



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE ET
DE LA JEUNESSE

DISPOSITIF DES CLAUSES
SOCIALES DE FORMATION
SOUS STATUT SCOLAIRE.

GUIDE PRATIQUE A DESTINATION DES ACHETEURS.

Décembre 2019.



Le décrochage scolaire est une cause nationale : **80 000 jeunes** décrochent du système scolaire chaque année en France.

La clause sociale de formation permet à un jeune en situation de décrochage scolaire de **réaliser un parcours en entreprise** pour l'aider à définir un projet professionnel, en réalisant un parcours adapté « sur mesure ». Elle peut constituer **un tremplin vers le retour en formation du jeune mais aussi l'insertion et l'emploi**,

Facile à mettre en place, la clause sociale de formation vous permet de répondre à l'obligation du PNAAPD de 25% de marchés avec disposition à caractère social d'ici 2020.

Tout au long du parcours, **vous êtes en lien avec l'Education nationale** (Ministère et Mission de Lutte contre de Décrochage Scolaire (MLDS) en académie) pour mener à bien la mise en place de la clause.



La clause sociale de formation sous statut scolaire,

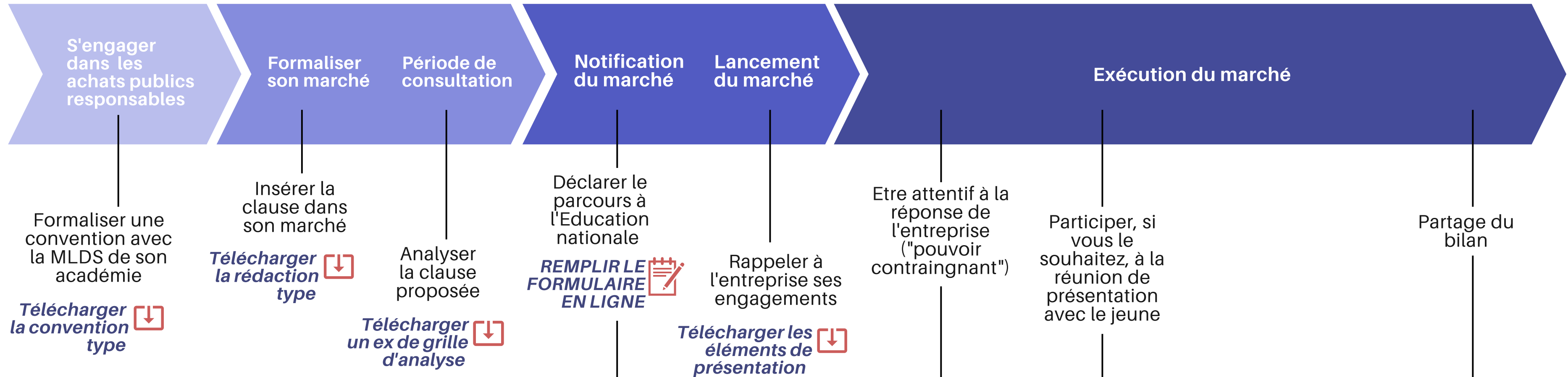
un moyen de vous engager dans l'achat public responsable.

Ce guide explique en détail le rôle de l'acheteur à chaque étape du parcours

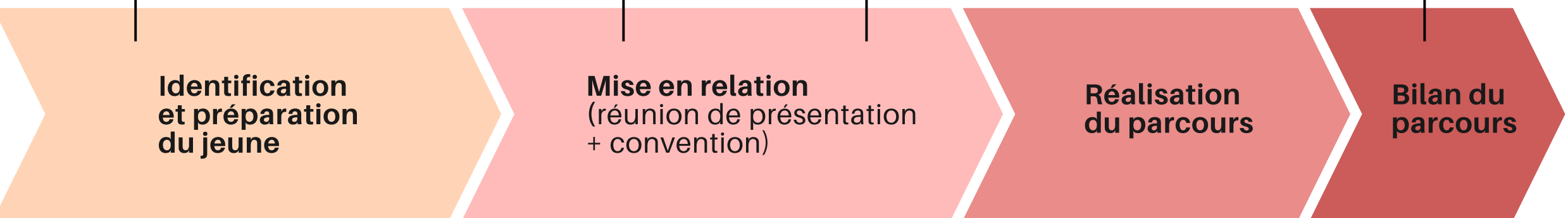
- Découvrez le **parcours type de l'acheteur** et téléchargez **tous les documents utiles** pour chaque étape de la clause (p. 4)
- L'acheteur est **un rouage essentiel** dans la mise en oeuvre de la clause sociale de formation : on vous explique en détail pourquoi (p. 5 - 8)




PARCOURS DE L'ACHETEUR...



COMMENT ÇA MARCHE ?



PARCOURS DU JEUNE...



LE RÔLE DE L'ACHETEUR



EN AMONT DU PROCESS

L'acheteur est le premier maillon impliqué dans la clause, c'est grâce à lui que le parcours existe.

DIFFUSION DU PARCOURS

Une fois le marché notifié, l'acheteur renseigne le parcours proposé par l'entreprise.

MISE EN RELATION AVEC LE JEUNE

L'acheteur intervient en cas de blocage avec l'entreprise dans le cadre de l'exécution du marché.

En amont du process

Le calibrage de la clause est exprimée en heures de formation. Voici un exemple de nombre d'heures en fonction du volume financier sur la période ferme du marché, c'est-à-dire en dehors des reconductions éventuelles (il ne s'agit que d'indications) :

Calibrage de la clause	Montant prévisionnel sur la période ferme du marché
150 heures	Entre 1€ et 99 000 €
300 heures	Entre 100 000€ et 199 000 €
450 heures	Entre 200 000€ et 399 000 €
900 heures	A partir de 400 000€

POINTS D'ATTENTION

- Le marché doit être **suffisamment long** (1 an ou plus) pour laisser le temps d'identifier et de préparer un jeune.
- Etre particulièrement vigilant au moment de l'analyse de l'offre sur le fait que la fiche entreprise soit bien remplie et **en particulier le champ "réfèrent entreprise"**.

PIÈCES A TÉLÉCHARGER

- [Rédaction type d'une clause à insérer](#)
- [Exemple de grille d'analyse](#)
- [Modèle de convention de partenariat acheteur-MLDS à adapter](#)

Diffusion du parcours

A la notification du marché, l'acheteur déclare à l'Education nationale l'offre de parcours obtenue :

Formulaire en ligne à renseigner



A partir de ce moment là, l'offre est diffusée dans les établissements afin d'identifier un jeune qui pourrait bénéficier du parcours proposé.

Une fois identifié, un tuteur de l'éducation nationale est désigné pour préparer le jeune (CV, lettre de motivation, soft skills, etc.) et l'accompagner pendant toute la durée du parcours, en lien avec le référent entreprise.

POINTS D'ATTENTION



Les profils de jeunes ne sont pas immédiatement disponibles, ils sont établis en suivant le calendrier scolaire (à partir d'octobre jusqu'à fin juillet), à l'issue d'entretiens de situation.

Ainsi, plusieurs mois peuvent être nécessaires à la proposition d'un profil.

Pendant ce laps de temps, il est important que ni l'acheteur ni l'entreprise ne se démobilisent.

L'acheteur ne doit pas hésiter à rappeler à l'entreprise ses engagements en lui expliquant ce qu'est la clause sociale de formation ([télécharger les éléments de présentation à destination des entreprises](#)).

Mise en relation avec le jeune

Dès qu'un jeune est prêt à commencer, l'Education nationale (via l'adresse clausesocialedeformation@education.gouv.fr) envoie un mail à l'entreprise pour convenir rapidement d'une date de présentation.

L'acheteur est destinataire de ce message et doit alors :

- veiller à ce que l'entreprise apporte une réponse rapidement : **si l'entreprise est injoignable ou qu'elle apporte une réponse négative**, l'acheteur exerce alors le pouvoir contractuel qui le lie à l'entreprise en demandant les raisons ces réticences et en lui rappelant ses engagements ;
- si l'entreprise n'a pas répondu au bout d'une semaine, l'acheteur doit user de son pouvoir contractuel pour **aider le tuteur pédagogique à prendre contact en direct** ;
- une fois le rdv de présentation fixé, l'acheteur peut, si il le souhaite assister à cette réunion en présence du jeune, de son tuteur et du référent entreprise.

POINTS D'ATTENTION

Il s'agit souvent du **moment le plus crucial** dans la mise en oeuvre de la clause ! Parfois, les entreprises sont réticentes à l'idée d'accueillir un jeune pour différentes raisons :

- elles ne se souviennent plus avoir rempli la fiche entreprise au moment de la consultation ;
- le contact "réfèrent entreprise" indiqué au moment de la consultation n'est plus le bon et la demande reste lettre morte ;
- l'entreprise confond un "stage" classique avec un parcours de remobilisation, taillé pour des jeunes en situation de décrochage scolaire.

A cette étape, **l'acheteur peut être amené à aider à la médiation entre l'entreprise et le tuteur pédagogique** en usant du pouvoir contractuel qui le lie à l'entreprise.



RÉGION ACADÉMIQUE
ÎLE-DE-FRANCE



★ **MUSÉE DU QUAI BRANLY
JACQUES CHIRAC**



Quelques acheteurs déjà engagés dans la lutte contre le décrochage scolaire !

UN PROJET BÊTA

Le dispositif des clauses sociales de formation sous statut scolaire existe depuis 2013 mais est sous-exploité car peu connu et victime du manque de visibilité de et fluidité entre les acheteurs, les acteurs de l'Education nationale et les entreprises.

C'est pourquoi **un projet d'outillage de ce dispositif est actuellement en incubation au 110bis, le lab d'innovation du Ministère de l'Education nationale** : une plateforme numérique et des contenus dédiés sont en cours de prototypage afin de permettre à ce dispositif au potentiel immense de se déployer à plus grande échelle.

En tant qu'acheteur, **votre expérience du dispositif est essentielle** : si vous souhaitez nous faire part des blocages que vous rencontrez dans la mise en place ou de vos idées d'amélioration, n'hésitez surtout pas à nous contacter à l'adresse suivante :

clausesocialedeformation@education.gouv.fr



Jean-Xavier Lichtlé

Expert en ingénierie d'achat
Mission des achats du Ministère
de l'Education nationale.



Ekram Ben Hamza Bondue

Enseignante, coordinatrice du
dispositif Nouvelle Chance de
Saint Denis (académie de Créteil)



Léa Douhard

Coach projet au 110bis, le lab
d'innovation du Ministère de
l'Education nationale



NOUS CONTACTER

Adresse mail

clausesocialedeformation@education.gouv.fr

En savoir plus

- [lien](#)
- [lien](#)
- [lien](#)

