

Annexe 2 au règlement de la consultation : proposition de « fiche entreprise » pour un jeune en situation de décrochage scolaire

La présente « Fiche entreprise » est une fiche de contact, dont la finalité est de permettre la réalisation d'un parcours en entreprise au bénéfice d'un jeune en situation de décrochage scolaire.

Elle est remplie par le candidat et, en cas d'attribution du marché, sera transmise par l'acheteur à la Mission de Lutte contre le Décrochage Scolaire (MLDS). Elle fera alors l'objet d'un échange entre le titulaire et la MLDS, en vue de la réalisation concrète du parcours.

Informations sur la durée du parcours et le lieu du stage :

Nombre d'heures prévues au contrat : 300 h

Nom de l'entreprise :

Lieu du stage (adresse postale) :

Encadrement du parcours au sein de l'entreprise :

Nom du responsable des ressources humaines :

Fonction :

Coordonnées tél./courriel :/.....

Nom du référent en entreprise (s'il est différent du RRH) :

Fonction :

Coordonnées tél./courriel :/.....

Conditions d'accueil ? (<i>livret d'accueil, poste de travail, tickets restaurants, transports...</i>)	
Tenue fournie ? (<i>si les activités le nécessitent</i>)	
Tâches/activités* pressenties pour le jeune bénéficiaire de la clause sociale ?	
Tâches/activités* pressenties nécessitant des déplacements ?	

Quelques précisions concernant le projet du ministère de l'Éducation nationale :

L'acheteur assure le lien entre la Mission de Lutte contre le Décrochage Scolaire (MLDS) et le titulaire du marché.

Le jeune bénéficiaire de la clause est identifié par la MLDS, qui vérifie sa motivation et son souhait de réaliser un parcours en entreprise. La MLDS, via l'acheteur, propose au titulaire un profil, avec transmission d'une lettre de motivation et d'un Curriculum Vitae.

Le titulaire du marché peut refuser le profil proposé, à condition de motiver sa décision. Un autre profil lui est alors proposé par la MLDS.

Les tâches proposées au jeune bénéficiaire de la clause peuvent être d'ordre administratif ou technique.

Néanmoins, le titulaire prévoit a minima une présentation du secteur d'activité en lien avec l'objet du marché. Si le titulaire ne parvient pas à proposer dans son offre une tâche en lien avec l'objet du marché, cet aspect est nécessairement abordé lors de la réunion de lancement du marché ou lors de la réunion de présentation du jeune à l'entreprise.

Le référent « Entreprise » n'est pas nécessairement responsable des ressources humaines (RRH).

Néanmoins, les candidats doivent préciser dans leur offre le nom du RRH, ainsi que le nom du référent « entreprise » s'il est différent.

Conformément à la réglementation en vigueur, tout parcours de plus de deux mois, effectué dans la même entreprise, ouvre droit à une gratification qui ne peut pas être inférieure à 15 % du plafond horaire de la sécurité sociale (à titre indicatif, cette gratification est comprise en général entre 500 et 600 euros pour un temps complet – simulation sur : <http://www.service-public.fr/simulateur/calcul/gratification-stagiaire>).

À l'issue du parcours du jeune, le titulaire est invité à explorer toutes les solutions d'avenir pérennes pour le jeune, en fonction de son projet professionnel – désormais établi – et de ses souhaits.

La MLDS informe le titulaire de la réussite du parcours et de la solution retenue par l'Éducation nationale en faveur du jeune.