

— Ugnunu pò truvà a so strada!



Boite à outils 5^{ème}

des actions d'informations sur les métiers et les formations



www.orientazione.isula.corsica



CULLETTIVITÀ DI CORSICA
COLLECTIVITÉ DE CORSE

Boite à outils



Sunta *Sommaire*

Casque réalité
virtuelle 360°

Ambassadeurs
des métiers

Consciente des enjeux en matière d'orientation à destination de notre jeunesse, la Collectivité de Corse s'engage depuis 2015 pour permettre à chacun de trouver une information et un accompagnement de qualité, afin de construire un parcours professionnel pertinent et de coordonner les acteurs de l'orientation pour offrir et garantir une sécurisation des parcours professionnels des publics tout au long de leur vie.

La loi du 5 mars 2014, relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale confirme le droit à être informé, conseillé et accompagné en matière d'orientation professionnelle et crée un Service Public Régional d'Orientation à compétences partagées entre l'État et les régions.

La Collectivité de Corse se voit confier un rôle stratégique et renforcé en qualité de coordinateur de l'orientation, à l'échelle de son territoire, pour tous les publics.

La loi du 5 septembre 2018 renforce les compétences initiales à la Collectivité de Corse et lui confère, en outre, la compétence de diffuser l'information sur les formations et sur les métiers auprès des publics scolaires, universitaires, des apprentis et de leurs familles afin de leur donner la vision la plus exhaustive et plus pertinente possible sur les choix en orientation qui s'offrent à eux, en tenant compte des données socio-économiques du territoire.

Ainsi, afin de diffuser une information exhaustive, pertinente et de qualité, la Collectivité de Corse met à la disposition des équipes pédagogiques des supports d'information en orientation dans le cadre du PARCOURS AVENIR.

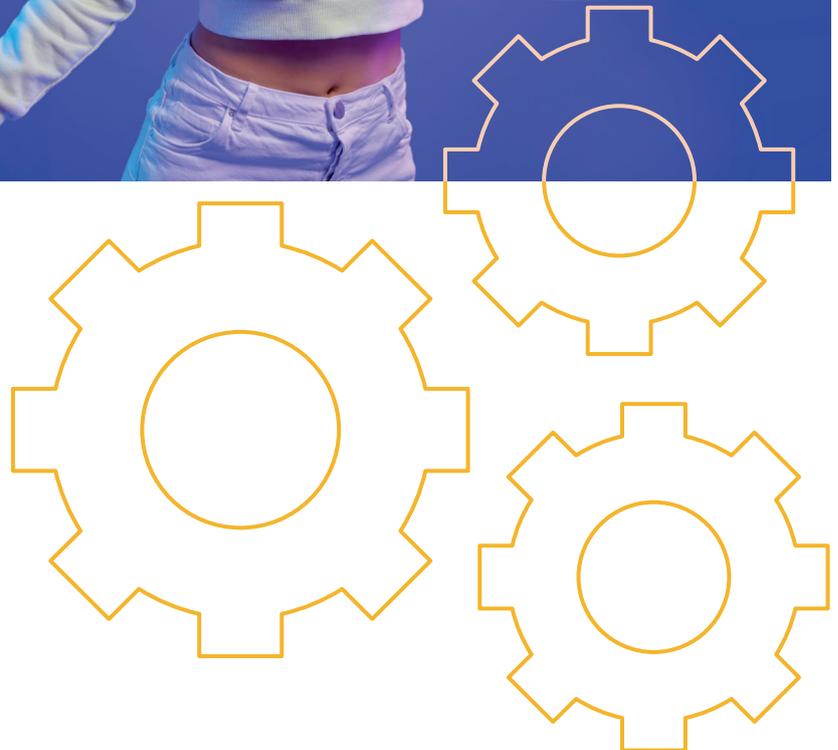
Pour rappel, le PARCOURS AVENIR permet aux élèves de la sixième à la terminale de construire progressivement, tout au long de leurs études secondaires, une véritable compétence à s'orienter.

Pour ce faire, les élèves sont amenés à comprendre le monde économique et professionnel et connaître la diversité des métiers et des formations, à développer leur sens de l'engagement et de l'initiative et à élaborer leur projet d'orientation scolaire et professionnel :

- Casques immersifs de présentation des métiers
- Dispositif «Ambassadeurs des métiers» dont l'objectif est de créer du lien intergénérationnel entre les jeunes, le monde du travail et les chefs d'entreprise, de susciter des vocations et de faire découvrir des secteurs d'activités professionnelles auprès de ces cibles

*Ugnunu pò truvà
a so strada!*

Casque réalité virtuelle 360°



Porteur de l'action	Direction de l'Orientation tout au long de la vie Collectivité de Corse
Objectif de l'action	Une webapp pour explorer en autonomie des univers professionnels de façon ludique. Travailler en atelier et s'immerger de façon réaliste dans des environnements de travail.
Descriptif de l'action	Bibliothèque de vidéos sur différents métiers à visualiser en 360 à destination des EPLE, forums et salons dédiés à l'orientation.
Public ciblé	5 ^{ème}
Dimension développée par l'action	Une activité ludique qui améliore les connaissances du monde en travail avec un outil 2.0
Date	Période scolaire
Horaire et durée de l'action	Demi-journée ou journée selon le nombre d'élèves et/ou de classes
Périmètre géographique	Corse
Distanciel/Présentiel	Présentiel
Forme	Par groupe de 5
Inscription	Par mail ou par téléphone
Ressources	
Contact	PERETTI Paola paola.peretti2@isula.corsica - 04 95 51 69 59 CORTICCHIATO Nathalie nathalie.corticchiato@isula.corsica - 04 95 55 07 16

Ambassadeurs des métiers

Le PARCOURS AVENIR est, aujourd'hui, intégré dans l'horaire dédié à l'accompagnement à l'orientation au collège et au lycée.

Chaque établissement scolaire construit pour ses élèves « un parcours avenir de l'établissement » qui sera ensuite décliné en actions collectives ou individuelles, pour amener la construction du parcours avenir individuel de l'élève.

Ainsi, la Collectivité de Corse, propose un nouveau support de diffusion de l'information sur les métiers à destination des équipes pédagogiques des EPLE, dans le cadre de la boîte à outils opérationnelle. Il s'agit d'une interview d'un professionnel d'un secteur d'activité qui durera une dizaine de minutes.

Ce dispositif a pour objectif de :

- Créer du lien intergénérationnel entre les jeunes, le monde du travail et les chefs d'entreprise,
- Susciter des vocations et faire découvrir des secteurs d'activités pro auprès de ces cibles,
- Intégrer les acteurs du secteur économique et culturel (monde du travail) dans le parcours scolaire.



Boucher/ère



Agent/e Immobilier/ère



Maître sommelier/ère



Barbier/ère



Accompagnateur/trice
de moyenne montagne



Porteur de l'action	Direction de l'Orientation tout au long de la vie Collectivité de Corse
Objectif de l'action	<ul style="list-style-type: none"> - Créer un lien intergénérationnel entre les jeunes, le monde du travail et les chefs d'entreprise - Susciter des vocations et faire découvrir des secteurs d'activités pro auprès de ces cibles - Intégrer les acteurs du secteur économique et culturel (monde du travail) dans le parcours scolaire
Descriptif de l'action	Faire réaliser par un organisme la préparation, le tournage et le montage d'une série de 5 émissions (par exemple) sous le format d'une interview, un échange de questions/réponses entre l'invité, le professionnel d'un secteur et le présentateur.
Public ciblé	5 ^{ème}
Dimension développée par l'action	Une activité ludique qui améliore les connaissances du monde en travail à travers des films
Date	Période scolaire
Horaire et durée de l'action	
Périmètre géographique	Corse
Distanciel/Présentiel	Présentiel
Forme	Toute la classe (diffusion de film)
Inscription	Par mail ou par téléphone
Ressources	
Contact	<p>PERETTI Paola paola.peretti2@isula.corsica - 04 95 51 69 59</p> <p>CASANOVA Pierre-Charles pierre-charles.casanova@isula.corsica- 04 95 51 63 89</p>

Boucher/ère

Spécialiste de la viande, le boucher intervient de l'approvisionnement à la vente au détail. Qu'il travaille à son compte ou dans un supermarché, ce professionnel doit posséder des compétences techniques, le goût du contact et le sens de l'accueil.

MISSIONS



GÉRER LES APPROVISIONNEMENTS

Le boucher à son compte ou le chef boucher salarié d'une grande surface achète généralement lui-même la viande qu'il va vendre. Il choisit les carcasses ou quartiers de viande auprès des abattoirs, des coopératives ou des grossistes. Certains artisans bouchers achètent les animaux vivants sur leur lieu de production pour encore plus de traçabilité. Il peut être spécialisé dans un type de viande (triperie, cheval, volaille...).



PRÉPARER LES MORCEAUX

Une fois à l'atelier de découpe (appelé laboratoire), il désosse les morceaux de viande, les découpe en pièces ou en quartiers, les dénerve... à l'aide d'outils à main (couteaux, scies, couperets, hachoirs...) ou de machines à scier ou à trancher. S'il travaille en supermarché, le boucher prépare et conditionne les morceaux de viande qui seront vendus dans les rayons.



VENDRE ET CONSEILLER

Commerçant de détail, le boucher est en contact direct avec le consommateur. Il lui apporte des informations sur la provenance de la viande, des conseils pour choisir un morceau, le cuisiner et le présenter dans les règles de l'art. La réalisation de plats élaborés, de spécialités bouchères (rôtis, paupiettes, plats cuisinés, volailles farcies...) fait désormais partie du travail quotidien de cet artisan.



Quel niveau de formation ?

La profession est principalement accessible avec un CAP. L'alternance est la voie royale pour ce métier. Il existe également de nombreuses formations pour se perfectionner. Le BP est indispensable pour s'installer à son compte.

Après la 3^{ème}

- CAP boucher
- CS employé traiteur

Niveau bac

- Bac professionnel boucher-charcutier-traiteur
- BP boucher

Niveau bac+2

- BM boucher-charcutier-traiteur

D^es lieux d'exercice multiples

Les bouchers peuvent exercer dans des environnements variés : boucheries artisanales, rayons boucherie des grandes surfaces, restauration collective, abattoirs, marchés de gros, ateliers de découpe industriels... On compte près de 18 000 artisans bouchers-charcutiers et près de 35 000 salariés. Même si la consommation de viande a tendance à baisser, la demande de professionnels reste importante.



Salaire du débutant

À partir du Smic mais variable en fonction du lieu d'exercice et de l'importance de la clientèle.

Un métier évolutif

Après quelques années, il est possible d'intégrer une unité de production, de devenir chef d'équipe ou de rayon, responsable de laboratoire, acheteur... Beaucoup de boucheries cherchent également repreneurs.

S'installer à son compte nécessite une formation spécifique et un investissement financier.

QUALITÉS REQUISES

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

Parce qu'il manipule des denrées crues destinées à la consommation, le boucher doit être irréprochable sur l'hygiène et la propreté de son lieu de travail, mais aussi sur les divers équipements qu'il utilise. Il veille en outre au respect de la chaîne du froid, depuis la livraison jusqu'à la vente finale et reste vigilant lorsqu'il travaille avec des outils tranchants pour éviter tout accident.

HABILE ET RÉSISTANT

L'adresse manuelle se révèle indispensable pour effectuer des découpages, désossages ou dénervages minutieux et mettre en valeur les produits. Le boucher connaît l'anatomie des différents animaux qu'il travaille (volaille, veau, boeuf, agneau, etc.) pour les découper dans les règles de l'art. Le travail étant essentiellement effectué debout, souvent dans le froid, une certaine résistance physique est également nécessaire.

PROFESSIONNEL ET CONVIVAL

Le boucher a le sens du contact et aime les échanges avec une clientèle variée. Il est capable de conseiller un morceau particulier, d'indiquer les temps et les modes de cuisson possibles, de suggérer des recettes et de mettre en valeur ses produits. S'il gère son propre commerce, il doit en outre posséder des compétences en gestion et en comptabilité.

Agent/e Immobilier/ère

Commercial dans l'âme, l'agent immobilier met en relation vendeur et acheteur, ou bailleur et locataire, en vue de vendre ou louer des biens. À la tête d'une petite entreprise, franchisée ou non, il anime une équipe de négociateurs.

MISSIONS



VENDRE, ACHETER, LOUER

Mandataire rémunéré, l'agent immobilier effectue des transactions de vente, d'achat, d'échange, de location ou sous-location de biens immobiliers (appartements, maisons, garages, immeuble de bureaux, locaux industriels ou artisanaux, terrains agricoles ou à bâtir...) ou de fonds de commerce. À partir des données recueillies (superficie des surfaces, coût des charges et des impôts, travaux budgétés ou à prévoir...), il scelle un accord avec son client sous la forme d'un mandat de vente ou de location (dans lequel est précisé le prix souhaité).



GUIDER ET INFORMER

Après visite du bien, et en cas d'affaire conclue, l'agent immobilier accompagne les acquéreurs dans leurs démarches financières et administratives. Il les informe sur les formules de crédit, suit de près les délais d'obtention de leur prêt, renseigne le propriétaire vendeur sur les certificats obligatoires, informe les futurs locataires des justificatifs à produire...



UN MÉTIER RÉGLEMENTÉ

N'est pas agent immobilier qui veut ! Seul le titulaire d'une carte professionnelle (à renouveler tous les 3 ans) délivrée par chambre de commerce et d'industrie territoriale ou départementale, peut officier et procéder aux transactions. L'agent immobilier est inscrit au registre du commerce et des sociétés.



Quel niveau de formation ?

L'accès à ce métier se fait couramment avec un bac + 2 commercial en poche, et notamment le BTS professions immobilières.

Niveau bac + 2

- BTS professions immobilières

Niveau bac+3

- Licences pro en gestion immobilière
 - BUT carrières juridiques
- Formations d'écoles spécialisées : EFAB, ICH-CNAM, ESPI etc...



Salaire du débutant

A partir de 2100 euros et jusqu'à 2300 euros bruts par mois en fonction du lieu d'exercice et du type d'entreprise.

Des professionnels de plus en plus qualifiés

Aujourd'hui, les recruteurs exigent des personnels qualifiés, titulaires d'au moins un bac + 2. En effet, avec une segmentation du marché (industriel, commercial, particulier, location-vente) et des réglementations de plus en plus complexes, les préférences se portent vers des titulaires de bac + 3 à bac + 5, maîtrisant l'anglais (car les acheteurs étrangers sont de plus en plus nombreux).

QUALITÉS REQUISES

UN NÉGOCIATEUR MOBILE

Commercial avant tout, l'agent immobilier doit posséder des qualités humaines et relationnelles certaines. Esprit de persuasion, aptitude à la communication et à la négociation, résistance au stress et réactivité lui sont également indispensables. Autre atout à posséder : la mobilité.

COMPÉTENT EN DROIT ET EN GESTION

L'agent immobilier doit aussi maîtriser tous les textes juridiques en vigueur, les nouvelles réglementations environnementales, fiscales... S'il veut diriger sa propre agence, le dynamisme, l'aptitude à l'encadrement et des connaissances en gestion sauront faire la différence.

Maître sommelier/ère

Expert dans l'art de servir et de déguster le vin, le sommelier a le palais fin, l'odorat subtil et le don de faire partager ses coups de coeur aux clients du restaurant dans lequel il travaille. Il navigue entre la cave qu'il gère et le restaurant.

MISSIONS



CHOIX ET SERVICE

Le sommelier est l'expert des vins d'un restaurant de qualité (du bistrot chic au restaurant étoilé). Il est incollable sur les qualités et les caractéristiques de chaque cru, le millésime, la provenance et l'harmonie par rapport au plat choisi. Pour aider les clients, il décode leurs goûts et leur budget afin de proposer le verre ou la bouteille idéale. Après avoir pris la commande, il présente la bouteille au client, l'ouvre devant lui, fait décanter le vin (séparation du dépôt du vin du vin lui-même) si besoin, le fait goûter avant de le servir en apportant toutes informations utiles sur son identité. Le sommelier propose également eaux minérales, apéritifs et digestifs.



OFFRE VARIÉE

En lien avec les vigneron, le sommelier achète les vins qui composeront une carte variée, en accord avec les menus proposés, les goûts et les moyens financiers de la clientèle du restaurant notamment.



CAVE ORGANISÉE

Le sommelier gère la cave du restaurant. Il assure la réception des commandes, la vérification des livraisons, l'embouteillage, le décapsulage, le rangement, et la surveillance des vins. Il calcule les recettes quotidiennes et vérifie les stocks au jour le jour. Responsable d'un budget qui se chiffre parfois en centaines de milliers d'euros, il n'a pas droit à l'erreur !



Quel niveau de formation ?

Il existe 2 diplômes (MC et BP) pour se former au métier de sommelier.

Ils se préparent après le CAP commercialisation et services en hôtel-café-restaurant.

Après le CAP, il est possible de préparer un bac professionnel.

Niveau bac

- BP sommelier
- CS sommellerie
- Bac professionnel commercialisation et services en restauration

Une profession hiérarchisée

On compte près de 3 000 sommeliers formés. L'obtention du titre de sommelier n'est qu'une étape, dans un secteur où l'on apprend sans cesse. Selon les professionnels, il ne faut pas moins de 10 ans d'expérience pour acquérir le métier ! L'évolution se fait en travaillant dans des restaurants de plus en plus prestigieux et en passant par les étapes suivantes : commis de salle, commis sommelier ou chef de rang sommelier, sommelier puis chef sommelier.

Maître sommelier/ère



Salaire du débutant
Smic



Dans un restaurant de qualité

Le sommelier exerce le plus souvent dans les restaurants gastronomiques, en France ou à l'étranger

Dans un bar à vins ou un magasin

Le sommelier peut également exercer dans les caves, les bars à vins, les magasins alimentaires de luxe, voire dans la grande distribution où il assure alors le conseil aux clients. Le sommelier expérimenté peut s'orienter vers la représentation ou l'expertise en vins.

QUALITÉS REQUISES

LES SENS EN ÉVEIL

Curieux et passionné, le sommelier est toujours à l'affût de nouveaux crus, de nouvelles tendances qu'il intègre à sa carte. Bien sûr, il doit être doté d'un fin palais et d'un nez subtil. En plus de ses nombreuses heures de service en salle, il doit trouver le temps d'adapter ses propositions aux évolutions du menu du restaurant, en communiquant régulièrement avec le chef sur le contenu de chaque plat.

UNE FORCE DE PROPOSITION

Doté d'une excellente présentation, aimable et patient, le sommelier incarne l'image de marque de l'établissement qui l'emploie. Il doit être attentif aux souhaits des clients et faire preuve d'imagination et de souplesse. Alliant assurance, tact et humilité, il propose, sans jamais imposer, et manifeste un certain sens commercial, vis-à-vis des clients comme des fournisseurs.

LA CONNAISSANCE DES VINS

Adroit, rapide, doté d'une bonne mémoire (une carte des vins peut compter une centaine de références!), d'une certaine résistance physique et nerveuse, cet amoureux du vin doit, dans tous les cas, rester sobre ! Par ailleurs, la maîtrise des langues étrangères constitue un atout important dans ce métier car il a souvent affaire à des clients étrangers.

Barbier/ère

Le barbier ou la barbière est un(e) professionnel(le) de la coiffure qui a été formé sur le rasage et la taille de la barbe ainsi que sur les soins à appliquer pour son entretien.

MISSIONS



MAÎTRISE DES TECHNIQUES

Le barbier ou coiffeur barbier doit être capable de réaliser un rasage ou un modelage de barbe mais aussi des prestations plus élaborées (épilation, extension ou brushing de barbe, coloration, mise en forme de moustache) et ce qu'elle que soit le type de peau ou de barbe.

Coupe chou, rasoir, tondeuse, ciseaux, peigne, savon à barbe et blaireau, le barbier maîtrise tous ces outils avec habileté et précision.

Il se doit bien évidemment de maîtriser les règles d'hygiène et de propreté.



TAILLE DE LA BARBE

Formé à la coiffure, le barbier est capable de trouver une harmonie entre les cheveux et la barbe et bien évidemment réalise aussi des coupes de cheveux. Il sait conseiller ses clients et leur proposer des soins esthétiques adaptés à leur type de peau et à leur pilosité.



CONSEIL EN SOINS

Métier de contact, la profession de barbier nécessite des qualités relationnelles évidentes pour satisfaire et fidéliser sa clientèle.



Quel niveau de formation ?

Niveau CAP

- Diplôme de base, le CAP, complété éventuellement par une mention complémentaire, permet de travailler en tant qu'ouvrier qualifié. Pour ouvrir un salon de coiffure, le BP (brevet professionnel) ou le BM (brevet de maîtrise) sont nécessaires

Niveau BAC

- BP coiffure. Accessible après le CAP, il se prépare en un an, en apprentissage. Il permet de perfectionner les connaissances et les techniques de coiffure acquises précédemment et d'acquérir des compétences en management et en gestion d'un salon.

Formation continue

Dans le cadre d'une évolution ou d'une réorientation professionnelle, il est possible de devenir barbier par la voie de la formation continue en préparant les diplômes cités ci-dessus.

Tendances de la profession

La mode hipster et celle des dandys ont contribué à la renaissance du métier de barbier qui est en plein boum et voit sa clientèle en constante augmentation. Le métier de barbier offre ainsi de réelles opportunités de reconversion professionnelle.



Salaire du débutant

Un barbier émarge pour commencer au SMIC. Installé en indépendant, tout dépend du volume de sa clientèle.



Évolutions possibles du barbier

Après plusieurs années d'expérience en tant que salarié, le barbier peut choisir de créer son propre salon.

Pour cela, il est impératif de posséder le BP coiffure.

QUALITÉS REQUISES

CONSEILLER LES CLIENTS

Le barbier commence souvent par une consultation approfondie avec le client pour comprendre ses préférences, ses besoins et son style personnel. Il peut recommander des coupes de cheveux et des styles de barbe en fonction de la morphologie du visage et des tendances actuelles.

CONNAISSANCE DES PRODUITS

Il est essentiel pour le barbier de connaître et de recommander des produits de soins capillaires et de toilette appropriés à ses clients, tels que shampoings, huiles à barbe, ou cires à moustache.

Accompagnateur/trice de moyenne montagne

Sportif accompli, l'accompagnateur en moyenne montagne organise des randonnées à pied ou en raquettes, en été comme en hiver. Il fait également découvrir à sa clientèle la faune et la flore du milieu naturel mais aussi son patrimoine culturel.

MISSIONS



ENCADRER, ENSEIGNER

L'accompagnateur en moyenne montagne encadre des randonnées sur des sentiers praticables à pied ou en raquettes à neige. Il propose des sorties en tenant compte des capacités physiques et des attentes des participants mais aussi des conditions météorologiques. Il peut également enseigner la pratique d'activités comme la marche nordique, le trail (course en milieu naturel), etc.



FAIRE DÉCOUVRIR

Fin connaisseur de sa région, l'accompagnateur fait découvrir les richesses du site traversé : animaux, arbres, champignons et fleurs, plantes (médicinales ou aromatiques), minéraux et roches, aspects du paysage et du terrain. Il aborde également les aspects culturels et humains des massifs parcourus : patrimoine bâti, gastronomie, habitat, modes de vie et traditions, histoire et légendes. Il prépare son itinéraire en amont, ainsi que les étapes de ravitaillement, les activités, etc.



ADAPTER SON ACTIVITÉ

Les collectivités locales peuvent le solliciter pour entretenir et baliser des itinéraires, créer et animer un parcours découverte ou une classe verte, participer au comptage des espèces animales ou végétales, ou concevoir des topos-guides de randonnée... Offrir des prestations originales répondant aux attentes du public s'avère un atout pour ce professionnel.



Quel niveau de formation ?

- Diplôme d'État (DE) d'alpinisme - accompagnateur en moyenne montagne (DEA-AMM), mention moyenne montagne enneigée ou moyenne montagne tropicale et équatoriale (pour les Dom-Tom) est indispensable pour exercer le métier.

Niveau bac+2

- Diplôme d'État (DE) d'alpinisme - accompagnateur en moyenne montagne

Peu d'élus

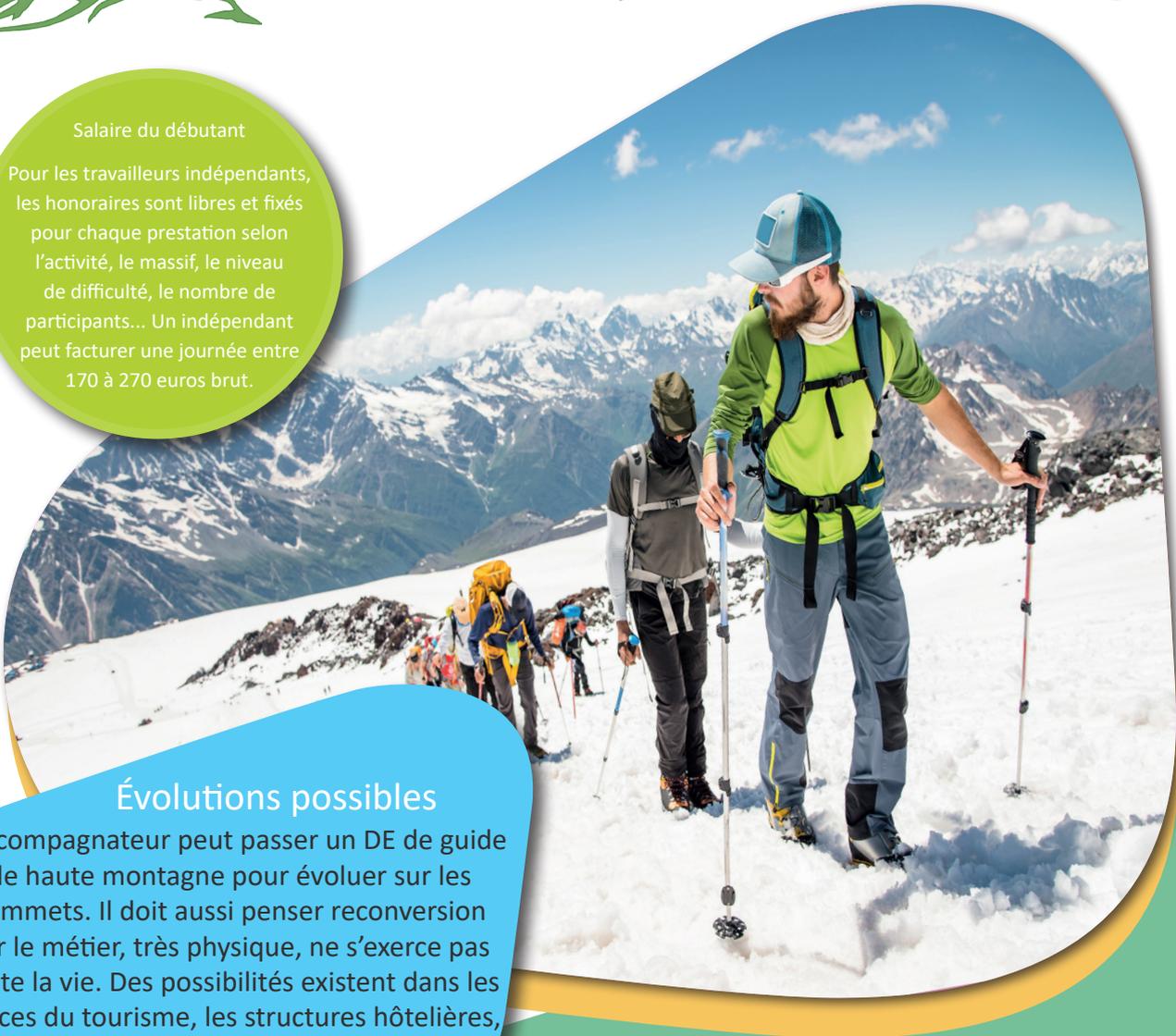
Il y a environ 3 500 professionnels en exercice, dont une part importante de femmes. Pour obtenir la carte professionnelle, il faut être titulaire du diplôme d'État qui se prépare au Centre national de ski nordique et de moyenne montagne (CNSNMM) à Prémanon. Il est accessible aux candidats majeurs ayant 40 randonnées à leur actif et titulaires du module "prévention et secours civiques" de niveau 1 (PSC1). Seuls 35 % des candidats sont acceptés. Un recyclage est obligatoire tous les 6 ans.

Accompagnateur/trice de moyenne montagne



Salaire du débutant

Pour les travailleurs indépendants, les honoraires sont libres et fixés pour chaque prestation selon l'activité, le massif, le niveau de difficulté, le nombre de participants... Un indépendant peut facturer une journée entre 170 à 270 euros brut.



Évolutions possibles

L'accompagnateur peut passer un DE de guide de haute montagne pour évoluer sur les sommets. Il doit aussi penser reconversion car le métier, très physique, ne s'exerce pas toute la vie. Des possibilités existent dans les offices du tourisme, les structures hôtelières, la formation, etc.

QUALITÉS REQUISES

SPORTIF RESPONSABLE

L'accompagnateur exerce dehors par tous les temps. Il doit jouir d'une excellente condition physique et faire preuve de résistance. Grand connaisseur de la montagne, il est garant de la sécurité de ses clients. Spécialiste de l'orientation en montagne, il a le sens des responsabilités, du sang-froid et réagit vite face aux imprévus. Le cas échéant, il sait prodiguer les premiers secours.

ANIMATEUR ET PÉDAGOGUE

Doté d'un sens relationnel développé et d'une bonne dose de pédagogie, ce guide sait intéresser son auditoire et conduire un groupe dont il assure la cohésion. Il fait preuve de qualités d'animation pour que chacun passe un moment inoubliable. Il sait en outre rassurer les randonneurs en difficulté sur un passage ou pris de panique face au danger (orage, affaissement de terrain, chute de pierres...).

SENS DU COMMERCE

En indépendant, l'accompagnateur doit savoir valoriser ses compétences et son expérience. Par exemple, en créant un site internet et des dépliants sur ses prestations, qui seront ensuite déposés dans les lieux stratégiques de la station (commerçants, office de tourisme, hôtels...). Il peut s'associer à d'autres professionnels pour offrir des prestations plus étendues et doit être mobile en proposant également des randonnées dans d'autres régions.

UGNUNU PÒ TRUVÀ A SO STRADA

Salariés, jeunes, étudiants, demandeurs d'emploi, le **Service Public Territorial Corsica Orientazione** facilite votre accès à une information gratuite, complète et objective sur les métiers, les formations, les débouchés et les niveaux de rémunération.

Pour un accompagnement tout au long de votre parcours professionnel, rendez-vous sur le site internet

Corsica Orientazione

 ORIENTATION

 INFORMATION | ACCOMPAGNEMENT

 FORMATION

 MÉTIERS | EMPLOI

TROUVEZ UNE
FORMATION
ADAPTÉE

UNE ORIENTATION
TOUT AU LONG
DE VOTRE VIE

UN ACCOMPAGNEMENT
TOUT AU LONG
DE VOTRE VIE

TROUVEZ UN MÉTIER
QUI VOUS
CORRESPOND


**CORSICA
ORIENTAZIONE**
Service Public Territorial de l'Orientation

 CULLETTIVITÀ di **CORSICA**
COLLECTIVITÉ DE **CORSE**

 **N° VERT**
APPEL GRATUIT **0 800 100 126**