|  |
| --- |
| C:\Users\FMINBI~1\AppData\Local\Temp\notes248305\2017_MEN_SUP_doublelogo_horizontal.jpg |

**Clause sociale de formation sous statut scolaire**

**Guide pour la MLDS**

*PLAN*

1. *Coordination MLDS*
2. *Tutorat MLDS*
3. *Coordination MLDS*

Sont concernés par cette partie les responsables des Missions de Lutte contre le Décrochage Scolaire (coordonnateur régional, académique, de département), ainsi qu’aux chargés de mission « clause sociale » dans les régions académiques.

Cette partie présente un mode opératoire et des outils pour :

* amorcer des relations avec les acheteurs, en vue de futures propositions de parcours en parcours de clause sociale de formation :
  + informer les acheteurs ;
  + mettre en place des partenariats à l’échelle de la région académique ;
* animer le dispositif de la clause sociale de formation sur les territoires, en lien avec les tuteurs MLDS :
  + connaître précisément l’état des lieux de ce dispositif sur les territoires (parcours disponibles, en cours de préparation, en cours de réalisation, et réalisés) ;
  + dresser un bilan qualitatif des parcours réalisés.

***SOMMAIRE DE CETTE PARTIE***

1. ***La relation MLDS/acheteur : une relation à créer***

***a.1) Pourquoi les marchés publics peuvent apporter une solution concrète aux actions de la MLDS ?***

***a.2) Qui sont les « acheteurs » qui apportent cette solution à la MLDS ?***

***a.3) La première rencontre MLDS/acheteur***

***a.4) Documents supports proposés pour accompagner la démarche : KIT MLDS !***

1. ***L’animation du dispositif***

***b.1) Le partenariat avec les acheteurs et le jeu des responsabilités***

***b.2) L’accompagnement des tuteurs MLDS***

|  |
| --- |
| **En bref…**  Les clauses sociales de formation sont issues d’une idée originale : s’appuyer sur la commande publique pour permettre à des jeunes en situation de décrochage scolaire de réaliser des parcours en entreprise.  Il s’agit de parcours solidaires de formation, réalisés en immersion en entreprise et sécurisés par un double tutorat : un tuteur MLDS et un tuteur entreprise.  Ces parcours peuvent être très variés, allant de la découverte du monde de l’entreprise à la confirmation d’un projet professionnel (en fonction des profils).  Depuis novembre 2019 :   1. une équipe projet national s’est mise en place (contact : [clausesocialedeformation@education.gouv.fr](mailto:clausesocialedeformation@education.gouv.fr)) 2. une plateforme de suivi est actuellement en incubation au Laboratoire d’Innovation du ministère de l’éducation nationale et de la jeunesse, permettant d’accéder à l’ensemble des parcours disponibles. |

1. **La relation MLDS/acheteurs : une relation à créer**

Les acheteurs sont des acteurs essentiels :

* ils insèrent la clause sociale de formation dans leur contrat ;
* ils déclarent les offres de parcours des entreprises dans la plateforme de suivi.

En tant que coordonnateur et référent clause sociale, vous serez amené à être en relation avec eux :

* les acheteurs peuvent vous solliciter directement,
* vous pouvez également prendre contact avec des acheteurs de votre territoire (acheteurs de l’Etat, de collectivités, d’établissements [y compris scolaires], etc. pour générer des clauses sociales.

**a.1) Pourquoi les marchés publics peuvent apporter une solution concrète aux actions de la MLDS ?**

Les clauses sociales de formation sont insérées dans les marchés publics.

Les marchés publics sont des contrats : les documents contractuels (Cahier des Clauses Administratives Particulières, Cahier des Clauses Particulières…) sont constitués d’un ensemble de « clauses » qui définissent les droits et les obligations des parties à ce contrat. Dans le cas des marchés publics, les obligations sont celles de l’administration et de son titulaire de marché.

Ces documents contractuels sont rédigés par l’administration, qui peut décider d’y insérer une clause sociale de formation sous statut scolaire.

|  |
| --- |
| **Les intérêts de la MLDS et des acheteurs convergent…**  Même s’ils sont issus de cultures professionnelles très différentes, il existe néanmoins des intérêts convergents entre la MLDS et les acheteurs :   1. A l’origine centrées sur l'accès au diplôme et à la qualification des jeunes en situation de décrochage, les missions de la MLDS se sont élargies à la prévention du décrochage scolaire et à la sécurisation des parcours de formation, en particulier dans le cadre du droit au retour en formation. 2. Or :   + les publics concernés par les **actions** de la MLDS sont éligibles aux clauses sociales de formation des acheteurs : il s’agit de jeunes entre 15 et 25 ans, ayant un faible niveau de formation ou rencontrant des difficultés particulières d’insertion professionnelle.  + dans le cadre de la commande publique, les acheteurs insèrent des dispositions de développement durable, et notamment à caractère social : les clauses sociales de formation sous statut scolaire sont un levier de mise en œuvre de cette action de mise en œuvre des politiques publiques.  *A savoir : le* ***Plan National d’Actions pour des Achats Publics Durables (PNAAPD)*** *fixe comme objectif qu’à partir de 2020, au moins 25 % des marchés publics passés au cours de l’année comprennent une disposition à caractère social. Cet objectif est commun à l’ensemble des acheteurs publics, quelle que soit la fonction publique concernée (Etat, Collectivité territoriale, fonction publique hospitalière).* |

|  |
| --- |
| **Différentes clauses sociales existent !**  *A savoir :*   * La clause sociale de formation sous statut scolaire est spécifique : il s’agit d’un dispositif mis en place par l’Education nationale, dans le cadre de la lutte contre le décrochage scolaire. * Si l’acheteur décide d’insérer dans son contrat cette clause, il réalise un achat socialement responsable : afin de faciliter la mise en œuvre du parcours du jeune, il doit entrer dans le cadre du dispositif fixé par la MLDS. * Différentes clauses sociales existent (comme la clause sociale « d’insertion », la clause « d’égalité femme/homme », la clause sociale handicap, etc.). La clause sociale de formation n’entre pas en concurrence avec les autres catégories de clauses sociales : elle est complémentaire d’autres dispositifs, mis en œuvre par d’autres secteurs (comme le STPA ou le SIAE). |

**b.2) Qui sont les « acheteurs » qui apportent cette solution à la MLDS ?**

La fonction achat s’est considérablement développée dans les fonctions publiques depuis plusieurs années.

Désormais, il existe des acheteurs publics dans toutes les structures publiques : potentiellement, toutes les structures peuvent entrer dans la démarche.

*Exemple : dans les préfectures de région, dans les rectorats, dans les établissements scolaires, les collectivités territoriales, les établissements publics (comme les Universités et les Instituts de recherche), les hôpitaux…*

|  |
| --- |
| Quels sont les interlocuteurs de la MLDS ?  Majoritairement : des acheteurs publics :  Les référents achats ne sont pas toujours appelés « acheteurs » dans les structures publiques : il peut s’agir également de « gestionnaires des marchés », de « juristes marchés publics », de « contrôleurs de gestion achats », « d’experts en ingénierie d’achat », de « référents achats responsables »… On parlera aussi parfois de « pouvoir adjudicateur » ou de « représentant du pouvoir adjudicateur » pour désigner la collectivité, et non la personne physique.  **Même si la dénomination peut changer, il faut toujours rechercher la personne physique qui passe le marché et/ou le suit en exécution.**  Le dispositif n’est pas fermé :   * Aux acheteurs issus du secteur privé :   Si les clauses sociales prennent appui sur les obligations découlant du droit de la commande publique, elles peuvent également concerner les achats privés.  **Elles prennent alors appui sur la politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), qui désigne la prise en compte par les entreprises des enjeux environnementaux, sociaux et éthiques dans leurs activités.**   * Aux entreprises souhaitant proposer spontanément des Parcours solidaires de formation :   Des entreprises peuvent également intégrer directement le dispositif de la clause sociale de formation sous statut scolaire, indépendamment de toute procédure de marché public.  **Elles remplissent alors directement la fiche entreprise et la proposent à l’adresse** [**clausesocialedeformation@education.gouv.fr**](mailto:clausesocialedeformation@education.gouv.fr)   * ***Le parcours est alors géré comme une clause sociale de formation.*** |

**a.3) La première rencontre MLDS/acheteur**

Il est conseillé de réaliser au moins une première rencontre MLDS/acheteur, avant d’amorcer l’insertion concrète de clauses sociales de formation dans les marchés publics.

Lors de cette première rencontre avec l’acheteur, l’objectif est de créer une relation de travail durable entre deux types d’acteurs très différents.

**a.4) Documents supports proposés pour accompagner la démarche : KIT MLDS !**

* Guide pour mener le premier entretien
* Proposition de document pouvant être projeté (PPT) : « Achats public responsables : première approche »
* Support de formation à l’attention des MLDS
* Kit « Conventions de stage » pour les tuteurs MLDS

1. **L’animation du dispositif**

**b.1) Le partenariat avec les acheteurs et le jeu des responsabilités**

Une convention standard de partenariat existe : elle est à compléter conjointement entre la MLDS et l’acheteur.

Cette convention de partenariat comprend notamment :

* les attentes réciproques de la MLDS et de l’acheteur,
* la formalisation de la mise en œuvre des clauses sociales (nombre prévisionnel, segments d'achat porteurs, participation de l’acheteur au processus, bilan qualitatif des parcours...), conformément à la politique académique.

En fonction de la nature du marché, la clause sociale de formation peut offrir un parcours avec une forte plus value pour un jeune en situation de décrochage scolaire.

Deux types de partenariats existent, en fonction du périmètre d’achat : à vocation nationale ou régionale.

|  |
| --- |
| **Point de vigilance sur le jeu des responsabilités de la MLDS avec les acheteurs :**  Le dispositif CSF prend appui sur les réseaux d’acheteurs : ainsi, des partenariats entre la MLDS et les acheteurs sont possibles, à la fois :   * **à vocation nationale** : le ministère de l’éducation nationale et de la jeunesse avec un acheteur, le plus souvent représentant un réseau d’acheteurs présent sur l’ensemble du territoire (ex : un ministère) ; * **à vocation régionale** : chaque région académique avec des acheteurs à dimension régionale ou infra régionale (ex : une collectivité territoriale).   A savoir : chaque partenariat – à vocation nationale ou régionale – engage la MLDS dans son ensemble : en effet, par hypothèse un acheteur ne peut savoir à l’avance où l’offre de parcours sera proposée par l’entreprise titulaire de son marché (il ne connaît pas le titulaire en amont).  Ainsi, il ne maîtrise pas le lieu d’exécution. C’est pourquoi, il est nécessaire de mettre en place un dispositif national (avec un format identique sur l’ensemble du territoire), avec un pilotage national et régional (permettant une application en fonction des politiques académiques).  A ce titre, certaines académies ont d’ores et déjà fait le choix de nommer un chargé de mission CSF spécifique.  Le jeu des responsabilités s’entend donc d’un double niveau :   * premier niveau : mise en place de partenariats avec les acheteurs (ce niveau peut être national ou régional) ; * second niveau : réalisation des parcours solidaires de formation là où les offres sont proposées par les acheteurs.   Plusieurs cas de figure peuvent donc se présenter :   * S’agissant des partenariats nationaux : gestion du partenariat au niveau national, réalisation des parcours sur l’ensemble du territoire (potentiellement toutes les MLDS sont concernées) ; * S’agissant des partenariats régionaux :   + Gestion du partenariat par la MLDS à l’origine de ce partenariat / Réalisation des parcours sur l’ensemble du territoire (la plupart du temps, ce sera la région où le partenariat a été conclu, mais entre 5 et 20% de parcours sont en moyenne à réaliser au-delà de ce périmètre).  **Il est donc essentiel qu’une responsabilité se mette en place tant au niveau de l’animation d’un partenariat que de la mise en place concrète des parcours.**  **Pour certains parcours, une responsabilité partagée inter-régionale doit se mettre en place, car le parcours proposé se réalise en dehors de la région où le partenariat a été conclu.** |

**b.2) Les messages transmis aux tuteurs MLDS**

1. **Consulter la plateforme de suivi des clauses sociales de formation :**

Les offres de parcours y sont toutes recensées, permettant d’accéder aux offres des entreprises : il s’agit des informations de premier niveau (nom de l’entreprise, lieu du parcours, missions principales, autres modalités).

1. **Quand une offre intéresse un tuteur MLDS : il envoie un courriel à l’adresse générique de l’équipe projet de la clause sociale de formation :** [**clausesocialedeformation@education.gouv.fr**](mailto:clausesocialedeformation@education.gouv.fr)**, l’offre lui est réservée et il reçoit l’offre complète.**

L’équipe projet nationale envoie les informations complètes concernant le parcours, notamment : la fiche entreprise et les coordonnées du tuteur entreprise et de l’acheteur.

Ces renseignements ne doivent pas être diffusés.

|  |
| --- |
| *A savoir :*   * *les missions comprises dans la fiche entreprise sont évolutives et peuvent être éventuellement adaptées et modifiées en fonction du profil du jeune proposé.* * *pour les tuteurs MLDS, il ne s'agit pas de s'arrêter au critère de territorialité : une offre présente dans un autre département (voire dans certains cas une autre académie/région académique) pourrait intéresser un jeune, du fait de la proximité entre l'entreprise et son domicile, ou de facilités d’accès en transport...* |

1. **Le tuteur MLDS prend contact avec l’entreprise et il prépare le jeune :**

Le tuteur MLDS prend contact avec le tuteur entreprise pour un premier échange.

Il prépare également le jeune (entretien de situation, fixation des objectifs pédagogiques, préparation de la réunion de présentation en entreprise, CV et lettre de motivation…).

A l’issue de ce travail, le CV et la lettre de motivation sont envoyés à l’équipe projet et la date de réunion de présentation du jeune est fixée (l’acheteur est systématiquement informé).

1. **Lors de la réunion de présentation du jeune :**

La fiche entreprise peut être enrichie, les modalités pratiques sont fixées (convention de stage, déplacements éventuels, condition d’accueil gratification, dates d’entrée et de fin de période en entreprise…).

*Document : « Kit convention de stage »*

1. **Lors du parcours en clause sociale de formation :**

Le tuteur MLDS suit le jeune pendant toute la durée du parcours en entreprise : il est disponible pour répondre au tuteur entreprise pour toutes questions complémentaires, afin de sécuriser au maximum le parcours du jeune.

1. **En fin de parcours en clause sociale de formation :**

Un bilan croisé est réalisé par les deux tuteurs – MLDS et entreprise – avec le jeune (bilan transmis à l’acheteur).

Les tuteurs MLDS et entreprise explorent toutes les suites envisageables, pour continuer le parcours scolaire et professionnel du jeune (retour en formation initiale, contrat d’apprentissage, maintien de contacts pour établir un réseau professionnel…).

1. *Tutorat MLDS*

**Document de présentation pour tous les tuteurs MLDS : Parcours solidaire de formation : scolaire et professionnel.**