

Déploiement de la CSF

SERVICE ACHAT

Le service achat informe la MLDS de l'attribution d'un marché comportant une CSF.

Réception de la candidature transmise à l'entreprise et du retour de l'entreprise

Réception de la convention tripartite signée et de la fiche entreprise → document ayant une valeur juridique justifiant de la mise en place du parcours de CSF

Réception du bilan tri partite → document ayant une valeur juridique justifiant de la réalisation du parcours de CSF

MLDS

Le référent CSF MLDS prend contact avec l'entreprise attributaire pour présentation de la CSF et identification des activités pressenties.

Le référent CSF sollicite les personnels MLDS en établissement de la zone géographique concernée pour identification d'un jeune correspondant au profil de la CSF.

Le tuteur MLDS ou référent CSF réalise un travail préparatoire avec le jeune identifié : construction du projet, élaboration du CV, de la lettre de motivation, préparation à la réunion (trajet, découverte en amont de l'entreprise...).

Le référent CSF propose le profil du jeune à l'entreprise

Réunion de présentation du jeune à l'entreprise avec le tuteur et référent CSF MLDS, précision des missions et attendus du parcours

Une convention de stage tripartite (entreprise, établissement scolaire d'origine et jeune) est obligatoirement signée

Le tuteur MLDS ou référent CSF garde un contact régulier avec le tuteur entreprise et le jeune afin de réaliser le suivi durant le parcours CSF (visite en entreprise, mail, contacts téléphoniques)

Le bilan croisé entreprise/jeune/ MLDS (tuteur et référent CSF) clôture le parcours et évalue les compétences acquises. Il est envoyé à tous les acteurs. Ce bilan est remis à l'acheteur, ce qui lui permet de s'assurer que la clause sociale a bien été réalisée : ce document a une valeur juridique.

Dans le cadre du bilan, le tuteur MLDS ou référent MLDS fait le point avec le jeune et explore toutes les possibilités de retour en formation ou d'accès à l'emploi (en y intégrant les possibilités auprès de l'entreprise d'accueil). Il transmet le bilan finalisé au jeune

Le référent CSF transmet le bilan tripartite aux acteurs

ENTREPRISE TITULAIRE

Réponse aux questions de l'entreprise, précisions sur la CSF, le public cible, définition des activités selon l'activité du marché.

Finalisation de la 1^{ère} mouture de la fiche entreprise

Retour sur la candidature

Le tuteur entreprise garde un contact régulier avec le tuteur MLDS ou référent CSF durant le parcours CSF

Le jeune tient un journal de bord de son parcours de clause sociale

Réception du bilan tripartite