que tout texte écrit sur une affiche soit auparavant présenté au brouillon... Le feu rouge/feu vert, rondelle à double face (*cf.* le modèle de secours à photocopier sur du papier coloré ou à plastifier pour une utilisation pérenne, qui est téléchargeable), vise à permettre aux vendeurs d'indiquer facilement que leur stand est plein (et donc aux clients potentiels qu'il vaut mieux aller ailleurs en attendant). L'affiche gagne à être lisible et visible...

Si vous souhaitez utiliser un arbre pour que chacun colle ses feuilles (déconseillé pour un premier marché), pensez à en peindre le tronc un peu à l'avance).

❺ Composez la fiche-guide, répartissez les stands

À partir des listes des différentes classes participantes, réalisez une répartition des stands entre les deux sessions (*cf.* les fiches téléchargeable aux formats *Word* et *Publisher*). Veillez à équilibrer les contenus (pour éviter les redondances), sauf pour les activités menées en plein air, qu'il vaut mieux placer en première session si la météo n'est pas favorable, histoire de pouvoir faire un éventuel réaménagement d'urgence en cas d'intempérie).

Prévoyez l'emplacement des stands en fonction de leurs besoins : salle au calme, point d'eau, tapis de gymnastique, cage de buts, prise électrique, four...) Faites correspondre les besoins identiques à la même lettre, selon les sessions.

Une technique très pratique pour gérer les accès consiste à prévoir pour chacun une étiquette autocollante de couleur (on en trouve en planches A4 imprimables de 3 x 8 pour environ 15 € les 100 feuilles, soit 2 400 étiquettes), à son nom, indiquant les sessions auxquelles il sera client ou vendeur. Cela permet de repérer un éventuel petit malin (rare) qui aurait abandonné son stand pour être de nouveau client (« *Maintenant, seuls ceux qui ont une étiquette bleue sont clients !* ») et surtout, de faire sortir ceux qui n'ont rien à faire là lors du rangement ou de l'installation des stands.

Le jour J

⑥ Mettez en place les stands

Imprimez (et plastifiez si vous voulez) les grandes lettres, puis accrochez-les sur les murs, aux endroits adéquats. Elles permettront aux élèves de rapidement repérer l'emplacement de leur stand. Photocopiez une fiche-guide par élève (avec une session sur chaque face, histoire de conserver une trace de tout ce qui a été proposé). Indiquez aux vendeurs de la première session leur lettre et, pendant qu'ils s'installent (et vous demandent tous la pâte adhésive qu'ils vous avaient juré avoir prévue pour maintenir leur affiche), repassez en revue avec les clients les règles du marché de connaissances : ne pas courir, ne pas faire la queue derrière quelqu'un qui attend déjà, faire valider sa fiche-guide après chaque stand...

Si vous avez choisi d'utiliser l'arbre (chaque stand remet une feuille d'arbre autocollante au nom de la compétence et du client lorsque le test a été réussi), rappelez-leur qu'ils doivent découper la feuille autocollante seulement (et non son support), avant de la coller sur le grand tronc collectif.

⑦ Lancez le marché et laissez-faire

Voilà, c'est dit.

⑧ Laissez faire !

J'insiste. Bon, à la limite, quelques clichés avec l'appareil photo. Prévenez-les 5 minutes avant la fin de la première session qu'ils accueillent leurs « *Derniers clients !* » Faites sortir les clients pendant le rangement des stands, rassurez les angoissés qui veulent déjà installer le leur. Faites ensuite sortir les anciens vendeurs et lancez l'installation des nouveaux stands, puis la deuxième session. Re-laissez faire.

⑨ Rangez

Avec l'habitude, ce temps peut être très rapide (15 minutes), surtout s'il n'y avait pas de stand de cuisine, que vous aviez prévu une poubelle à proximité des stands découpant du papier et plusieurs pelles et balais...

⑩ Bilan en classe

Chaque classe organisera son bilan, à l'aide de la fiche de préparation, remplie au fur et à mesure du passage des clients aux stands.

6. C'était génial, et pour aller plus loin ?

Voici quelques pistes pour faire évoluer votre marché de connaissances :





✎ Utilisez un arbre de papier pour permettre à chacun de visualiser en temps réel la progression collective dans la diffusion des connaissances. Fournissez à chaque stand une planche A5 de 12 étiquettes (cf. la fiche modifiable à télécharger et imprimer) comportant le nom de la compétence et une place pour marquer le prénom du client validé. À l'issue de chaque stand, le client en question découpera l'autocollant et le placera sur une branche. « Sur une branche, on t'a dit, pas sur le tronc ! »

✎ Utilisez un logiciel pour gérer cette acquisition : à l'issue de chaque stand, le client validé va inscrire ou faire inscrire sa nouvelle connaissance dans *Bingo*, logiciel gratuit de Philippe Ruelen (cf. Webographie). Si en plus on a relié l'ordinateur à un vidéoprojecteur, le résultat est saisissant.

✎ Invitez les parents à participer. Pour cela, vous pouvez vous aider, outre la fiche de préparation, du petit livre téléchargeable de présentation des marchés de connaissances réalisé par l'école F. García Lorca.

✎ Élargissez le cercle : des enseignants membres du G.L.E.M. ont, par exemple, déjà organisé des marchés avec des élèves provenant de 6 écoles...

7. Et pour conclure...

Essayer les marchés de connaissance, c'est les adopter. Quand on voit le plaisir qu'éprouvent tous les élèves à apprendre lors de ces temps forts, cela ne peut qu'amener à s'interroger sur les causes du changement d'attitude que l'on observe chez certains en classe. Qu'est-ce qui fait que l'apprentissage n'est pas toujours coopératif ? Le "système" ou bien nous ? D'aucuns utilisent également le principe d'échanges de connaissances en classe, et s'aident pour cela du logiciel gratuit "*Bingo*" ou de son grand frère hors de prix "*Gingo*" qui permettent de gérer les brevets acquis. Une piste...

12 avril 2007

<http://bdemaug.free.fr>

Bibliographie

Les arbres de connaissances dans et autour de l'école, DESCOTTES Pierrick (sous la direction de), Éditions ICEM n°49, Nantes, 2005, 128 p. DVD-ROM compris, 15€. editions-icem@wanadoo.fr

Webographie

Site du Groupe Lyonnais de l'École Moderne – Pédagogie Freinet
<http://mabelle.org/glem/evenements/salon/marche.html>

Logiciel Bingo de Philippe Ruelen pour gérer les arbres de connaissances
<http://philippe.ruelen.free.fr/Bingo/index.htm>

Site de l'ICEM consacré aux arbres de connaissances
<http://www.icem-pedagogie-freinet.org/travail-cooperatif/arbres-de-connaissance/les-arbres-de-connaissances-en-quelques-mots/>

Site d'Arbor & Sens (pour en savoir un peu plus sur cette "philosophie")
<http://www.arbor-et-sens.org/>

Site de l'école de Saint-Didier-sous-Riverie
<http://ecole.saint.didier.free.fr/mdc.htm>

Site de l'OCCE de la Drôme
<http://www.ac-grenoble.fr/occe26/peda/marches.PDF>