

DGEFP

Evaluation d'impact de l'axe 1 du POn FSE « Emploi inclusion » sur la période 2014/2020

Annexe au rapport final :

Recueil de 11 parcours de jeunes en situation de décrochage, participants à des actions co-financées par le FSE

Recueil de 8 études de cas d'opérations d'accompagnement de demandeurs d'emploi ou de créateurs d'entreprise co-financées par le FSE



***Eclairer la décision,
Améliorer l'action***

31 août 2020

TABLE DES MATIERES

I.	RECUEIL DE 11 PARCOURS DE JEUNES EN SITUATION DE DECROCHAGE.....	5
I. 1.	Rappel de l’enveloppe de la PI 10.1, des crédits programmés et des objectifs de travail	5
I. 2.	Participants à l’action « Déclic réussite » - Apprentis d’Auteuil – Nogent sur Oise	6
I. 3.	Participants à l’action « Aide à la réduction et la prévention du décrochage » - Université Bourgogne Franche-Comté.....	11
I. 4.	Participants a l’action « Plan de prévention et de persévérance scolaire » - GIP académique - Joigny	19
I. 5.	Participants à l’action « Job dans la ville », association « Sport Dans la ville » Lyon ...	25
II.	RECUEIL DE 8 ETUDES DE CAS D’OPERATIONS D’ACCOMPAGNEMENT DE DEMANDEURS D’EMPLOI OU DE CREATEURS D’ENTREPRISE	36
II. 1.	Opération « Ariane le chemin de l’emploi »-CIDFF Ain.....	36
II. 1.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	<i>37</i>
II. 1.2.	<i>Descriptif de l’opération.....</i>	<i>37</i>
II. 1.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils.....</i>	<i>39</i>
II. 1.4.	<i>Point de vue de participantes</i>	<i>39</i>
II. 1.5.	<i>La plus-value du FSE pour l’opération et le porteur</i>	<i>40</i>
II. 2.	Opération « PAIP Insertion Handicap », GIP FCIP Toulouse	41
II. 2.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	<i>41</i>
II. 2.2.	<i>Descriptif de l’action.....</i>	<i>41</i>
II. 2.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils.....</i>	<i>43</i>
II. 2.4.	<i>Point de vue des participants</i>	<i>43</i>
II. 2.5.	<i>La plus-value du FSE pour l’opération et le porteur</i>	<i>45</i>
II. 3.	Opération « Cap vers demain », Mission locale de Lyon	46
II. 3.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	<i>47</i>
II. 3.2.	<i>Descriptif de l’opération.....</i>	<i>47</i>
II. 3.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils.....</i>	<i>48</i>
II. 3.4.	<i>Point de vue de participants.....</i>	<i>49</i>

II. 3.5.	<i>La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur</i>	50
II. 4.	Opération « Club ambition, quartiers prioritaires de la ville de Limoges », Pôle emploi	51
II. 4.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	52
II. 4.2.	<i>Descriptif de l'opération</i>	52
II. 4.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils</i>	54
II. 4.4.	<i>La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur</i>	55
II. 5.	Opération « Parcours Clés Séniors »	56
II. 5.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	56
II. 5.2.	<i>Descriptif de l'opération</i>	57
II. 5.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils</i>	59
II. 5.4.	<i>Point de vue de participants</i>	60
II. 5.5.	<i>La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur</i>	61
II. 6.	Opération « Bougez vers la mobilité – Ile de France », Association Wimoov	62
II. 6.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	62
II. 6.2.	<i>Descriptif de l'action</i>	62
II. 6.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils</i>	64
II. 6.4.	<i>Point de vue des participants</i>	65
II. 6.5.	<i>La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur</i>	66
II. 7.	Opération « Faire émerger, appuyer et renforcer la posture entrepreneuriale des femmes », SCOP Egalité, Toulouse	67
II. 7.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	67
II. 7.2.	<i>Descriptif de l'opération</i>	68
II. 7.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils</i>	70
II. 7.4.	<i>Point de vue de participantes</i>	70
II. 7.5.	<i>La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur</i>	71
II. 8.	Opération « Entreprendre en banlieue », association Positive Planet- PACA	72
II. 8.1.	<i>Historique du co-financement FSE</i>	72
II. 8.2.	<i>Descriptif de l'opération</i>	73

II. 8.3.	<i>Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils.....</i>	75
II. 8.4.	<i>Point de vue de participants.....</i>	75
II. 8.5.	<i>La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur</i>	76

I. RECUEIL DE 11 PARCOURS DE JEUNES EN SITUATION DE DECROCHAGE

I. 1. Rappel de l'enveloppe de la PI 10.1, des crédits programmés et des objectifs de travail

Données de programmation et de mise en œuvre : chiffres-clés

Coût total programmé : 117,3 M€, soit 19 % de l'axe 1

Total des dépenses réalisées : 47,4 M€

Total des dépenses certifiées : 46,7 M€

168 opérations programmées

- Coût moyen par opération : 698 452 €
- Coût moyen par participant : 1 544 €

Afin d'illustrer la multiplicité des effets de la participation des jeunes à des programmes de prévention du décrochage scolaire ou de rattrapage, plusieurs entretiens de parcours ont été effectués auprès :

- De 10 jeunes hommes, âgés de 14 à 24 ans ;
- De 3 jeunes femmes, âgées de 18 à 25 ans ;

Malgré le contexte de crise sanitaire et de formation à distance pour les établissements publics ou de suspension des activités pour les associations, 7 structures sur 10 contactées ont répondu à nos sollicitations, 4 de façon positive :

- L'association « Sport dans la Ville »
- Le collège Marcel Callo de la Fondation des Apprentis d'Auteuil
- L'Université de Franche-Comté
- La Mission de Lutte contre le Décrochage Scolaire (MLDS) mise en œuvre par le groupement d'intérêt public de Bourgogne Franche-Comté.

Ces structures permettent de couvrir la majorité des structures intervenant dans le champ de la prévention du décrochage au titre de la priorité d'investissement 10.1. La répartition des entretiens entre filles et garçons correspond à la répartition par sexe constatée à l'échelle nationale (36% de filles contre 64% de garçons).

Sur les 13 entretiens, 11 sont exploitables et ont fait l'objet de « fiches parcours » individuelles, retraçant le parcours des jeunes avant l'entrée dans l'action, les apports et limites des dispositifs suivis et la suite de leur parcours scolaire et/ou professionnel et leur regard sur l'avenir.

I. 2. Participants à l'action « Déclic réussite » - Apprentis d'Auteuil – Nogent sur Oise

L'opération « Déclic Réussite »

Nom du projet : Déclic Réussite

Porteur du projet : Collège Marcel Callo - Fondation Apprentis d'Auteuil

Montant financé par le FSE sur l'année 2020 : 49 907,50 €, soit un taux d'intervention de 60 %

Objectifs :

- Prévenir une situation de rupture de l'élève dans son parcours scolaire en mettant en place une pédagogie et un accompagnement « sur mesure » adaptés, individualisés
- Remobiliser le jeune dans sa scolarité et faire évoluer son rapport au collège par une pédagogie qui valorise chez lui des capacités de réussite
- Par la complémentarité avec les intervenants, diagnostiquer de façon concertée d'éventuelles problématiques spécifiques rencontrées par l'élève : retards dans les apprentissages (dys- ; retard de lecture...); mal-être psychique ; alimentation ; sommeil ; difficulté familiale... afin d'orienter si besoin vers un professionnel extérieur spécialisé.
- Sensibiliser les élèves à une large palette de métiers et d'activités professionnelle par des sorties à caractère culturel ou scientifique, des visites d'entreprise ou de centres de formation.

L'atteinte de ces objectifs permet de prévenir et réduire le risque de décrochage scolaire chez des jeunes déjà en difficulté par la mise en place d'un suivi individualisé en adéquation avec leurs réels besoins. Le travail en complémentarité des différents intervenants (éducateurs, enseignants, ...) permet d'adapter l'apprentissage aux publics accueillis déjà en situation d'échec scolaire. Cette pédagogie personnalisée permet au jeune de se remotiver dans sa scolarité et redonner du sens à son apprentissage.

Actions : L'opération 2019/2020 est articulée en deux actions :

- **Action 1 : la classe Monet, « un dispositif relais pour une remobilisation efficace »** permet aux jeunes démobilisés dans les apprentissages de bénéficier d'une pédagogie personnalisée pendant une période définie par la création d'un poste d'éducateur spécialisé dans la prévention du décrochage scolaire. Le but est que le jeune élabore et fixe des objectifs qu'il va appliquer à court et/ou à long terme. Cet accueil est décidé sur une durée déterminée par le binôme professeur principal et éducateur référent et pourra varier en fonction des besoins identifiés.
- **Action 2 : Le Collège Ouvert,** permet d'ouvrir le collège pendant les vacances scolaires (2 à 3 sessions de 4 jours par an) afin de proposer aux élèves, en particulier ceux rencontrant des difficultés scolaires, de rattraper les savoirs de base à partir d'enseignements ludiques et originaux et de se réconcilier avec le collège. Il s'agit de faire évoluer le rapport du jeune au collège grâce à la découverte d'activités nouvelles (sportives, artistiques, culturelles...) par lesquels l'élève pourra développer sa citoyenneté et améliorer sa confiance en lui et grâce à un rapport privilégié avec l'équipe pédagogique et éducative.

Monsieur A, 14 ans, est en classe de 4^{ème}. A chaque vacance scolaire, il bénéficie de l'action « Collège ouvert », proposée par le collège Marcel Callo des Apprentis d'Auteuil. Sur une semaine, trois matinées sont destinées à du soutien scolaire et trois après-midi à des activités ludiques. Le dernier jour une sortie est organisée dans un lieu culturel de la région. Monsieur A a été inscrit par ses parents depuis la 6^{ème}. Il aime beaucoup s'y rendre car il peut continuer à être aidé pour ses devoirs pendant les vacances, mais ce sont les activités proposées qui le motivent le plus. Il préfère être au collège plutôt que de rester chez lui sans activité pendant les vacances.

Un choix personnel encouragé par les parents d'intégrer l'action proposée

Avant chaque période de vacances scolaires, Monsieur A est informé par un document délivré en classe que le collège restera ouvert et organisera des journées de soutien et des activités ludiques. A l'école primaire, Monsieur A a déjà bénéficié d'actions de soutien scolaire pendant les vacances. Etant dyslexique et ayant quelques difficultés en français, Monsieur A sait qu'il doit redoubler d'efforts pour avoir un bon niveau scolaire :

“ Mes parents m'ont inscrit, ils préfèrent que j'y aille et ça me dérange pas. J'ai déjà fait ça en primaire. ”

Des activités ludiques plaisantes et sources de motivation

Monsieur A est surtout motivé par les activités qui sont proposées chaque après-midi et qui changent chaque jour. Il pratique des activités sportives, s'amuse autour de jeux de société, apprend à faire de la photographie. Il apprécie particulièrement l'activité d'arts plastiques. Ces activités sont menées par les professeurs du collège, mais aussi l'équipe de la vie scolaire ou encore des intervenants extérieurs. Il n'a pas de « référent spécifique » ou d'adulte à qui s'adresser en priorité. Monsieur A apprécie que les activités soient différentes et qu'il puisse changer de groupe chaque jour. Cela lui permet de connaître plus de monde au collège. Les sorties du vendredi sont organisées par groupe de niveau (les 6^{ème} et 5^{ème} ensemble et les 4^{ème} et 3^{ème} ensemble), ce qu'il apprécie fortement car les groupes sont plus petits et l'organisation optimale.

“ J'aime bien les activités, ça nous donne envie. On ne fait pas que travailler. On apprend des choses, on s'amuse. Le dernier jour on fait une sortie. Avant on allait tous ensemble avec les 6^{ème}, 5^{ème} et 4^{ème} mais depuis 1 an on est divisé en 2 et c'est mieux organisé. ”

En dehors de ces activités, Monsieur A pense que le soutien de matin l'aide surtout en français mais peu en mathématiques. Toutefois, il juge que « tout est bon à prendre » à chaque matinée, et ce, qu'importe les cours dispensés.

Monsieur A ne sait pas si tous les collégiens peuvent intégrer l'action ou si cela est destiné à quelques-uns. En effet, en dépit des cours de français que Monsieur A n'apprécie pas, il ne s'estime pas pour autant particulièrement en difficulté. En effet, il souhaite intégrer une seconde générale et obtenir un

Une prévention anticipée du décrochage pour un jeune sans
difficulté notable avec un projet scolaire

baccalauréat scientifique. Il n'a pas encore d'idée précise de métier mais il verra au moment voulu. L'impact de la crise économique induite par la crise sanitaire l'inquiète sur la potentielle suspension des cours, mais il reste dans une attitude positive :

“*Tant que je travaille, ça va aller. J'ai des bonnes notes, et des facilités en maths.*”

Monsieur B, 14 ans, a intégré la classe Monet en fin de 5^{ème}, lorsque toutes les autres solutions à ses problèmes de comportement ont été épuisées par l'équipe pédagogique. Il accepte, sous peine d'être expulsé du collège. Aujourd'hui, Monsieur B apprécie cette classe où les professeurs sont « stricts » et lui donnent un cadre de travail, tout en étant à l'écoute et disponibles pour lui. Pour la poursuite de son parcours, Monsieur B souhaite travailler dans le bâtiment par l'obtention d'un baccalauréat professionnel.

L'école et Monsieur B : « ça n'a jamais collé »

Monsieur B ne s'est jamais senti à sa place à l'école. Les cours dispensés ne l'intéressaient pas, et il ne voyait pas d'intérêt aux enseignements. Sa famille est peu présente dans son parcours scolaire et il ne se sent pas soutenu. Son comportement turbulent l'a souvent confronté aux équipes enseignantes et pédagogiques :

“L'école et moi, ça n'a jamais collé. Et rigoler en classe, ça passe pas...”

Une entrée dans l'action de lutte contre le décrochage sous
peine d'exclusion

En fin de 5^{ème}, l'équipe pédagogique propose à Monsieur B de choisir entre l'exclusion ou l'entrée dans la classe Monet. Monsieur B est réticent à l'idée de suivre son cursus dans cette classe mais sa professeure principale fait le choix de l'intégrer en lui promettant que de bons résultats lui permettraient de retourner dans une classe « normale » :

“Soit c'était la classe Monet, soit je me faisais virer. On me répétait beaucoup qu'on allait me virer : « on va te virer si tu continues, on va te virer ». Je voulais pas y aller parce que la prof était nulle, et comme on la voit tous les jours, je le sentais pas. Aussi, j'ai jamais été dans une classe comme ça avant.”

Un accompagnement personnalisé et soutenu qui porte ses fruits

Avec une dizaine d'autres élèves de différents niveaux, Monsieur B reçoit un enseignement particulier dans toutes les matières scolaires, excepté le français, les mathématiques et les SVT où il rejoint une classe du collège. Pour lui, sa classe c'est « la même que pour les autres au collège mais en mieux expliqué ». L'accompagnement soutenu dont bénéficie Monsieur B l'aide à se concentrer et à rester motivé. Sa professeure principale est présente en permanence, même lorsque d'autres intervenants animent les leçons. Elle aide ses élèves à faire leurs devoirs et répond à toutes leurs questions. Monsieur B apprécie particulièrement le côté « strict » de sa professeure, qui l'aide à se mettre au travail :

“Ce que j'aime bien c'est qu'elle est stricte, avec elle c'est « donnant-donnant » : si on travaille bien elle est sympa, si on travaille pas elle est stricte. Ça motive à travailler. J'ai appris qu'il y a un temps pour rigoler, et un temps pour travailler et à l'école on rigole pas. (...) J'ai appris à être poli et à arrêter mes bêtises parce que j'en faisais beaucoup avant.”

Toutefois, Monsieur B est critique envers les apports des intervenants extérieurs dans la classe Monet, jugés enfantins et peu utiles (gestion des émotions et du stress, relaxation, etc.) :

“ Ils nous prennent trop pour des bébés, on doit dire les émotions, les classer et ensuite on fait la sieste. On aurait pu se faire hypnotiser par la dame, ça ça aurait été cool, mais elle a pas voulu le faire sur nous, mais elle sait faire ! ”

Un avenir scolaire et professionnel motivant

Cette année, Monsieur B a trouvé le métier qu’il souhaite exercer en cherchant et réfléchissant de son côté. Il connaît des personnes dans son entourage proche qui exercent ce métier. Il doit passer un CAP et un baccalauréat professionnel. Il a très envie de commencer sa formation et reste serein sur son avenir : il sait qu’il pourra y arriver s’il continue à travailler comme il l’a fait jusqu’à présent.

I. 3. Participants à l'action « Aide à la réduction et la prévention du décrochage » - Université Bourgogne Franche-Comté

L'opération « Aide à la réussite pour la réduction et la prévention du décrochage scolaire »

Nom du projet : Aide à la réussite pour la réduction et la prévention du décrochage scolaire

Porteur du projet : Université de Franche-Comté

Montant financé par le FSE sur l'année 2020 : 66 363,60 €, soit un taux d'intervention de 60 %

Contexte : En 2013, suite à une étude qualitative sur le décrochage dans l'enseignement supérieur, la découverte du monde de l'entreprise a été identifiée comme piste d'action pour servir de levier d'anticipation du projet professionnel. En 2016, le dispositif d'aide à la réussite est né. Il s'appuie sur la redynamisation de la confiance en soi, l'accompagnement à la définition du projet professionnel et la découverte de l'entreprise.

Objectifs :

- Développer la motivation, la reprise de confiance et la mobilisation des étudiants ;
- Définir un projet d'orientation et/ou un projet professionnel qui corresponde aux étudiants ;
- Confronter le projet de l'étudiant à la réalité du monde professionnel.

L'atteinte de ces objectifs permet de diminuer l'abandon des étudiants inscrits dans leur filière. En 2015-2016, à l'Université de Franche-Comté, les taux de réussite les plus faibles en licence 1 s'observent dans le domaine du sport (34,5%), en AES (22,4%) et droit (35,2%), filières dans lesquelles des dispositifs d'aide à la réussite ont été développés dès la mise en place du plan réussite licence.

Actions : L'opération 2019/2020 est articulée en trois actions :

- **Action 1 : « 2 jours pour découvrir ses atouts »** dont les objectifs et enjeux sont de développer la motivation, la reprise de confiance et la mobilisation des étudiants.
- **Action 2 : « 2 jours pour réactualiser son projet »** dont les objectifs et enjeux sont d'accompagner les étudiants qui souhaitent repenser leur projet personnel et professionnel, confirmer ou revoir leur orientation.
- **Action 3 : « 3-4 mois pour découvrir l'entreprise »** dont les objectifs et enjeux sont de découvrir le monde socio-économique au cours d'un stage de trois ou quatre mois en entreprise, avec l'espoir de corréler le stage à une formation en alternance via un BTS ou un DUT.

Madame C, 19 ans, est étudiante en STAPS. Au lycée, elle suit une filière sport et c'est naturellement qu'elle désire poursuivre dans ce domaine à l'université. Pour autant, les enseignements scientifiques dispensés dans le cursus sont exigeants et Madame C réalise qu'elle n'a pas le niveau requis. Malgré son désir de réussir et sa persévérance, elle redouble sa licence 1. Rapidement, elle décide d'intégrer l'action d'aide à la réussite sur l'avis du conseiller d'orientation de l'université pour se réorienter. L'action lui fait réaliser que son projet professionnel était déjà présent depuis la fin du collège mais que ses différentes orientations scolaires n'ont pas été les plus pertinentes.

Une orientation scolaire en fin de collège inadaptée au projet professionnel et motivations

Madame C se présente comme une personne très curieuse, intéressée par beaucoup de domaines. En 3^{ème}, elle a déjà plusieurs pistes de métiers qui pourraient lui plaire, notamment dans le service-restauration, dans l'artisanat pour travailler le bois ou en tant que fleuriste dans une pépinière. Elle se dit finalement que la filière de l'artisanat est un « *métier d'homme* » (sur l'exemple de ses deux oncles pratiquant ces métiers) et abandonne cette piste. Avec de bons résultats scolaires, ses professeurs la découragent d'intégrer une filière professionnelle et lui conseillent de poursuivre en seconde générale. Avec le recul, Madame C estime que ce choix n'a pas été le bon pour elle :

“ Au collège j'avais plutôt de bons résultats, j'avais 15-16 de moyenne et j'aimais bien. Mais ça aurait été mieux de partir dans une filière professionnelle parce que maintenant je sais que je veux travailler dans la technique, le manuel. Je ne le savais pas et, à l'époque, j'ai fait confiance. ”

Un choix d'orientation en université entraînant l'échec scolaire en licence 1

En seconde, Madame C apprend qu'une filière sport est proposée et elle souhaite l'intégrer. Curieuse et volontaire, elle n'est pas effrayée par l'investissement requis par les 5h hebdomadaires de cours supplémentaires. Elle choisit aussi plusieurs options en parallèle, notamment une LV3 et l'art plastique. Bien qu'intéressée par ses options, Madame C réalise qu'elle « *n'aime pas trop travailler, réviser* » pour les enseignements plus « classiques » de la filière économique et sociale. Elle termine le lycée avec des notes légèrement supérieures à la moyenne, ce qu'elle ne juge « pas fameux ». Continuant d'apprécier le sport, Madame C intègre la filière STAPS à Besançon. Ce choix est motivé par l'exemple de son coach de lycée, intervenant auprès des personnes en situation de handicap et des personnes âgées :

“ Je suis allée voir avec lui une journée pour les personnes âgées. Je me suis dit « ah tien son métier a l'air sympa ». Ça donnait envie de faire pareil. ”

Afin de commencer l'université dans les bonnes conditions, Madame C s'installe dans un appartement près de l'université. Elle apprécie ses cours, particulièrement les enseignements théoriques liés à l'histoire et la sociologie du sport. En revanche, elle réalise rapidement que des difficultés émergent dans les matières scientifiques (anatomie et physiologie). Elle se dit très peu intéressée par ces notions et, malgré un investissement personnel très fort, elle doit redoubler sa première année.

Une entrée dans l'action de réussite scolaire motivée par un désir
de réorientation

Tout l'été avant le retour à l'université, Madame C appréhende l'année à venir car elle sait que ses résultats ne seront pas au niveau malgré tout l'effort fourni. Rapidement, elle va voir le conseiller d'orientation de l'université. Après avoir échangé avec lui sur ses passions, elle réalise que ses premières pistes de métiers envisagés et évoqués en classe de 3^{ème} sont toujours d'actualité. Elle veut travailler dans un domaine manuel et artistique, dans le bois ou dans les fleurs. Celui-ci lui conseille donc le dispositif d'aide à la réussite pour préciser son projet. N'ayant jamais entendu parler de cette action, Madame C'est très satisfaite de découvrir qu'elle peut être aidée, et ce, sans perdre son statut d'étudiante :

“ On m'a proposé de rester étudiante avec le statut d'étudiante. Je suis boursière et je paye seule mon appartement donc c'était génial. Si j'arrêtais la fac, j'allais plus avoir les bourses et ça allait être compliqué pour moi de payer l'appartement.”

Un accompagnement dans l'action utile et aidant pour
confirmer sa réorientation et reprendre confiance en soi

En janvier 2020, Madame C commence l'action. Les deux premiers jours de « reprise de confiance en soi » organisés par Talent Campus ne lui plaisent pas spécialement :

“ Moi j'ai pas tellement aimé parce que je suis assez réservée et il fallait parler devant tout le monde, on était quand même une quarantaine. Il fallait dire ce qu'on aimait, ce qu'on n'aimait pas, nos traits de caractères... C'était un peu des « tests psychologiques » avec des jeux pour la communication. J'ai pas tellement adhéré.”

Ce sont les deux semaines de recherche d'études, formations et métiers avec la référente du programme qui sont pour Madame C les plus importantes. La recherche sur le logiciel Parcours'sup de formations et la possibilité de se faire corriger les lettres de motivation et le CV sont considérés comme un réel atout. Madame C se sent accompagnée et devient remotivée par son avenir professionnel. Sa référente au sein de l'action lui donne de nombreux conseils et se rend facilement disponible. Enfin, pour la dernière étape du parcours, Madame C trouve deux stages d'une semaine, l'un auprès d'un tourneur d'art sur bois et l'autre dans les espaces verts. En raison de la crise sanitaire, son stage prévu dans une pépinière est annulé. Néanmoins, les deux expériences vécues lui apprennent beaucoup sur ce qu'elle aime vraiment :

“ Le stage avec le tourneur d'art sur bois c'était génial, j'ai adoré. Il m'a fait tourner donc je suis partie avec mon bout de bois, et il était super sympa. Les espaces verts au final j'ai pas trop aimé le métier, j'aime m'occuper de mes plantes mais pas de tondre chez les autres.”

Madame C profite de son stage pour échanger avec le tourneur d'art qui lui donne de nombreux conseils. Sa vision du métier lui plaît mais elle sait qu'il est difficile de vivre de ce métier. Elle estime que cette découverte est utile mais elle n'est pas sûre de vouloir s'investir pleinement dans ce domaine professionnel.

Une suite de parcours incertaine et une démotivation malgré le soutien très apprécié de la référente de l'action

A la suite de ces deux stages, Madame C postule à différentes formations en apprentissage, dans la filière du bois et celle de la maroquinerie. Elle n'est pas acceptée lors de la première « vague » de sélection sur Parcours 'Sup et doit attendre la deuxième session. Ce refus est très démotivant et stressant car elle ne sait pas ce qu'elle fera à la rentrée. Elle décide alors de multiplier les candidatures dans différentes formations, qui ne délivrent pas toutes de BTS.

Malgré son inquiétude sur son avenir proche, Madame C peut encore solliciter sa référente de l'action pour lui demander des conseils et de corriger ses lettres de motivation, bien que le programme soit officiellement terminé. Cette aide est précieuse et permet à Madame C de se sentir soutenue.

Madame D, 18 ans, est étudiante en première année de licence administration économique et social (AES) à l'université de Besançon. Cette orientation a été faite « par défaut » car la formation désirée par Madame D se trouvait à deux heures de route, ce qu'elle estime être trop éloignée de chez elle. Vivant avec sa mère et ses frères et sœurs, Madame D ne souhaite pas quitter sa famille et préfère trouver une formation plus près de son domicile. Réalisant rapidement que la licence choisie ne l'intéresse pas, Madame D entreprend l'action « Déclat 'réussite » qui l'aide à reprendre confiance en elle. Elle attend aujourd'hui de savoir si elle sera prise pour un BTS à une heure de route de chez elle, ce qui « reste quand même loin » pour elle et ne la rassure pas encore.

Un parcours scolaire compliqué, « enchaînant les difficultés » et des choix par défaut

Madame D a « toujours eu des difficultés dans presque toutes les matières ». Au collège, sa timidité l'empêche de prendre la parole en classe devant ses camarades. Elle n'exprime pas non plus ses incompréhensions aux professeurs. En fin de 3^{ème}, elle hésite à s'orienter dans un cursus professionnel pour travailler « dans le social » mais sa professeure principale lui conseille d'aller en seconde générale et d'intégrer une filière ST2S, ce qu'elle fait. Pourtant, les difficultés scolaires s'accumulent au lycée et Madame D poursuit sa scolarité en classe de STMG, un choix pris par défaut :

“ Je n'étais pas assez forte pour aller en ST2S, alors je suis allée en STMG mais ce n'était pas forcément ce que je voulais faire. C'était du social dans l'entreprise avec du management, ça me plaisait mais ce n'était pas ce que je voulais. ”

Des freins de mobilité ne permettant pas d'intégrer la formation désirée en fin de lycée

En classe de Terminale, Madame D choisit d'aller à l'université. Sa professeure principale l'avertit des difficultés qu'elle pourra y rencontrer et lui propose plutôt d'intégrer un BTS dans le domaine souhaité qui se trouve dans la région, à deux heures de route de Besançon. Madame D refuse car elle ne veut pas partir de chez elle. Son année de licence 1 se révèle difficile et peu intéressante, les cours portant principalement sur le droit et l'histoire, l'aspect « social » n'étant développé que les années d'après. Dès le début de la licence, Madame D réalise que ce cursus n'est pas fait pour elle et que les cours ne correspondent pas à ses attentes.

Des réticences à intégrer l'opération d'aide à la réussite mais une motivation à changer de filière

Madame D ne connaissait pas le dispositif de l'Université avant que son professeur de droit ne le lui présente. Peu motivée au départ, elle se questionne sur ses motivations et accepte quand même d'essayer le programme :

“ Il a vu que les cours ça plaisait pas à certaines personnes. Il a dit : « aux personnes à qui ça ne plaît pas avant de passer les partiels, soit attendez les résultats soit partez directement ». Au début je n'étais pas plus intéressée que ça mais il a laissé les feuilles à la fin et j'en ai pris une. J'ai réfléchi, je me suis demandé si je pouvais travailler dans des matières que j'aime pas et j'ai décidé quand même d'aller voir et me renseigner. Ensuite, je me suis inscrite. ”

Un accompagnement renforcé complété d'ateliers utiles
fortement appréciés

Les deux premiers jours de l'action de « reprise de confiance en soi » plaisent à Madame D, qui en apprend plus sur elle-même et sur ses freins à l'oral, malgré quelques longueurs constatées dans le programme :

“ Les 2 premiers jours, on va dire que c'est des jours d'adaptation avec des jeux et des tests pour nous connaître mieux (tests de personnalité, en groupe, qui est meneur et suiveur). Ça, on était tous ensemble (environ 40 personnes) avec des petits groupes. J'ai bien aimé parce que ça permet de confirmer ce qu'on sait déjà et découvrir des choses sur nous-même, mais à des moments c'est un peu long parce que c'est assez répétitif. Mais ça permet de confirmer ce qu'on sait déjà sur nous-même et de découvrir des choses. ”

Les deux semaines suivantes sont très utiles pour Madame D qui affine ses désirs et sait désormais dans quel domaine effectuer des stages et des immersions. Ses recherches sur internet, les conseils de sa référente et les exercices pratiques de présentation de soi et de travail sur le CV et la lettre de motivation sont tous des éléments essentiels pour l'aider à avancer et construire son projet :

“ Pendant 2 semaines on a été séparés en 2 groupes. On a recommencé avec des petits jeux mais on est rentrés dans ce qu'on voulait faire avec les métiers qu'on aime le plus et ceux qu'on déteste le plus. On regardait ce qu'il y avait sur Parcours 'Sup et les études. Ça a précisé ce que je voulais faire en regardant des vidéos sur les métiers et voir ce qui existe. Maintenant, je pense que je préférerais travailler avec les plus jeunes. (...) On avait aussi à chaque fois des questions à répondre en nous décrivant et on a travaillé sur nos CV et lettres de motivations en janvier. On a fait des lettres pour dire qu'on était motivés malgré les notes qu'on a eu en terminale et qu'on repartait plus motivés. On a aussi fait des entretiens fictifs plusieurs fois sur la deuxième semaine devant tout le groupe pour s'entraîner à parler à l'oral. ”

L'intervention d'« experts » dans le programme venus présenter leurs métiers et répondre aux questions des participants est un dernier avantage. Madame D apprécie beaucoup de les questionner et d'en apprendre plus sur les métiers existants. Malheureusement, elle ne parvient pas à organiser une immersion ou un stage, à cause de la situation sanitaire et de la difficulté de trouver un éducateur acceptant sa présence lors de visites à domicile ou dans des centres sociaux.

Un projet professionnel mieux construit et une confiance dans
l'avenir malgré des incertitudes sur l'orientation

Aujourd'hui, Madame D trouve que le programme lui a apporté « un peu de confiance », après avoir eu le sentiment de « repartir à zéro ». Son projet professionnel est mieux construit aujourd'hui et ses recherches de formations plus ciblées. Elle a refait plusieurs demandes sur Parcours 'Sup, notamment un BTS économie sociale et familiale dans 2 villes, à une heure de route de chez elle, ce qui « reste quand même loin ». Elle pense faire les allers-retours chaque jour, ce qui lui convient. La situation reste toutefois incertaine car Madame D est sur liste d'attente et saura à la fin de l'été si elle pourra intégrer la formation désirée. Son « plan B » est une alternance, si elle trouve un maître d'apprentissage. Elle continue donc d'envoyer des lettres de motivation dans l'attente d'une réponse positive.

Monsieur E, 22 ans, est en 2^{ème} année de BTS en génie industriel. Il est passionné par ce cursus, qu'il a trouvé grâce à l'action de réussite éducative de l'Université Bourgogne Franche-Comté. Jusqu'à présent très peu motivé par les enseignements délivrés au collège et lycée, il s'est orienté en faculté de droit par curiosité, ce qui ne lui convient pas. Voulant réussir sa première année, Monsieur E travaille d'arrache-pied avant de réaliser qu'il met sa santé en danger pour des résultats trop faibles. Devant redoubler sa première année, il contacte la conseillère d'orientation du CROUS qui l'oriente vers le dispositif. Il redéfinit alors son projet professionnel grâce à ses recherches et aux échanges avec les référents et autres participants et trouve une formation adaptée à ses intérêts personnels.

Des facilités scolaires mais un manque de volonté
d'apprendre et de s'investir

Monsieur E n'a jamais eu de difficultés majeures à l'école. Si ses résultats stagnaient et n'étaient « *pas médiocres, mais pas bien, ni nul* », c'était principalement dû à un manque de volonté de sa part de s'investir dans le travail et de fournir des efforts :

“ J'avais pas de difficultés scolaires mais un manque de volonté, donc j'apprenais pas et donc on peut pas réussir. En fin de 3^{ème}, j'allais faire du général parce que je me disais que ça allait m'intéresser et aussi parce que le général ouvre plus de portes... Je me la coulais douce. ”

En fin de seconde générale, Monsieur E désire intégrer une 1^{ère} Scientifique car il est « *plutôt bon* » et apprécie étudier les sciences et vie de la terre. Pour autant, un professeur émet un avis négatif sur ce choix d'orientation et Monsieur E est contraint d'intégrer la filière Economique et Sociale (ES), la filière littéraire ne l'intéressant pas.

Des études de droit choisies par curiosité provoquant de la
fatigue et du désintérêt

En fin de lycée, Monsieur E ne sait pas vers quelle filière s'orienter et choisit la faculté de droit par curiosité. Il prend cette décision seul, sans en parler de façon préalable avec un conseiller d'orientation ou un professeur. Au cours de la première année, Monsieur E réalise que les apports théoriques très littéraires ne correspondent absolument pas à ses attentes :

“ Pendant la première année, c'était difficile mais je bossais quand meme. D'une certaine façon, on est plus ou moins libres à la fac mais ça ne m'intéressait pas d'être décrocheur. Au deuxième semestre, c'était trop tard pour se réorienter, avec des matières que j'avais validé et d'autres non. Petit à petit la curiosité était partie, maintenant que je savais à quoi ça correspondait, c'était pas pour moi du tout. C'était très littéraire. ”

Malgré les difficultés rencontrées, Monsieur E fait de nombreux efforts pour réussir sa première année, jusqu'à mettre sa santé en danger :

“ Je voulais vraiment réussir cette année et je faisais des efforts et, à un moment donné, on tombe malade. Je me suis dit que je vais pas me bousiller ma santé pour un

truc qui m'intéresse pas. Je me suis renseigné pour me réorienter et comment on pouvait faire pour changer. ”

Une action de réussite éducative utile, réorientant vers la formation
désirée et source de motivation

Monsieur E redouble sa première année de faculté et réalise alors qu'il ne peut plus continuer dans ce cursus. Il prend rendez-vous avec une conseillère d'orientation du CROUS qui lui parle du programme de réussite éducative de l'université. Il se pose de nombreuses questions, notamment sur le statut d'étudiant et s'il sera considéré comme déscolarisé ou étudiant. Pour lui, cette décision « n'a pas été prise à la légère ». Monsieur E finit son premier semestre de cours et intègre ensuite le dispositif.

Les trois premiers jours d'intégration concernent les activités de reprise de confiance en soi. Pour Monsieur E, cette première étape dans le programme n'est pas la plus utile et il préfère les deux semaines suivantes centrées sur l'accompagnement individualisé en sous-groupes, beaucoup plus pertinent pour construire son projet professionnel :

“ Les trois premiers jours, ça touchait pas du tout le cursus scolaire mais plutôt apprendre à se connaître, voir ce qu'on voulait et avoir une base pour savoir où aller. Si ça en a aidé certains, tant mieux, pour moi c'est pas ça qui m'a aidé à savoir quoi faire. Il y avait du théâtre pour les gens timides, pour les forcer à s'exprimer un peu. On était obligés de participer à toutes les activités. Ça aide un peu pour la prise de confiance en soi mais en vrai nan, c'était sympa mais sans plus. Après les 2 jours où on a pris confiance en soi on se permet plus de dire « je veux faire ça ». Les personnes qui s'occupaient de nous avaient nos bulletins scolaires mais elles nous rabâchaient pas qu'on ne pouvait pas, elles ne mettaient pas tout de suite une barrière. Elles avaient du tact et nous guidaient. On a fait les choses progressivement : j'ai toujours été plus dans le côté scientifique et pas du tout littéraire et artistique donc au début c'est de la recherche personnelle ».

Les échanges très riches avec d'autres participants du dispositif sortant d'un DUT en informatique font naître son intérêt sur les métiers associés à l'informatique. Ses recherches le mènent à un BTS en programmation robotique, ce qui est depuis plusieurs années un de ses passe-temps favori :

“ Ce qui m'a aidé, c'est que ça m'a permis de trouver des formations dont je n'avais pas connaissance : je m'étais intéressé à la programmation, je regardais les tutos sur internet. Ça m'intéressait donc pourquoi par regarder en rapport. ”

Son frère et sa sœur étant chacun en BTS, ce cursus ne lui est pas étranger. Il peut aussi être aidé par les compétences en information-communication de sa copine pour la rédaction de son CV et de ses lettres de motivation, ce qui lui fait gagner du temps dans le programme pour se concentrer sur la recherche de formation.

Grâce à ses recherches personnelles encadrées par la référente du dispositif, Monsieur E a la possibilité d'effectuer une **journée d'immersion** dans un BTS en robotique. Celle-ci lui donne l'envie de postuler dans la formation. Ce sont principalement ses échanges avec les élèves de 2^{ème} année et les professeurs qui l'encouragent et le remotivent. Ses observations du travail d'un élève de deuxième année sur un robot en cours de programmation constituent un tournant : Monsieur E sait désormais que c'est ce qu'il souhaite faire comme métier. Cet élève lui explique qu'il ne fera pas que de la programmation pendant ces deux années, et qu'il devra s'investir personnellement dans le travail pour accumuler des connaissances, ce qui fera la différence à termes entre son profil et les autres étudiants.

Monsieur E ressort motivé de cet échange et il souhaite désormais s'investir dans les études car il est intéressé, à l'inverse de son expérience passée dans le cursus scolaire.

L'entrée dans une formation passionnante et des projets pour
l'avenir

Monsieur E postule en BTS après avoir demandé une alternance qui n'a pas pu déboucher sur un projet concret. Pour obtenir la formation, il doit quitter Besançon pour vivre à Vesoul, ce qu'il accepte volontiers malgré l'inconnu. Il est totalement satisfait de ce choix, tant pour les personnes rencontrées que pour le contenu intéressant des enseignements dispensés :

“ Par chance la formation, les profs et la classe c'est génial, excellent, même si c'est à Vesoul. Dans ma classe, aucun problème. Ils sont tous super sympa, il y a une bonne ambiance, on s'entend tous bien. Et le contenu m'intéresse. Je suis en 2^{ème} année, avec des très bons résultats même avec le confinement ”.

Monsieur E veut désormais faire une licence ou une licence professionnelle après le BTS. Il se tient prêt à postuler pour des écoles d'ingénieur, notamment pour devenir ingénieur dans l'industrie du luxe. Le directeur de l'école en question est intervenu dans le BTS pour présenter la formation et a confirmé à Monsieur E que s'il se maintient avec de bons résultats, il pourrait être accepté.

Depuis la fin du dispositif, Monsieur E est resté en contact avec certains participants du programme de réussite éducative, qu'il considère comme des amis et se revoient régulièrement. Il a fortement apprécié les échanges qu'il a pu avoir avec les référents du programme, bienveillants et de bons conseils. Il en ressort tout à fait motivé.

Une forte motivation malgré une incertitude en période de crise
économique post-Covid

Aujourd'hui, Monsieur E veut rester lucide sur ses chances de trouver un emploi après sa formation, en période de crise économique induite par la crise sanitaire :

“ Franchement moi je pense que ça va être compliqué pour certains et notamment moi, parce que pour avoir une qualification et me spécialiser dans un domaine particulier avec juste le BTS en génie industriel, de ce que j'ai vu, c'est quand même à des années lumières de la réalité. Ça risque d'être encore plus compliqué car, de base, le milieu industriel n'est pas développé et il va l'être encore moins avec la crise. La personne avec qui je faisais mon stage m'a dit qu'il allait pas me mentir, tous ceux qui ont eu leur BTS, ça va compter pour du beurre, parce que c'était donné à tout le monde avec le confinement. Je me voile pas la face mais je baisse pas les bras pour autant ”.

I. 4. Participants à l'action « Plan de prévention et de persévérance scolaire » - GIP académique - Joigny

L'opération « Plan de prévention du décrochage et de persévérance scolaire 2018-2020 »

Nom du projet : Plan de prévention du décrochage et de persévérance scolaire 2018-2020

Porteur du projet : Groupement d'intérêt public Formation tout au Long de la Vie, Bourgogne

Montant financé par le FSE sur l'année 2020 : 340 000,00 €, soit un taux d'intervention de 28,57 %

Contexte : Le présent projet s'inscrit dans la continuité d'une précédente opération conduite sur la période 2016/2018 par le GIP Formation. L'opération comprend une action de soutien à la structure intitulée "l'Académie persévérante" qui vise à sensibiliser la communauté éducative et poursuivre la professionnalisation des acteurs engagée depuis plusieurs années ainsi qu'une action de soutien aux personnes, les élèves en risque de décrochage, afin de les accompagner notamment dans le cadre des dispositifs relais du territoire académique.

Objectifs : La finalité du projet est de prendre en compte l'implication des jeunes et de leurs parents dans les actions les concernant pour améliorer les chances de succès, notamment via la plateforme PERSCOL et de diminuer le nombre de jeunes en risque de décrochage scolaire prioritairement dans les zones présentant des risques sociaux de décrochage.

Actions :

- **Action de soutien à la structure intitulée "l'Académie persévérante"** vise à sensibiliser la communauté éducative et poursuivre la professionnalisation des acteurs engagée depuis plusieurs années ainsi qu'une action de soutien aux personnes, les élèves en risque de décrochage, afin de les accompagner notamment dans le cadre des dispositifs relais du territoire académique.
- **Action de soutien des dispositifs relais existants** et l'identification de nouveaux afin d'améliorer la prise en charge de jeunes en décrochage et de garantir la sécurisation de leur parcours.
- **Action d'amélioration de la stratégie de la communication de la MLDS¹** afin de faciliter la connaissance et la diffusion des pratiques professionnelles efficaces et accélérer leur appropriation et leur essaimage.

¹MLDS : Mission de lutte contre le décrochage scolaire

Monsieur F, 17 ans, est en classe MLDS, une classe de lycée destinée à accompagner les jeunes décrocheurs ou en risque de décrochage dans des situations particulières (recherche d'une nouvelle école, nouveau passage d'examen loupé une première fois). Il a intégré la classe début mars 2020, peu de temps avant le début du confinement et est en attente d'une intégration en lycée professionnel avec Option Audiovisuel, à la rentrée de septembre. Son parcours est marqué par une rupture complète avec l'environnement scolaire consécutif à une situation de harcèlement scolaire et une détresse psychologique marquée. Il vit actuellement seul, en appartement, grâce à une association qui subvient à ses besoins financiers pour lui assurer une stabilité qu'il ne semble pas trouver dans le cadre familial.

Un harcèlement scolaire au lycée précipitant le décrochage, en dépit de bons résultats scolaires

Monsieur F était un élève relativement perturbateur en 6^e et en 5^e au collège mais a retrouvé un peu de sagesse et l'envie de retrouver de meilleurs résultats dès la quatrième. Élève plutôt moyen mais volontaire pour rattraper son retard, il intègre un lycée professionnel avec le projet d'exercer dans les métiers de l'audiovisuel, en passant par les métiers de l'électronique. C'est dès l'entrée au lycée qu'il a subi le harcèlement de sa classe.

“ L'école, j'ai jamais eu de problème avec. J'ai toujours aimé travailler, dans beaucoup de matières : histoire, arts plastiques, évidemment pas maths [rires] ! J'ai toujours eu du mal avec les maths. Je me débrouillais pour la moyenne mais pas plus comme je faisais avec les autres matières. Je n'avais pas trop de retard mais déjà trop pour pouvoir aller en lycée. Ça me gênait pas plus que ça car je voulais aller en Pro. Et c'est au lycée que ça s'est compliqué. C'est à partir du lycée que j'ai eu de gros problème de harcèlement. Dès le premier jour, ça a commencé. Je ne connaissais personne que déjà des gens me regardaient mal. Début de 2^e année, j'en ai eu marre. J'ai répété toute la première année que ça allait pas, à la psychologue, la CPE, la principale... rien a été fait, j'ai décidé de partir. ”

6 mois de rupture dans le parcours scolaire

Monsieur F a quitté le lycée en octobre 2019. Ses parents sont divorcés, il vit avec sa maman qui est, selon lui, peu concernée par sa situation contrairement à son père, mais qu'il voit peu à cause de la distance. Il n'y a eu aucun rendez-vous avec le principal ou une autre autorité académique. Monsieur F a cherché rapidement une solution et s'est rendu au CIO d'Auxerre pour obtenir des conseils :

“ J'ai cherché très vite une solution, hors de question de mettre mes études en l'air pour une connerie pareille. Je suis allé au CIO d'Auxerre plusieurs fois, pour trouver une solution jusqu'à un RDV de groupe avec plusieurs personnes qui m'ont conseillé la MLDS et l'ALEFPA. Ils proposent de placer les jeunes en appartement le temps qu'on arrive à suivre notre projet professionnel. Je me gérais déjà seul chez ma mère, ça n'a pas trop changé. J'ai emménagé fin mars pendant le confinement. ”

L'intégration à la MLDS pour « ne pas perdre un an »

Le souhait initial de Monsieur F consistait à entrer au lycée pour une mise à niveau avant d'intégrer la filière professionnelle où il a été accepté pour septembre. La classe MLDS était donc adaptée à son profil de transition :

“ On m'a proposé de revenir au lycée mais c'était hors de question. La MLDS était ce qu'il y avait de mieux, je ne voulais pas perdre une année entière. J'en avais envie de la LMDS, en attendant d'aller en BAC PRO. Pour le Bac Pro, j'ai fait mes vœux pour cette année et j'ai été pris, mes bulletins étaient bons et je suis assez sérieux. Par contre, j'ai intégré la MLDS assez tardivement. Mon premier jour était le lundi du confinement, j'ai donc pas pu tester IRL ”

Malgré le confinement, Monsieur F a profité de l'activité numérique proposée par la LMDS.

“ C'était assez présent, on m'appelait, on me donnait les exercices et il y avait régulièrement des défis pour maintenir l'activité. Il y avait des fiches d'exercices faits par les professeurs du Lycée... maths, français. Ça me permet de reprendre le rythme. ”

L'appréhension de la reprise mais des projets pour le post-bac

Monsieur F ne cache pas son appréhension de la rentrée en milieu scolaire ordinaire. Davantage armé et suivi psychologiquement, il garde l'espérance de meilleures conditions que celles qu'il a connues précédemment. Surtout, il songe à l'après bac et ne se ferme pas les portes de la mobilité afin de poursuivre ses études dans le domaine de l'audiovisuel :

“ J'espère que ça se passera bien, je me dis qu'il y a pas de raison, c'est pas le même endroit, on me connaît pas et je vais mieux aujourd'hui, je m'assume mieux... Ce ne sera peut-être pas facile mais ça ira, j'ai ma sœur, ma tante qui sont là [elles vivent dans la même ville que Monsieur F même si lui sera en internat la semaine]. Et je pense déjà à l'après bac, j'ai repéré des parcours du côté de Sens ! C'est ça qui me donne envie que ça aille... ”

Monsieur G, 18 ans, est en classe MLDS, une classe de lycée destinée à accompagner les jeunes décrocheurs ou en risque de décrochage dans des situations particulières (recherche d'une nouvelle école, nouveau passage d'examen loupé une première fois). Monsieur G a échoué à l'obtention de son CAP Commerce en 2019 et a intégré la classe MLDS afin de garder un pied dans le monde scolaire, en attendant un nouveau passage en septembre 2020. Orienté par la Mission Locale pour garder un contact scolaire, il apprécie cette classe où les professeurs apportent une plus-value en facilitant les apprentissages des matières académiques, tout en œuvrant en faveur de l'éveil des élèves en proposant des activités culturelles, des sorties, des apprentissages « hors-les-murs ». Rêvant de vendre un jour des produits de luxe, Monsieur G souhaite débiter par des missions intérimaires afin de se laisser le temps de la réflexion pour préciser les étapes menant à cet objectif.

L'écart des attentes entre le collège et le lycée : une « claque »
pour Monsieur G

Au collège, Monsieur G n'avait pas de mauvais résultats. Il prenait plaisir à apprendre le français, l'histoire, comme suivre les cours de sport. Assurant des notes supérieures à la moyenne dans la plupart des matières (à l'exception des mathématiques), il a intégré une section professionnelle du Lycée avec la volonté de préparer un CAP commerce. Néanmoins, l'écart du niveau des attentes pédagogiques entre le collège et le lycée est un choc pour Monsieur G. Ses parents n'étant pas armés pour l'appuyer dans le suivi et l'aide scolaire et sa grande sœur peu encline à l'aider, ses notes chutent de façon notable dès les premiers mois, malgré les efforts supplémentaires et les heures d'étude :

“ Au collège, ça allait, j'aimais bien. Mes notes n'étaient pas mauvaises et j'arrivais au lycée assez confiant. Et là j'ai pris une claque, c'était trop différent. Mes notes ont beaucoup baissé ”.

L'échec au CAP comme déclencheur de la rentrée en
MLDS

A la suite de l'échec de son examen final en CAP Commerce, Monsieur G se rend à la Mission Locale afin de faire un point sur les possibilités qu'il a, avec la motivation de travailler rapidement. Sa conseillère évoque la classe MLDS du lycée. Monsieur G s'y rend pour connaître les modalités d'intégration pour une année de transition, avant un nouveau passage de son CAP Commerce, sans risquer de voir la distance avec l'école s'accroître :

“ Je n'ai pas eu mon CAP l'an dernier, c'était dur et j'ai pas assez travaillé. Moi je voulais un travail en attendant et je suis allé à la Mission Locale. C'est là qu'ils m'ont parlé de cette classe. Je ne pouvais pas travailler car j'ai besoin d'une nouvelle pièce d'identité. C'était la seule solution du coup. Au début je ne savais pas trop mais je ne pouvais pas rester un an sans rien faire, à rester chez moi avant de repasser le CAP en septembre [2020]. J'y suis allé, on m'a envoyé le courrier, j'ai vu Madame C. et j'ai intégré la classe en octobre [2019]. ”

Une approche pédagogique différente pour des élèves « hors-cadres ».

La classe MLDS assure l'accueil d'élèves en situation ou à risque de décrochage scolaire. Les entrées et sorties se font en continu durant l'année scolaire pour les élèves se retrouvant en situation de transition : en attente d'une entrée dans une autre classe ou d'un nouveau passage d'examen, attente d'un nouvel établissement à la suite d'une exclusion. L'approche pédagogique est d'assurer l'entretien des compétences scolaires dans les matières de référence (français, mathématiques, histoire, etc.) mais également de proposer des sorties culturelles, des projets de groupe qui permettent aux élèves de travailler leurs compétences sociales et leur curiosité culturelle (visite de ville sur tablette, rencontre avec classe MLDS d'un autre lycée).

“ La MLDS, c'est pour t'aider à trouver une classe, à repasser un examen. En septembre j'ai l'oral car là j'ai eu 8 avec le contrôle continu. Y'a 6 ou 7 professeurs qui viennent, on fait des projets. Moi je passe mon CAP, je vois l'histoire, les maths, le français. Et puis on fait des projets, on sort, on va voir d'autres classes, on visite, l'office de tourisme et tout. On devait aller à l'auto-école par exemple mais y'a eu le confinement. J'ai aimé aller au lycée d'Auxerre le mercredi/jendredi... on faisait comme ici mais y'a plus de professeurs, c'est pas pareil. [...] Souvent c'est 8-12h, 13h30-15h mais ça dépend des semaines... on est 5-6 dans le groupe, ça permet d'avoir une vraie aide. ”

La MLDS a également joué un rôle dans la continuité scolaire de Monsieur G après son échec à l'examen :

“ Si y'avait pas la LMDS, je pense que j'aurais pas eu mon CAP. La MLDS a récupéré mes notes, c'est eux qui avaient un contact avec le jury pour passer un oral. S'ils n'étaient pas là, j'aurais pas réussi. ”

L'envie de travailler rapidement après le CAP

La MLDS a apporté à Monsieur G de la confiance en lui. Il souhaite travailler dans le commerce, « vendre des vêtements de luxe ». Monsieur G envisage des missions en tant qu'intérimaire dans le commerce une fois réussi le CAP qu'il passera en septembre 2020. Il contactera la Mission Locale afin de l'aiguiller dans ses choix, une fois celui-ci obtenu.

I. 5. Participants à l'action « Job dans la ville », association « Sport Dans la ville » Lyon

L'opération « Job dans la ville »

Nom du projet : Job dans la Ville

Porteur du projet : Sport dans la Ville

Montant financé par le FSE sur l'année 2019 : 550 318,05 €, soit un taux d'intervention de 50 %

Contexte : Dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) et les quartiers en veille active (QVA), où le risque élevé de décrochage scolaire vient s'ajouter aux déséquilibres socio-économiques profonds qui touchent les QPV, Sport dans la Ville capte les jeunes hors structure d'accompagnement pour leur proposer un projet global d'insertion, par le biais du sport

Objectifs : La finalité du projet est de diminuer le nombre de jeunes en risque de décrochage scolaire prioritairement dans les zones présentant des risques sociaux de décrochage.

Actions : L'opération est articulée en quatre actions :

- **Action 1 : « Ingénierie et développement de l'opération de réduction et de prévention du décrochage scolaire »**
- **Action 2 : « Parcours d'accompagnement à la prévention du décrochage pour l'ensemble des jeunes participants à Job dans la Ville »** propose aux jeunes un projet global d'insertion quelle que soit leur situation scolaire de départ. Le responsable d'insertion prépare les jeunes (orientation scolaire, définition et validation du projet professionnel, rédaction de CV, lettre de motivation) et les accompagne vers la réalisation de leur projet. Il s'assure de poursuivre ce suivi en gardant contact avec le jeune avant, pendant et après le démarrage de toute expérience professionnelle (stage, alternance, etc.) Les activités proposées sont en lien avec le numérique ou avec leur orientation.
- **Action 3 : « Actions de raccrochage pour les jeunes en situation de décrochage scolaire »** est proposée à la suite d'un diagnostic effectué par le responsable d'insertion spécialisé. Plusieurs activités sont spécifiquement destinées aux jeunes décrochés.
- **Action 4 : « Le parrainage pour éviter le décrochage scolaire »** offre la possibilité aux salariés, entrepreneurs, professions libérales de devenir parrain d'un jeune inscrit dans son programme d'insertion Job Dans La Ville. Le parrainage permet d'améliorer la vision souvent négative que le jeune se construit de l'entreprise et du monde du travail plus généralement, faisant l'expérience, au contact de son parrain, que le travail peut être source d'épanouissement. Le parrainage lui permet aussi de préciser ses choix d'orientation, de connaître une première expérience du monde de l'entreprise.

Monsieur H, 21 ans, n'est plus scolarisé depuis l'âge de 16 ans et vit en banlieue Lyonnaise. Il vit avec sa mère et sa petite sœur. Il a arrêté de fréquenter les bancs de l'école vers la 3^e/4^e par désintérêt pour l'éducation scolaire, mais surtout à cause de problèmes relationnels avec d'autres collégiens. Après une expérience dans la restauration et une tentative de formation dans l'hôtellerie-restauration qui n'a pas abouti, il intègre l'action Job dans la ville après la reprise des activités de l'association Sport dans la Ville, à la rentrée 2019. Aujourd'hui, il se prépare à réaliser deux formations pour expérimenter deux domaines qui l'intéressent pour son projet professionnel : le domaine du sport et du numérique.

Un parcours scolaire alternant périodes de formation et inactivité

Monsieur H a eu un parcours scolaire en pointillé. Il a quitté les bancs de l'école en fin de collège dans un contexte d'ennui pendant les cours et de conflit avec d'autres collégiens. Il est resté inoccupé pendant 1 à 2 ans, jusqu'à ce qu'il intègre un foyer-internat lui proposant de travailler dans la restauration, comme d'autres jeunes en déshérence, avant d'intégrer une formation dans ce domaine. D'abord intéressé, il a néanmoins abandonné cette formation à la suite de désaccords avec la direction de la formation. Cet abandon a marqué une seconde coupure longue dans son parcours, d'environ 2 ans.

“ La scolarité, ça ne s'est pas très bien passé, j'ai stoppé vers la 4^e, 3^e, j'allais même plus en cours. J'avais des problèmes avec des élèves et je m'ennuyais en cours... ça a fait que je suis plus allé en cours pendant 1 ou 2 ans jusqu'à ce que je sois admis dans un foyer internat en lien avec un restaurant dans lequel j'ai fait 2-3 mois en cuisine quand j'étais en internat pour reprendre quelque chose. Je n'avais rien à l'époque mais il prenait pour reprendre quelque chose... On faisait un métier de restauration classique, mise en place, cuisine, service. On avait une petite rémunération, c'était sympa. J'avais 16/17 ans. Après ils m'ont trouvé une formation hôtellerie-restauration. J'aimais bien mais je n'ai pas été jusqu'au diplôme, j'ai arrêté quelques mois avant car j'ai eu des désaccords avec la direction que je trouvais injuste. Puis je suis resté 2 ans sans rien. ”

La fréquentation des terrains de Sport dans la Ville comme élément déclencheur

Monsieur H est connu des animateurs Sport dans la Ville de Rillieux par sa fréquentation depuis une dizaine d'années des terrains de football et de basket-ball l'association. Ces animateurs participent activement à la promotion des actions de l'association auprès des jeunes qu'ils encadrent dans le domaine du sport. La connaissance de ces derniers et de leurs parcours permet de cibler précisément les jeunes pouvant avoir besoin de leur accompagnement.

“ C'est au mois de septembre, à la reprise de Sport dans la ville, y'a Y., un responsable de Job dans la ville à Rillieux, là où je fais le sport, où j'habite, a commencé à parler aux jeunes des projets de Job dans la Ville, je connaissais vaguement mais sans plus. Avec Y. et les deux éduc de Rillieux, ils m'ont dit : vu ta situation, ton parcours, ce serait bien que tu t'inscrives, ça pourrait t'aider. Avec Y., on a commencé à prendre contact, à prendre rendez-vous, les premières inscriptions. On a posé des premières bases. Puis mon dossier a été transféré à N. et c'est lui qui a commencé à gérer mon dossier avec L. et E. ”

Une approche personnalisée pour une forte implication du jeune

La constitution du dossier a été réalisée par le responsable de l'action dans sa ville de résidence puis il a été renvoyé par l'antenne de Lyon au regard de ses attentes spécifiques. En effet, en parallèle de la construction d'un parcours de formation, Monsieur H a signifié son besoin de passer le permis conduire afin de faciliter sa recherche d'emploi. L'association Sport dans la Ville proposant une aide au passage du code de la route par la mise à disposition de postes informatiques et une aide financière pour le forfait conduite à hauteur de 50%, il a été envoyé vers cette antenne pour poursuivre cet objectif. Il se rend au moins deux fois par semaine dans les locaux pour s'entraîner au code de la route.

Monsieur H apprécie particulièrement l'aspect « sur-mesure » de l'accompagnement proposé par Job dans la Ville. Les référents sont sélectionnés en fonction du profil et des souhaits du jeune et une relation privilégiée se noue avec ce dernier. Au-delà du conseil, Monsieur H apprécie la grande disponibilité de son référent qui va penser spontanément à lui quand il obtient des informations concernant des formations. Que ce soit par téléphone, email ou rendez-vous physique, « les choses bougent bien » et cela incite le jeune à s'impliquer activement dans la suite de son parcours :

“ Je connaissais vaguement, je suis déjà venu 1 ou 2 fois ici, et comme Yannick m'a dit que ça pouvait m'aider à trouver une formation ou une alternance, des aides pour les CV... Je n'avais pas de raison de refuser. Je demande que ça d'être aidé, on sait que c'est compliqué pour les jeunes qui ont quitté l'école, sans diplôme ou formation. Comme on m'a proposé l'aide, j'étais pour, j'y mets du mien et eux me soutiennent. C'est moi qui fais mon projet comme j'en ai envie, eux me donnent les outils pour le faire. C'est l'inconnu total, je connais l'association, j'ai juste fait le transfert Sport à Job dans la ville. On fait le projet avec deux-trois domaines qui nous intéressent vraiment [...]. Je suis suivi par N. qui gère globalement mon projet. Y. m'a envoyé vers N. car j'étais déscolarisé, par rapport à ma situation, c'était du ressort de N. Chacun fait sa route en fonction de son parcours. J'ai ma petite sœur qui est avec Job mais elle est suivie par quelqu'un d'autre, ce n'est pas le même parcours. Il est beaucoup occupé avec tous les jeunes et il est aidé avec L. et E., par exemple pour les permanences Code. Les points sont réguliers, par exemple quand il a des informations. ”

Des essais pour définir finement le projet professionnel

Monsieur H est optimiste concernant la suite de son parcours. Après avoir défini avec N. les voies professionnelles qui l'intéressent, à savoir le numérique et le sport, ce dernier a trouvé deux formations pour Monsieur H lui permettant de tester ces domaines dans le but d'affiner ses choix. La première aura lieu en juillet, sur le thème du numérique et de la programmation. Pour l'expérience dans le domaine du sport, il bénéficiera d'une formation dispensée par l'UFOLEP² à l'automne.

“ Là pour Simplon, c'était prévu en mars, elle a pas eu lieu. Mais il a eu contact avec eux pour dire qu'il y avait une autre formation prévue en juillet et il a pensé à des jeunes comme moi pour cette formation. Il m'a appelé, « y'a cette formation, y'a ça et ça à faire, on peut voir ensemble si ça t'intéresse ». Si y'a des formations dans mon domaine, il m'appelle, on en parle, si j'ai besoin de conseils, je peux le contacter pour lui demander. La formation Simplon est une formation intensive d'un mois et on débouchera sur un projet de base de programmation. Dans le numérique, y'a pas mal de petits trucs et moi ce qui m'intéresse c'est les jeux et les applications, le codage. Comme là c'est la création d'un prototype d'application, je me suis dit que ça pourrait me donner une vraie idée de ce qu'il y a derrière, si ça me plaît vraiment à 100%. J'ai juste à régler quelques formalités avec Pole Emploi pour me réinscrire et ce sera bon car j'étais inscrit sur celle de mars. Ça se passera à distance. Et en septembre, octobre, N. m'a mis sur une formation de l'UFOLEP pour le professionnel du sport. Ça bouge bien, c'est pour ça que je continue à venir régulièrement. ”

Madame I a 25 ans et vit à Lyon avec ses parents. Elle a 4 grands frères. Elle ne connaissait pas l'association Sport dans la Ville avant son arrivée dans l'action Job dans la ville, par l'intermédiaire d'une amie. Titulaire d'un CAP dans la grande distribution, elle a travaillé plusieurs années dans ce domaine avant de souhaiter se réorienter professionnellement. Motivée par un projet dans la petite enfance, elle a effectué deux expériences en tant que vacataire à Lyon et Villeurbanne dont l'une va se poursuivre à la rentrée. Elle est actuellement investie dans le passage du permis de conduire, lequel, elle l'espère, lui facilitera l'accès à l'emploi. A moyen terme, elle envisage le CAP petite enfance, voire le passage du concours d'ATSEM.

Un choix d'entrer dans la vie active rapidement et une déception du suivi par la Mission Locale et Pôle Emploi

Madame I a de bons résultats scolaires. Elle intègre une seconde générale qu'elle choisit de quitter en fin d'année pour s'orienter vers un CAP dans la grande distribution. Son but est alors de s'intégrer rapidement sur le marché du travail. Elle commence à enchaîner les contrats dans la grande distribution à partir de 21 ans :

“ L'école ça allait mais je suis arrêté à la seconde pour des raisons personnelles, moi je voulais rentrer directement dans la vie active. J'ai eu un CAP Grande distribution et j'ai fini l'école à fin 19 ans, 20 ans je suis restée sans rien faire et 21 ans, j'ai commencé à travailler dans un magasin. ”

Inscrite à la Mission Locale et Pôle Emploi en quête d'opportunité de contrat, elle ne sent pas de réel soutien de leur part avant son intégration à Job dans la Ville :

“ J'étais inscrite à la Mission Locale et Pôle Emploi mais ça a pas servi à grand-chose... je leur ai dit que j'étais à Job dans la Ville, ils m'ont dit que c'était une bonne opportunité. Après c'était plus la Mission Locale qui me suivait car Pôle Emploi c'était plus à partir de 26 ans. La ML, à chaque fois pour faire le point, je leur ai expliqué que je travaillais grâce à Job dans la ville, ils ne connaissent pas du tout. ”

Une entrée dans l'action « Job dans la ville » par le réseau personnel

Les expériences de Madame I dans la grande distribution sont la source d'un découragement à poursuivre dans cette voie, souffrant de sa situation chaque matin avec « la boule au ventre avant d'aller au travail car je savais que ça allait me saouler » :

“ Je me voyais pas finir ma vie dans la grande distribution, c'était toujours pareil. Ça c'est très mal passé, à chaque fois dans les boulots c'était embrouille sur embrouille. J'ai failli accepter un CDI que maintenant je ne regrette pas, c'était mon stop. ”

Madame I n'a jamais fréquenté les terrains de l'association. C'est une amie qui lui a parlé de Job dans la Ville et qui en a déjà bénéficié. D'abord peu intéressée, elle ne donne pas suite. C'est quand sa situation se détériore qu'elle retourne vers cette amie pour relancer la proposition :

“ Au départ, on m’a proposé, je n’étais pas partante, je connaissais pas le concept, je savais pas trop comment ça allait se passer mais quand je me suis vraiment retrouvée dans la galère, j’y suis allé. Mon amie a contacté N. pour moi et j’ai eu un échange, je lui ai expliqué ce que je recherchais et grâce à lui, ça m’a aidé, en deux ans, j’ai vraiment fait ce que j’ai aimé. C’était vraiment de la découverte, j’ai tenté le tout pour le tout. ”

En parallèle de cet accompagnement, Madame I poursuit ses contrats dans la grande distribution. Après quelques rendez-vous avec N. pour préciser son projet, elle choisit de s’investir dans la petite enfance, qui fait l’objet d’une attention soutenue de la part de son référent :

“ J’ai eu des RDV avec N. pour discuter de mes projets. A chaque fois que j’avais des pistes, on en discutait, il me trouvait des choses, me demandait si ça me plaisait, où ça en était. C’est grâce à lui que j’ai trouvé un contrat. Mais je reste toujours en contact avec N. car il a des propositions. C’est lui aussi qui m’a encouragé à passer mon BAFA... là c’est le permis et après, le but c’est l’objectif du CAP Petite Enfance. N., il ne lâche pas. ”

Une entrée par l’immersion

Poursuivant son objectif de travailler dans la petite enfance, Madame I se lance dans l’obtention du permis de conduire afin de faciliter ses recherches. Elle obtient aussi son BAFA sous les encouragements de N. Pour renforcer sa présentation et sa communication, ce dernier propose également à la jeune femme de suivre la formation Etincelle :

“ J’ai fait Etincelle à Groupama, jusqu’au bout. C’est N. qui m’a proposé, au début je voyais pas trop l’intérêt mais j’y suis allé et j’ai pas été déçue et j’ai fait un stage d’un mois à Rillieux grâce à eux en école. C’était sur l’oral, je suis timide quand y’a beaucoup de monde et ça m’a appris à m’exprimer devant des personnes, c’est comme ça que ma timidité est partie. En entretien, on est plus à l’aise. ”

C’est grâce à cette courte formation que Madame I intègre un premier stage d’immersion d’un mois dans une école de Rillieux-la-Pape. Une fois son intérêt confirmé, Madame I obtient deux contrats de vacation dans deux écoles, proches de Lyon. Son premier contrat arrive aujourd’hui à terme le second sera renouvelé en septembre :

“ Je travaillais dans deux écoles avec les petits, là j’ai fini mon contrat dans une et Villeurbanne m’a appelé pour renouveler mon contrat. Là je me consacre à mon permis sur les deux mois de vacances histoire de l’avoir. C’est plus simple pour trouver du travail après. ”

Un projet professionnel conforté et des objectifs en vue

Aujourd’hui, Madame I ambitionne dans un premier temps d’obtenir son permis. Son objectif est de passer un CAP petite enfance et de se voir offrir un CDI dans une école. Elle envisage également de passer le concours d’ATSEM mais cela reste hypothétique :

“ J’avais deux choix, ou grande distribution ou petite enfance, N. m’a dit de foncer en tant que vacataire. J’ai tenté et je ne regrette absolument pas. Je veux continuer dans ce domaine... je pense au concours d’ATSEM mais je sais pas, c’est difficile il paraît. ”

Monsieur J est âgé de 24 ans et vit à Bron (69). Il est le cadet de ses 5 frères et sœurs et est actuellement en fin de CDD chez un prestataire de pose de fibre optique. Habitué des terrains de Sport dans la Ville depuis son enfance, il a quitté le système scolaire au début du lycée pour enchaîner des petits boulots en alternant avec des périodes à vide avant d'intégrer Job dans la Ville sous la suggestion des animateurs des terrains. Il a mis en place son projet avec son référent qui l'a aiguillé et lui a trouvé des formations. Une première courte formation pour travailler l'expression et l'aisance à l'oral et une seconde pour découvrir les métiers de l'infrastructure numérique. Il a obtenu son CDD après cette formation.

Un décrochage scolaire au lycée suivi de petits boulots

Monsieur J était un collégien turbulent. Son comportement problématique et sa tendance à « amuser les copains » l'ont mis dans une situation délicate à l'entrée du lycée. C'est à ce moment qu'il a décroché complètement de l'école. Davantage intéressé « par le travail et par avoir une fiche de paie », il avait deux activités en parallèle qu'il a privilégiées :

“ L'école, ça n'a pas vraiment été. Au collège, je faisais un peu n'importe quoi, j'étais pas facile avec les profs, j'amusais les collègues, les cours m'intéressaient pas vraiment mais ça allait, j'avais des petites facilités. Arrivé au lycée, j'ai juste arrêté d'y aller, j'ai arrêté avant mon BEP. Je travaillais dans un petit snack dans mon quartier, j'entraînais, je jouais et j'étais à l'école et j'ai fait des choix. A l'école, je commençais à 8h, j'allais à 10h, après j'avais match, j'y allais pas. ”

Monsieur J est un ancien des terrains de Sport dans la Ville dans son quartier qu'il fréquente depuis l'âge de 9 ans. Il a été repéré par les animateurs de l'association dès l'âge de 15-16 ans pour travailler sur son insertion professionnelle.

Un repérage précoce par Sport dans la Ville sur les terrains et une construction de parcours progressive

Monsieur J. intègre l'action Job dans la Ville après son décrochage scolaire. Il s'investit peu dans le dispositif jusqu'à la majorité, alors que trouver un travail devient pour lui une priorité. Conseillé par ses proches, il tente, en parallèle, de se faire aider par la Mission Locale. L'optique de la Mission Locale est alors de l'orienter vers de la formation mais cela ne correspond pas à ses attentes prioritaires de travail et de salaire. De plus, il se sent davantage en confiance avec les référents de Sport dans la Ville qu'il connaît depuis une dizaine d'années. Après une première expérience professionnelle comme massicotier, Monsieur J profite des différentes activités proposées par Sport dans la Ville pour développer un projet professionnel avec l'aide de son référent :

“ De base, on m'a approché sur les terrains, c'était les animateurs. A la base Job dans la Ville, on faisait des sorties aussi : des visites d'entreprises, des trucs comme ça. On voyait d'autres choses. Mais à 15 ans, je n'étais pas rigoureux comme depuis mes 18 ans car je voyais pas ce que ça allait m'apporter. J'étais plus sur les terrains. A Job j'allais une fois par trimestre ou pendant les vacances. C'est vraiment à 18 ans quand je voulais trouver un boulot que je me suis investi. C'est un animateur qui vient direct nous voir sur les terrains. Qui nous explique ce qu'est Job dans la ville, ce qu'ils font... après on a continué à suivre. Pendant 3 ou 4 ans, on les voyait régulièrement car ils sont sur les terrains tous les mercredis et samedis... N. je l'ai eu à partir de mes vingt ans. Avant ça j'avais H. qui est parti. Il m'avait trouvé mon premier travail vraiment déclaré c'était massicotier. Travail physique, j'ai vu que c'était pas trop ça. Après on m'a parlé de la Mission Locale, on m'a dit d'essayer et je l'ai fait mais ça m'a pas servi à grand-chose, je préférais Sport dans la Ville, c'était plus « famille » pour moi, j'étais plus à l'aise. Moi je pensais plus à travailler qu'à faire des

formations... J'avais 18 ans et à la Mission Locale, ils m'ont dit de faire des formations mais je ne voulais pas, je voulais travailler. ”

Le moment charnière pour est le début de l'accompagnement par N., une fois passé le cap des 20 ans. Monsieur J se distingue alors par son assiduité et sa volonté d'avancer dans son parcours :

“ C'est avec N. que j'ai grandi, j'ai mûri. Entre 18 et 20 ans, je pensais pas trop à travailler, c'était plus pour mes parents. Comme ça mes parents ils me prenaient pas trop la tête, « va travailler »... surtout dans les quartiers, ça va très vite. Quand y'a eu N., on a fait la sortie à Paris, on a rencontré la personne de la formation Plombier du Numérique... j'ai découvert Paris, on a fait des activités, c'était très bien. [...] Si la personne est motivée... Enfin, j'ai vu des amis, si t'es pas motivé, ça servira à rien mais si t'es motivé, t'as plus de contact, on se voit plus souvent, plus de sorties possibles. Je le faisais aussi pour pas m'ennuyer, changer de décor, de m'ouvrir. ”

Un parcours de formation et professionnel fait d'opportunités

Monsieur J n'a aucune idée du domaine professionnel dans lequel il souhaite exercer un métier. C'est par une concordance d'opportunités que la piste du numérique et de la fibre optique s'est révélée à lui. Alors qu'il s'investit peu après sa déconvenue en tant que massicotier, il suit un ami à lui qui exerce dans la pose de fibre optique. Attiré par le métier et la relative liberté qu'il offre, Monsieur J commence à explorer ce métier. N. organise donc une sortie à Paris ayant en partie pour but de rencontrer la personne en charge des Plombiers du Numérique. L'engouement général est au rendez-vous et N. organise le déploiement de cette formation à Lyon pour les jeunes sans diplôme. Monsieur J accepte d'intégrer la formation en alternance, réussit les étapes de sélection puis décroche un CDD chez un sous-traitant du réseau Orange qui se termine à l'automne 2020.

“ Le numérique, je connaissais pas du tout à la base, j'ai découvert avec mon ami puis on a rencontré la personne à Paris et j'ai dit à N. « Si tu fais la même chose ici à Lyon, c'est sûr que ça va marcher. C'est sûr je la fais ». J'ai commencé la formation en octobre 2018, formation de 5 mois et demi environ pour découvrir les métiers, en alternance, 2 semaines de formation et deux semaines de stage. Avant ça, j'avais un ami qui faisait ça et j'allais avec lui comme je ne faisais rien et ça me plaisait, je prenais plaisir à y aller, faut bouger, à l'extérieur, ce n'est pas un travail toujours pareil. J'ai fait la formation, j'ai passé mon CACES Nacelle, mes habilitations électriques, mes AIPR [Autorisation d'Intervention à Proximité des Réseaux]... Après j'ai travaillé dans une entreprise de sous-traitant qui s'est pas bien passé car le patron était pas réglo... j'aime pas ça, j'étais là, ponctuel, je faisais le travail. J'ai arrêté et je suis reparti avec mon ami qui travaillait et je lui ai demandé de parler de moi à son patron, je travaillais au black par contre. Et ça fait 6 mois que N. m'a trouvé un CDD dans une entreprise de fibre optique, une boîte de sous-traitant aussi... Je travaille pour le réseau Orange, l'un des plus gros réseaux mondiaux, ils ont beaucoup de sous-traitants, j'ai beaucoup de déplacements en ce moment, jusqu'à la frontière italienne. ”

En outre, le référent de Monsieur J a veillé, en parallèle de l'accompagnement professionnel, à lui donner les clés pour évoluer sur l'aisance en société et la confiance en soi. Il a profité d'un partenariat avec Groupama pour s'améliorer à la communication orale, ce qui l'a « débloqué » dans sa relation avec de potentiels employeurs :

“ Le Réseau Etincelle, ça m'a fait sortir de ma zone de confort, c'était à Groupama, on faisait des ateliers de présentation, expression orale, savoir quoi dire, s'entraîner pour les entretiens. N. me l'avait proposé. Quand on est dans le quartier, on est confiant hein mais on n'a pas envie de se taper l'affiche, de se montrer. Je suis discret, j'aime pas me montrer, j'avais des blocages à l'oral, incapable de parler devant des gens, de répondre, de parler de moi. J'aurais jamais été capable de vous parler à l'époque. ”

Des projets ambitieux pour l'avenir

Le patron de Monsieur J souhaiterait prolonger son contrat en CDD, voire lui proposer un CDI. Néanmoins Monsieur J souhaite poursuivre en CDD car il nourrit le projet de créer son entreprise dans le domaine de la fibre optique. Il envisage de poursuivre avec Sport dans la Ville qui propose également un programme « Entreprendre dans la Ville » pour aider à la création d'entreprise. En parallèle, il souhaite rendre à son quartier ce qu'il a reçu en endossant la casquette d'animateur pour les jeunes :

“ La fin est pour le 18 octobre, il voudrait me mettre en CDI mais c'est moi, je préfère rester en CDD car je voudrais monter mon entreprise par la suite avec Entreprendre dans la Ville [un autre programme d'accompagnement proposé par Sport dans la Ville.]. Je suis toujours suivi par N. malgré le CDD, on s'appelle de temps en temps, parfois il m'appelle pour avoir de l'aide pour les terrains... Là on voit si je suis apte pour être animateur dans mon quartier. Parce qu'avec les petits, j'ai le respect déjà et c'est pas pareil qu'avec un animateur d'ailleurs. Ils me connaissent, j'ai été à leur place et je veux leur donner ce qu'on a fait pour moi ”

Monsieur K, 22 ans, vit à Lyon dans le quartier de la Duchère avec ses parents et son frère aîné. Son parcours scolaire est en dents de scie, fait d'allers et retours entre les bancs de l'école et de longues périodes à la maison. De nature impatient, son urgence est d'obtenir un travail. Il s'est souvent senti désabusé face à la Mission Locale qui l'orientait vers des parcours de formation. A partir de ses 18 ans, il comprend progressivement que l'obtention d'un travail ne sera pas aussi simple qu'il le pensait. C'est à ce moment-là qu'il s'investit réellement dans Job dans la Ville. Après une formation « Plombier du numérique », il obtient des contrats de travail dans ce domaine puis arrête à cause des conditions de travail qu'il estime trop précaires. Actuellement dans une période de transition, il travaille dans l'entretien et le nettoyage en attendant une formation dans le numérique à l'automne pour potentiellement évoluer dans le domaine de la programmation et la maintenance informatique.

Un comportement turbulent accentuant les périodes d'absentéisme

Monsieur K était le « clown » de sa classe dès l'école primaire. Intéressé par certaines matières comme l'histoire et les mathématiques, son comportement a néanmoins constitué le principal frein dans sa trajectoire scolaire et le passage au collège a accentué le décrochage qui est devenu réel dès la fin de ce cycle :

“ Le collège était difficile, j'ai bien aimé l'école mais le comportement ne suivait pas, turbulent, je répondais mais ça ne m'empêchait pas d'avoir des bonnes notes en histoire géo, en maths. Les maths ça m'a toujours intéressé. Un peu le français, j'avais la moyenne. L'art plastique j'aimais aussi, le sport aussi. Ça sauvait un peu ma scolarité mais le comportement... et le collège ça a chuté, j'étais un peu le clown de la classe. Mais ça faisait longtemps ça. J'ai décroché, j'ai rien fait pendant un an, j'ai même pas eu le brevet, j'ai fait un début de troisième et j'ai arrêté complètement. ”

Cette période marque le début de multiples allers et retours entre les bancs du CAP et de longues périodes à son domicile, souvent découragé et peu intéressé par les apprentissages ou se trouvant dans un contexte de conflit :

“ Après j'ai commencé un CAP vente en lycée mais je l'ai pas terminé, j'ai tenu 6 mois. J'ai encore arrêté un an, retourné dans ce collège, j'ai présenté mes excuses pour pouvoir retourner dans ce collège en disant que je voulais reprendre. J'ai repris, j'ai fait des stages et je me suis fait virer au bout de 6 mois. J'ai arrêté un an, puis j'ai repris encore, encore en CAP mais ça c'était à la SEPR à Grange Blanche en alternance où j'avais un CAP vente à faire en deux ans. Pendant un an ça s'est bien passé, j'avais trouvé moi-même mon stage sauf que ça a déraillé en entreprise parce que j'acceptais pas les façons de parler de certaines personnes avec qui je travaillais. Y'avait pas de respect, j'ai démissionné et j'ai rien trouvé ailleurs. ”

L'impatience d'accéder au marché du travail

Monsieur K souhaite très tôt s'intégrer dans le marché du travail, malgré son absence de qualification et de diplôme. Pratiquant les terrains de Sport dans la Ville depuis le primaire, il connaît N. (responsable Job dans la Ville) et l'a déjà entendu parler de l'action et de son déroulement. A 18 ans, il va le rencontrer pour évoquer sa situation et savoir ce qui est possible pour lui. N. lui demande de remplir un dossier. Cela bloque temporairement Monsieur K qui se souvient de son expérience à la Mission Locale :

“ Je me suis repris en main petit à petit et je suis retourné voir N. vers mes 18 ans, je lui ai demandé comment ça se passait Sport dans la Ville car je m’intéressais plus trop. N. avait déjà parlé des parcours Job, on peut vous aider. Je ne me suis pas intéressé au début, ça m’a fait penser aux organismes « oui, on peut vous aider » mais ça prend toujours 20 ans comme les Missions Locales que j’avais fait. Je me suis dit « c’est le même délire, dans 6 mois, 1 an, je suis toujours là ». Un jour, j’y suis allé et je lui avais demandé du travail au début, direct. Il m’a dit de faire un dossier, j’ai lâché. ”

La prise de conscience « ça ne viendra pas comme ça » s’est étalée sur quelques mois. Monsieur K retourne vers N. pour remplir le dossier, entamer l’accompagnement et effectuer quelques contrats pour tester des domaines pendant environ 2 ans :

“ Mais quand je me suis vraiment intégré à Sport dans la Ville [Job dans la ville], c’était il y a 4 ans car j’ai compris que ça ne viendrait pas comme ça... La première et deuxième année, il m’a fait travailler à quelques endroits pour tester comme la STEF, beaucoup de trucs, du déménagement. On discutait, ce que je voulais faire, on testait avant de s’engager... Je n’ai pas trop trouvé mon bonheur mais c’était utile, il m’aidait vraiment, c’était utile. J’ai fait ça pendant un an et demi, deux ans. ”

Un projet précis au fil de l’eau

Après avoir testé de multiples domaines, Monsieur K a repéré une formation qui l’intéressait : les plombiers du numérique. Après en avoir parlé à N., il a candidaté et a été retenu pour cette dernière. Intéressé par le domaine, il a obtenu les qualifications et a travaillé pour des entreprises de sous-traitance pendant environ un an et demi avant d’être « dégoûté » par les conditions de travail :

“ Et il y a un an, un et demi, je lui avais parlé d’une formation dans la fibre, les plombiers du Numérique, il me l’a proposé à Vaise, il m’a demandé si j’étais intéressé, je lui ai dit que oui, que j’en avais entendu parler, que je connaissais des personnes qui travaillaient dedans. La formation s’est bien passée, j’ai bien aimé la fibre... j’ai passé mes CACES³, mes habilitations, j’ai travaillé dans la fibre pendant un an et demi, au début avec Eiffage... ça m’intéressait au début et ils ont commencé à m’envoyer sur des déplacements loin, c’était pas payé. J’ai fait ça pendant 6 mois chez eux. J’ai voulu me lancer avec un sous-traitant, travailler pour lui, c’était bien mais ce n’était pas ça non plus. C’est là que mon dégoût de la fibre a commencé à venir, ça m’intéressait plus tôt à cause des conditions de travail. C’était bien hein... fallait bien faire, fallait que ce soit net mais à côté, ça n’allait pas. ”

Une suite de parcours déjà planifiée

Monsieur K continue de bénéficier de l’accompagnement de N. Il échange sur les difficultés qu’il rencontre et continue à réfléchir avec lui sur la suite de son parcours :

“ C’est plus N. qui venait vers moi... avant il venait au terrain quand on était gamin, il nous parlait, nous demandait ce qu’on voulait faire. Après là, il vient vers moi, « j’ai ceci, j’ai ça, ça t’intéresse » et ça continue... Il ne vous oublie pas, c’est ça que j’aime bien. Ce n’est pas comme dans les Missions Locales « on va tester votre motivation, appelez-nous », bah non. Là ça me donne plus envie d’avancer, je ne me sens pas tout seul, de voir ce que c’est, de bien me donner. ”

³CACES : Certificat d’aptitude à la conduite en sécurité

Monsieur K découvre récemment le côté « maintenance » du numérique lors de ses derniers contrats dans les nœuds de raccordement optique où il rencontre un informaticien qui gère la maintenance de l'infrastructure. Intéressé par le domaine, il échange avec N. pour connaître les potentielles formations et ce dernier lui parle d'une formation numérique organisée à l'automne. Il est actuellement en attente d'admission pour cette formation d'un mois et enchaîne, en attendant, des contrats en CDD dans l'entretien et le nettoyage, pour pouvoir confirmer ou infirmer son intérêt pour ce domaine après la formation :

“ On allait beaucoup dans les NRO [= nœuds de raccordement optique], des chambres optiques... C'est là que j'ai découvert un peu l'informatique. J'ai rencontré un informaticien qui m'a expliqué ce qu'il faisait, comment il gérait, j'ai vu un autre aspect. Je me suis dit que ça pourrait m'intéresser ce côté-là. J'ai continué dans la fibre avec des sous-traitants. Là j'ai arrêté en avril, je suis retourné vers N. avec la piste de l'informatique, je lui ai demandé s'il avait des pistes et il m'a parlé de Simplon qui propose un programme de 1 mois où tu découvres le métier avec une rentrée en septembre. C'est une formation gratuite, découverte pendant un mois avec les différents côtés des métiers, c'est plus le codage et la maintenance qui m'intéressent.

Là pour l'instant je travaille dans la propreté, nettoyage, CDD de 1 mois à chaque fois... là ça fait 1 mois et demi 2 mois que je suis là-bas en attendant la formation de septembre. J'attends juste confirmation de ce mois de formation. ”

II. RECUEIL DE 8 ETUDES DE CAS D'OPERATIONS D'ACCOMPAGNEMENT DE DEMANDEURS D'EMPLOI OU DE CREATEURS D'ENTREPRISE

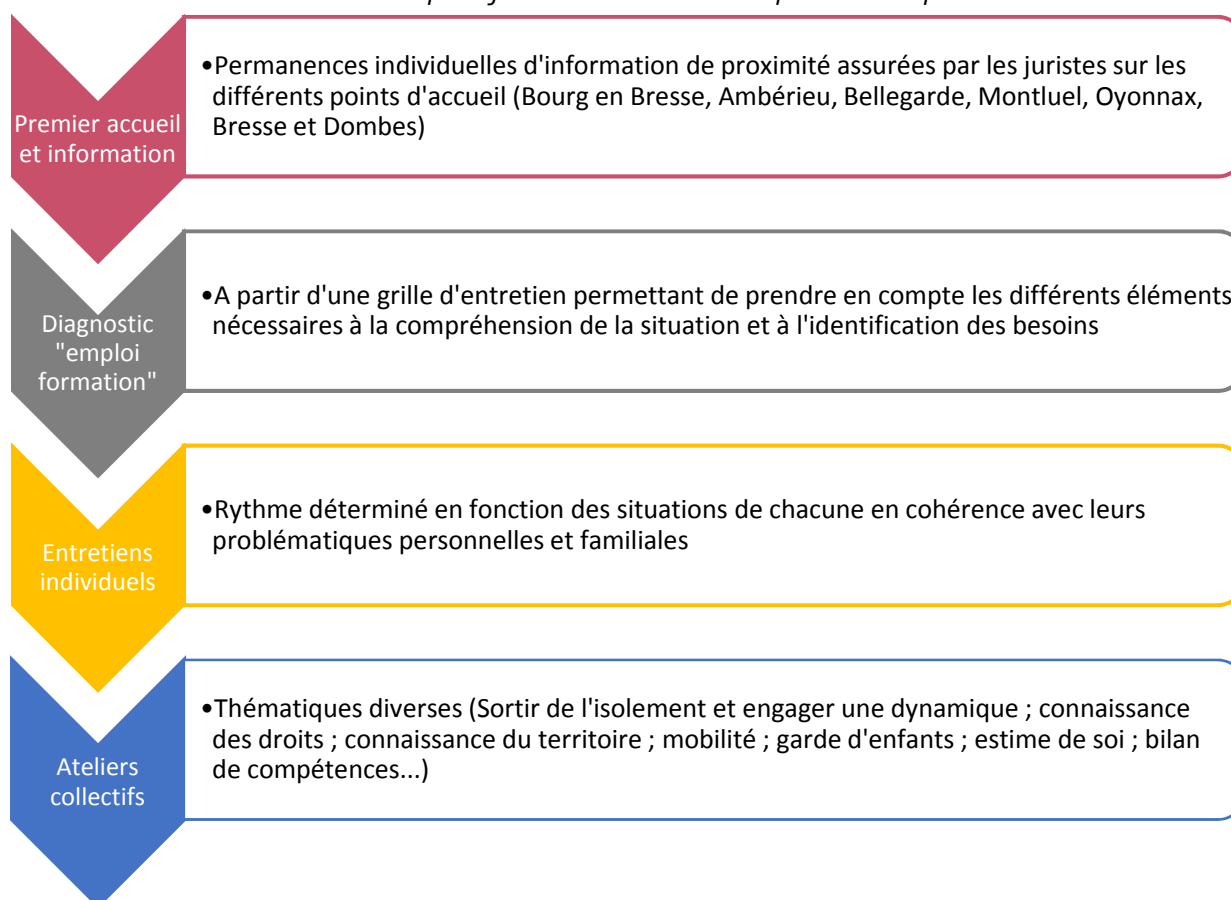
II. 1. Opération « Ariane le chemin de l'emploi »-CIDFF Ain

Le CIDFF de l'Ain est une association qui vise à favoriser l'égalité entre les femmes et les hommes et favoriser leur autonomie sociale, professionnelle et personnelle à travers 4 grandes missions :

- **Accès aux droits** : Service d'informations juridiques, formations et actions sur les violences faites aux femmes, sur le sexisme...
- **Accompagnement à l'emploi des femmes** : le dispositif Ariane en fait partie.
- **Accompagnement des familles** : médiation familiale (ordonnée ou volontaire), maintien du lien.
- **Mission égalité** : Sensibilisation, notamment des jeunes en mission scolaire.

Le CIDFF de l'Ain est l'une des 114 associations départementales qui constituent le réseau national des CIDFF, le CNIDFF. Il intervient sur l'ensemble du département dans 15 points d'accueil de proximité.

Un dispositif « Ariane » constitué de plusieurs étapes



II. 1.1. Historique du co-financement FSE

Le taux de familles monoparentales parmi les bénéficiaires de minima sociaux est de 30% dans l'Ain, chiffre en augmentation depuis 2009. Ces personnes, majoritairement des femmes, se retrouvent en difficulté face au marché du travail et peu d'actions spécifiques en direction de ce public sont proposées dans le département.

En 2016, le CDIFF de l'Ain arrive au terme de son marché avec Pôle Emploi qui constituait une partie importante de son activité. L'association décide alors de repositionner son projet et de renforcer ses actions d'accompagnement vers l'emploi à destination des femmes.

Le dispositif « Ariane » a été initié au niveau régional puis décliné au niveau départemental. Le CIDFF a décidé de mobiliser le cofinancement FSE en réponse à un appel à projets.

II. 1.2. Descriptif de l'opération

Opération « Ariane le chemin de l'emploi »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.1. du POn FSE 2014-2020 (OS1) depuis 2014
Territoires concernés	Département de l'Ain
Moyens humains	5 personnes dont : <ul style="list-style-type: none"> ▪ La Directrice, coordinatrice du projet, ▪ 3 chargées de mission accompagnement emploi ▪ 2 Juristes
Publics ciblés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Femmes éloignées de l'emploi, femmes inactives avec une histoire familiale qui impacte leur autonomie
Financement (Année 2018)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 70 569,12€ (47.01%) ▪ Autres financements publics : 72 500€ (50.20%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Dont Etat Droit des Femmes et des Familles : 15 000 € (%) ○ Dont Région Auvergne Rhône-Alpes: 40 000€ (27.96%) ○ Dont ASP: 2 500€ (1.75%) ○ Dont CAF de l'Ain : 15 000€ (10.48%)¹ ▪ Total ressources: 143 069.12€

¹ En 2019 et 2020, le Conseil Départemental de l'Ain cofinance le dispositif à hauteur de 20 000 euros par an.

L'action combine accompagnement individuel et collectif selon la méthodologie propre des CIDFF afin de répondre à différents objectifs :

- Permettre aux femmes de **dépasser les difficultés** qu'elles rencontrent en raison de leur situation.
- Améliorer la capacité des participantes à **faire leurs propres choix professionnels** en les aidant à clarifier leur situation, en leur apportant les clés de compréhension de leur environnement et en soutenant l'accroissement de leurs compétences et qualifications professionnelles.
- **Elaborer et formaliser un projet d'évolution professionnelle** qu'elle qu'en soit la nature, réaliste et réalisable, en adéquation avec les besoins du territoire, par la mise en relation avec les entreprises.

La durée de parcours est variable entre quelques semaines à 2 ans. La pluri annualité du conventionnement depuis 2019 a permis davantage de souplesse afin de ne pas clôturer le parcours d'une participante après 12 mois alors qu'un accompagnement renforcé reste nécessaire. Un parcours s'inscrivant dans la durée est considéré comme nécessaire pour travailler sur les freins et sur des leviers spécifiques (motivation au travail, priorités de vie etc...).

L'accompagnement combine accompagnement individuel et collectif :

- **Accompagnement individuel** *a minima* tous les 15 jours en présentiel (au moins 8 entretiens par parcours) complétés par des échanges par téléphone ou mails autant que nécessaire.
- **Accompagnement collectif** sur des thématiques précises (accès au droit, recherche d'emploi, numérique, conseils juridiques). Les activités de groupe sont également perçues comme un moyen de créer du lien social entre les femmes.

Le réseau de partenaires constitue le principal vecteur de repérage de participantes. Pôle Emploi, les Maisons de la solidarité, et les différentes assistantes sociales du territoire orientent un nombre important de participantes. D'après les porteurs du dispositif, les partenaires locaux louent la qualité de l'accompagnement et le taux de sorties positives du dispositif.

Les 17 permanences d'accueil accès aux droits, assurées par des juristes du CIDFF sur les territoires du département permettent également de repérer des femmes en recherche d'accompagnement vers l'emploi.

De plus en plus de femmes se présentent spontanément au CIDFF, souvent en réponse à une action de type « aller-vers ».

II. 1.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils

Quelques chiffres clés issus du bilan 2018 de l'opération	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb prévisionnel de participants : 80 ▪ Nb réel de participants : 80
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coût total éligible prévisionnel : 143 069,12€ ▪ Coût total réalisé : 150 129,17€ ▪ Coût participant prévisionnel : 1 788,37€ ▪ Coût participant réalisé : 1876,62€



En termes de profils, le dispositif accueille 80 participantes, dont 56% sont âgées de 25 à 44 ans, 31% de 45 à 54 ans et 13% de 55 à 65 ans. 36% sont en famille monoparentales, 45% ont un niveau d'étude inférieur ou égal à V, 26% sont de niveau IV, et 29% sont de niveau III ou II. Pour ces publics, c'est bien le parcours de vie (ruptures familiales, freins multiples, manque d'expérience professionnelle, femmes victimes de violence) qui constitue la variable des difficultés, plutôt que le niveau d'études. Les jeunes femmes de moins de 25 ans se présentant au CIDFF sont réorientées vers la Mission Locale, sauf exception.

Depuis l'an dernier, le CIDFF accueille une part croissante de bénéficiaire RSA (quasiment la moitié) en lien avec l'engagement financier du Département sur le dispositif.

En termes de résultats, en 2018, 51 participantes sur 80 ont atteint leur objectif (accès à l'emploi en CDD ou CDI, missions intérim, formations qualifiantes).

Le CIDFF espère pouvoir pérenniser ce dispositif lors de la prochaine programmation.

II. 1.4. Point de vue de participantes



La recherche d'un accompagnement renforcé pour retrouver confiance :

“ Je suis titulaire d'un bac +5 en gestion mais je me suis arrêtée 16 ans pour élever mes 4 enfants. Je suis devenu timide et renfermée, anxieuse. Lorsque j'ai voulu retrouver du travail, je n'ai pas réussi. Je me sentais dévalorisée après 16 ans à la maison. J'ai connu le CIDFF par une information collective de Pôle Emploi, j'ai commencé l'an dernier et j'ai apprécié la qualité de l'encadrement. J'ai besoin d'un accompagnement rapproché sinon je perds confiance en moi. J'ai énormément évolué en quelques mois. Aujourd'hui je sais gérer mes émotions, j'ai pu faire une remise à niveau dans mon domaine et je vais entrer en formation en septembre. J'ai aussi fait du volontariat dans une association pour me remettre dans le bain. J'ai retrouvé la joie de vivre et maintenant je me sens capable de convaincre les employeurs. Ma conseillère prend souvent de mes nouvelles, même pendant le confinement on avait des contacts réguliers. ”

Participante au dispositif, 46 ans

Un accompagnement de proximité et un cadre appréciés



“ J’ai rejoint le CIDFF depuis quelques mois. J’ai eu des problèmes dans ma vie privée. Je voulais retravailler après avoir élevé mes enfants. L’assistante sociale m’a dirigé vers le CIDFF pour me réintégrer. Après plusieurs années d’inactivité on a plus les codes, surtout quand on a un parcours de vie compliqué. Je ne savais pas par où commencer ni à qui m’adresser pour chercher du travail. Il me fait une béquille et un cadre et Pôle Emploi ne permettait pas ça. Ici c’est plus familial : je vois ma conseillère une fois par mois, dans mon village, ce qui est bien, même si les entretiens pourraient être plus long. Elle m’a beaucoup aidé pour retrouver confiance en moi, faire les démarches. J’avance à mon rythme. J’ai pu monter un projet professionnel et j’ai suivi une formation au GRETA pendant un mois qui a été un déclic pour moi. Aujourd’hui je cherche à retrouver un emploi au plus vite même si on m’a fait prendre conscience qu’il fallait aller par étapes.

II. 1.5. La plus-value du FSE pour l’opération et le porteur



La plus-value du FSE

- **Le montant du cofinancement FSE est perçu comme un levier important dans la qualité de l’accompagnement et dans le nombre de participantes accompagnées.** Sans le FSE, le dispositif ne pourrait pas être pérennisé.
- **L’approche genrée** du dispositif et **l’intensité** de l’accompagnement constituent la réponse à un besoin non couvert sur le territoire.
- **Le FSE a contribué à professionnaliser les équipes,** habituées à la gestion des fonds européens.

Les limites observées

- **Un montage financier lourd à gérer pour une structure de petite taille**
- **Un effort de trésorerie très contraignant,** l’autorité de gestion ne délivrant aucune avance et les paiements intervenant plusieurs années après l’action.
- **Des indicateurs de résultats perçus comme trop exigeants,** et peu réalistes.

II. 2. Opération « PAIP Insertion Handicap », GIP FCIP Toulouse

Le Groupement d'Intérêt Public de Toulouse Formation et Certification pour l'Insertion Professionnelle (GIP FCIP) accompagne entreprises, collectivités, établissements publics dans leurs évolutions technologiques et organisationnelles et plus largement dans l'ensemble de leurs projets liés à l'éducation et à la formation tout au long de la vie.



Région académique
OCCITANIE



Le GIP FCIP de Toulouse est engagé dans le déploiement du système de management de qualité basé sur le référentiel **AFNOR BPX50-762** « Formation professionnelle continue – Formations et prestations sur mesure – VAE » et bénéficie du **label EDUFORM** en septembre 2017. Les ambitions portées sont de quatre ordres :

- Soutenir les valeurs du service public ;
- Accroître l'expertise des professionnels de la formation ;
- Favoriser la reconnaissance des compétences des personnes ;
- Démocratiser l'accès à la certification (VAE, certifications académiques).

II. 2.1. Historique du co-financement FSE

Le GIP n'apporte pas de financement sur la Plateforme d'Accompagnement à l'Inclusion Professionnelle (PAIP) Insertion Handicap. Ils sont en **cofinancement avec le FSE, l'AGEFIPH, le PRITH ainsi que des apports en personnels du Rectorat** (contributions de tiers).

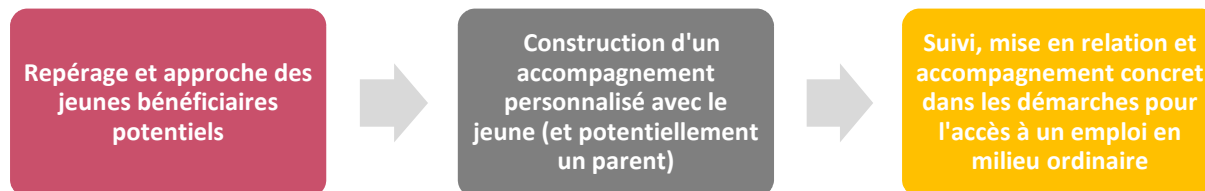
Le projet PAIP est cofinancé par le FSE **depuis 2016** et « *sans le FSE, le projet n'existerait pas. Malgré les contraintes d'ingénierie de gestion et l'avance financière importante, le FSE est essentiel pour ce projet* » (entretien porteur de projet).

II. 2.2. Descriptif de l'action

Opération « PAIP Insertion Handicap »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.1. du POn FSE 2014-2020 (OS1) sur la période 2016-2017, 2018-2019, 2020
Territoires concernés	Ariège, Aveyron, Haute-Garonne, Gers, Lot, Hautes-Pyrénées, Tarn, Tarn-et-Garonne
Moyens humains	Evolution progressive de l'équipe : 2016 – 2017 : 2 ETP chargées de mission Insertion 2018-2019 : 2 ETP chargées de mission Insertion + 0,5 ETP suivi administratif et financier FSE 2020 : 2,5 ETP chargées de mission Insertion + 0,8 ETP suivi administratif et financier FSE
Publics ciblés	Les jeunes de 18 à 26 ans en situation de handicap, en dernière année de lycée professionnel ou sortis du lycée, ayant bénéficié du dispositif ULIS*. *Les Unités Localisées pour l'Inclusion Scolaire (ULIS) sont des classes de premier et second degré dont les aménagements et les techniques pédagogiques sont adaptés pour les élèves en situation de handicap qui ne peuvent envisager une scolarisation individuelle continue dans une classe ordinaire.

Financement (Prévisionnel pour 2018-2019, en sachant que les objectifs ont été atteints à 90%)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 202 770.34€ (50%) ▪ Autres financements publics (AGEFIPH, Direccte Occitanie, Région Occitanie) : 80 000€ (19.76%) ▪ Contribution de tiers (Rectorat de Toulouse) : 122 770.34€ (30.27%) ▪ Total ressources : 405 540.68€
--	---

L'opération « PAIP Insertion Handicap » co-financée par le FSE consiste **en trois principales actions** :



Le **repérage des jeunes** en situation de handicap sortant d'ULIS est assuré par la coordinatrice, en discussion avec les enseignant.e.s des structures, à **l'année N-1** de la sortie. Durant l'année de sortie, la coordinatrice est en lien avec les équipes de scolarité et récolte les informations sur les jeunes susceptibles d'être accompagnés dans le cadre de la PAIP. La mise en relation est effectuée avec les jeunes qui obtiennent le diplôme préparé.

L'accompagnement débute **de façon individualisée** (voire avec la famille en cas de besoin), les modalités d'action sont présentées et la nature du handicap est prise en compte dans le degré d'activité attendu de la part du jeune.

Les modalités pratiques d'accompagnement vont dépendre du degré d'autonomie du jeune. Si celui-ci présente un handicap ayant peu d'impact sur son autonomie dans les démarches, un plan est mis en place avec le jeune pour les prises de contact et les candidatures à produire. Dans les cas les plus délicats, les contacts et les candidatures sont directement réalisés par l'accompagnateur. Les accompagnements sont donc « **cousus main** » et les accompagnements peuvent se dérouler aussi bien en 3 mois qu'en 2 ans, avec parfois des coupures.

Le rôle des accompagnateurs de la PAIP est d'amorcer, aux côtés du jeune, son insertion professionnelle. Cela se traduit par la prise en compte de ses souhaits, d'abord testés en condition réelle durant des stages obtenus par l'intermédiaire de la PAIP et la mise en place éventuelle, avec leur appui, d'un parcours de formation pour concrétiser cet objectif d'insertion en milieu professionnel ordinaire.

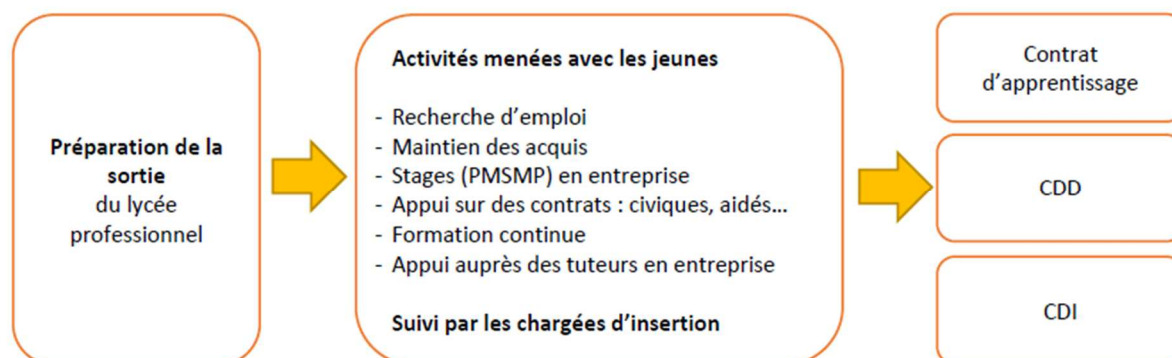


Schéma d'organisation du travail de la PAIP (source : Bilan qualitatif PAIP 2018-2019)

Un projet inchangé dans les modalités d'accompagnement depuis 2011

La loi « Handicap » du 5 février 2005 énonce le principe du droit à compensation du handicap et de l'obligation de solidarité de l'ensemble de la société à l'égard des personnes handicapées. Entre autres sur le volet formation initiale, les dispositifs ULIS ont été revus avec la création de filières dédiés avec l'objectif de « finaliser un parcours scolaire jusqu'à l'insertion professionnelle ». Le projet PAIP a été initié à l'échelle du GIP FICP Toulouse en 2011, dans un **contexte d'augmentation du nombre de classes ULIS** (15 à l'époque, 40 aujourd'hui) et les modalités n'ont pas évolué depuis. Le début du co-financement FSE en 2015 a permis de densifier l'équipe, d'augmenter le nombre de jeunes accompagnés et de gagner en crédibilité auprès des partenaires et potentiels financeurs.

II. 2.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils

Sur la période 2016-2017, les objectifs ont été légèrement dépassés. En 2018-2019 (cf. *tableau détaillé ci-dessous*), le nombre de participants s'élève à 108 sur 120 en prévisionnel, ce que les interlocuteurs expliquent par une problématique de concordance de calendrier, civil pour le FSE, scolaire pour leur activité.

Quelques chiffres clés issus du bilan 2018-2019 de l'opération	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb de jeunes accompagnés : 108 (sur 120, soit 90%) ▪ Nb de jeunes accompagnés au titre de l'insertion dans l'emploi : 81 ▪ Nb de contrats signés : 94 (dont 16 CDI et 19 contrats d'apprentissage) ▪ Nb de sorties en emploi durable (CDI ou CDD 6 mois+) : 42 ▪ Répartition H/F des accompagnements : 56% hommes, 44% femmes ▪ Temps d'accompagnement moyen par jeune : 13h31 (med : 5h05)
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cout total réalisé : 364 986.61€ ▪ Cout participant : 3 379.50€ (bilan en attente de validation par la DIRECCTE Occitanie) ; ▪ 4 376,81€/participant pour la période 2016-2017



La prise en charge des jeunes sortant d'ULIS est réalisée sur l'ensemble du territoire académique mais reste dépendante du nombre de classes ULIS dans les départements. Ainsi, 65 accompagnements (61% de l'effectif) ont été réalisés en Haute-Garonne contre 1 accompagnement dans le Lot et 2 respectivement dans le Gers et l'Ariège.

II. 2.4. Point de vue des participants

Un accompagnement conçu sur-mesure autour des souhaits du jeune



“ [Julien, 25 ans, atteint de Trisomie] Après le lycée, j'ai fait du service dans la restauration, j'ai servi dans des évènements. Puis il y a eu l'accompagnement. Et j'aimais le sport, j'ai fait un stage dedans mais ça n'allait pas. Là, j'attends l'école de cuisine de Toulouse. [La maman de Julien] C'est vraiment le point fort de la PAIP et des personnes qui s'occupent des jeunes, ils ne ferment pas de porte. S'il y a des envies, c'est « on teste et



on verra après ». Julien aime beaucoup le sport et sa conseillère lui a trouvé un stage dans un magasin de sport mais c'était trop dur pour lui. Ils ont cherché ensemble d'autres solutions avec sa référente, Julien veut retourner vers le service dans la restauration. On a repéré, avec elle, une Ecole de cuisine à Toulouse avec un parcours en service et Myriam [sa référente PAIP] a fait le nécessaire avec Julien pour la candidature.

La clé d'approche de la PAIP est « **le jeune, ce qu'il est et ce qu'il veut. Pas la nature de son handicap. Bien sûr, ça va jouer un rôle dans son évolution dans un environnement professionnel ordinaire mais on ne peut pas savoir avant d'avoir testé** ». Les parcours sont donc évolutifs, parfois long, plusieurs années avec de possibles ruptures, afin de trouver la bonne solution pour le jeune. La PAIP semble appréciée pour son ouverture et sa capacité à donner l'opportunité avant de fermer des portes. L'insertion professionnelle du jeune (par le travail ou des formations) se fait donc, avant tout, par la pratique et l'essai grâce au support permanent de la référente PAIP.

La flexibilité des parcours et le sentiment « [qu'on peut] toujours avoir de l'aide »

“ [Marie, 24 ans, atteinte d'un trouble de l'attention, actuellement en recherche d'emploi] *Je suis en recherche d'emploi actuellement, je travaillais à Super U avant ça. Avant ça, j'ai eu un bac pro service à la personne puis un CAP petite enfance. J'avais 20 ans, une personne de la PAIP s'est présentée à moi et mes parents et ça s'est fait étape par étape... grâce à ça, j'ai pu me lancer, travailler dans une maison de retraite pendant un mois, la Clinique XX de Toulouse. Une fois lancée, c'était bon, terminé. Là, par contre, je sais que j'ai besoin d'aide après U, je reprends un accompagnement. Je sais que je peux toujours avoir de l'aide pour mes recherches, pour préparer les entretiens là par exemple.* ”



Il est fréquent qu'un.e jeune bénéficiant d'un accompagnement par la PAIP mette fin à celui-ci à la signature d'un contrat, puis, après le contrat, 6 mois, un an plus tard, retourne vers la PAIP afin de l'accompagner de nouveau. L'image des chargées d'insertion est très positive pour les participants, ce sont des **personnes de confiance** vers lesquelles elles se tournent, par téléphone ou par SMS, dès qu'elles rencontrent des difficultés professionnelles, y compris en dehors de l'accompagnement. Les référents sont donc considérés, par les bénéficiaires, comme des acteurs ressource de premier plan dans la construction de leur parcours professionnel.

II. 2.5. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- **Le FSE représente une plus-value financière indéniable et vitale pour développer et pérenniser l'expérimentation** de la PAIP Insertion Handicap car il permet de densifier l'équipe et d'augmenter le nombre d'accompagnements, particulièrement dans un contexte où le nombre de jeunes sortants d'ULIS augmente.
- **Le FSE a déclenché la formalisation de l'action depuis 2015 et les contraintes posées ont incité l'équipe à s'organiser et à développer une discipline de gestion**, tout en gardant la souplesse attendue pour l'accompagnement. C'est grâce à ce modèle que des pourparlers sont en cours avec l'Académie de Montpellier pour étendre le dispositif.
- Grâce à la participation du FSE dans ce projet mené à l'échelle de l'Académie de Toulouse, **la PAIP est devenue un acteur ressource pour l'accompagnement (sur mesure) vers l'emploi des jeunes en situation de handicap** souhaitant s'intégrer en milieu professionnel ordinaire.

Les limites observées

- **Les temporalités en année civile du FSE est un obstacle à l'atteinte des objectifs** fixés et au reporting car le fonctionnement de la PAIP est fondé sur l'année scolaire.
- **La lourdeur administrative** du dossier participant est un facteur excluant en soi car le niveau d'exigence de celui-ci « *laisse sur la touche des jeunes qui devraient être accompagnés mais que l'on ne peut pas aider sans risquer une lourde sanction que l'on ne peut se permettre* ».
- **L'aspect administratif (reporting, demandes de financement, bilan intermédiaire/final) est ressenti comme « une grosse perte de temps »** qui n'est pas mobilisé pour le cœur de leur action mais pour de la gestion. En ce sens, les porteurs du projet espèrent une évolution dans les modalités du prochain PO avec une facilitation des renouvellements de convention de financement pour les actions de ce type.
- Si le montant du co-financement FSE est conséquent, **le versement de la subvention intervient tardivement et il y a de plus en plus de retard dans le conventionnement**, ce qui est extrêmement contraignant pour le porteur et peut remettre en cause la confiance que leur accorde leurs partenaires au regard du déficit engendré.

II. 3. Opération « Cap vers demain », Mission locale de Lyon

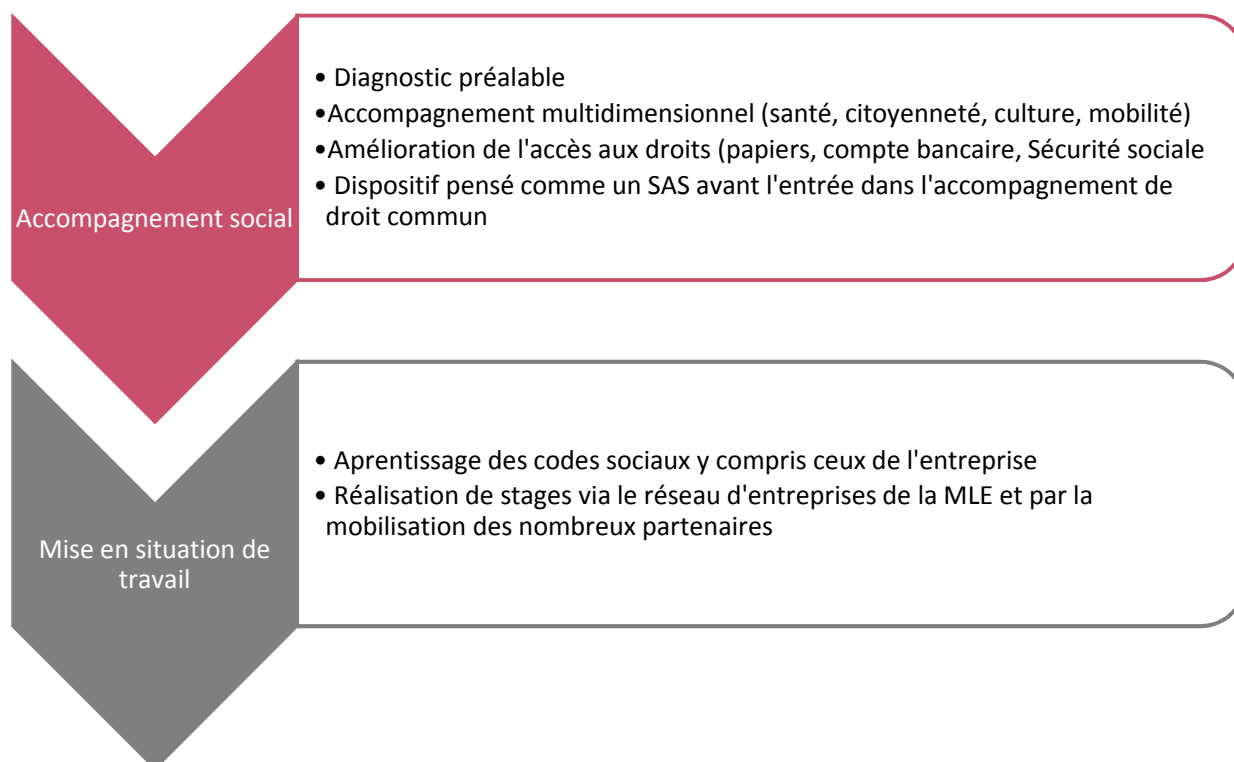
La Mission Locale de Lyon s'adresse aux jeunes Lyonnais de 16 à 25 ans. Elle est intégrée à la **maison Lyon pour l'emploi** qui a pour objectif d'optimiser le service rendu aux demandeurs d'emploi de tout âge, aux salariés et aux entreprises à travers plusieurs missions :



- **Anticiper les besoins du territoire** en matière d'emploi et réaliser leur articulation avec les besoins de formation ;
- **Informier, orienter et faciliter l'accès ou le retour à l'emploi ;**
- **Aider les employeurs** à gérer leurs ressources humaines et à se développer.
- **Faciliter la création et reprise d'entreprise**

La maison Lyon pour l'emploi regroupe les services de la Mission Locale de Lyon, de la Maison de l'Emploi et de la formation (MDEF) et l'association ALLIES-PLIE de Lyon.

Le dispositif « Cap vers demain » porté par la Mission locale répond à plusieurs objectifs organisés autour de 2 axes



II. 3.1. Historique du co-financement FSE

Cette action est née du constat d'un **nombre important et croissant de jeunes accompagnés par la Mission Locale et présentant des difficultés de mobilisation, nécessitant un accompagnement adapté** pour développer leur autonomie et envisager une intégration dans un parcours de droit commun (ex : Garantie Jeunes, Ecole de la Deuxième chance...).

Des expérimentations au sein de la Mission Locale visant à renforcer les moyens d'accompagnement sur un petit nombre de jeunes ont été concluantes en termes de mobilisation, de mise en situation de travail ou d'entrée en formation.

En 2017, la **Mission Locale a saisi l'opportunité d'un appel à projets lancé par la Direccte Auvergne-Rhône Alpes** pour créer un dispositif répondant à ce besoin constaté et étendre l'expérimentation à un nombre plus important de jeunes dans l'optique de parcours vers l'autonomie sociale et professionnel des participants. Il s'agit du seul dispositif porté la Mission Locale de Lyon et cofinancé par le FSE.

II. 3.2. Descriptif de l'opération

Opération « Cap vers demain »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.1. du PO n FSE 2014-2020 (OS1) depuis 2018
Territoires concernés	Ville de Lyon
Moyens humains	2 conseillers Mission Locale dédiés intervenant à temps complet sur le dispositif.
Publics ciblés	Jeunes de 16 à 25 ans, inscrits ou non en Mission Locale, et cumulant des difficultés importantes
Financement (Prévisionnel année 2020)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 63 633€ (46.44%) ▪ Autres financements publics : 73 402,65€ (53.56%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Dont Ville de Lyon 17 928,65€ (13.08%) ○ Dont Etat : 55 474€ (40.48%) ▪ Total ressources : 137 035,65€

Un accompagnement renforcé et couvrant l'ensemble des problématiques rencontrées par les participants



L'objectif du dispositif est **l'accès aux droits et l'apprentissage des codes sociaux y compris ceux de l'entreprise** chez le jeune afin d'aborder dans un second temps l'autonomie professionnelle et réduire les écarts dans l'accès à l'emploi de ces jeunes freinés par leurs problématiques. *A minima*, il vise à

préparer l'orientation du jeune vers un dispositif adapté dans lequel il sera capable de s'engager de manière durable.

L'accompagnement proposé dans le cadre du dispositif a été pensé de manière à prendre en considération l'ensemble des besoins et problématiques identifiées chez les jeunes participants afin de construire un parcours « à la carte » sans limitation de durée. L'accompagnement se déroule au siège de la Mission Locale mais les conseillers peuvent se déplacer « hors les murs » afin d'assister les participants dans certaines démarches administratives. Le suivi d'un maximum 45 jeunes par le conseiller permet une disponibilité plus grande. En moyenne, le jeune est en contact tous les 15 jours avec son conseiller pour un total moyen de 6 entretiens individuels.

Les entretiens individuels visent à affiner le diagnostic afin de proposer un plan d'action adapté. Leur fréquence dépend de la prégnance des difficultés périphériques du participant. En parallèle, des relances régulières sont effectuées par les deux conseillers pour les jeunes les moins présents afin d'éviter les abandons (notamment par SMS).

De nombreux ateliers en petit collectif sont proposés aux jeunes sur des thématiques diverses : sophrologie, sport, PSC1, gestion budgétaire, image de soi. 10 séances à l'année sont proposées pour chacun de ces ateliers. La mission locale recourt également à une neuropsychologue libérale, dans le cadre de cette action afin d'effectuer des bilans neuropsychologiques pour les jeunes en difficulté soupçonnée. En 2020, les questions de freins à la mobilité seront appréhendées à travers la mobilisation d'une auto-école sociale pour l'apprentissage du code.

Enfin, de plus en plus de PMSMP sont réalisées, d'une durée pouvant aller de 1 semaine à 1 mois, auprès d'entreprises partenaires de la maison de l'emploi. Les jeunes ont également accès à l'ensemble de l'offre de services de la ML.

Un dispositif conçu pour la mission locale mais mobilisant un nombre croissant de partenaires

L'ensemble des 175 conseillers des 5 antennes de la Mission Locale peut orienter des jeunes vers le dispositif à la suite d'un échange préalable avec le conseiller dédié au dispositif ainsi qu'un entretien tripartite en présence du jeune, si nécessaire. La part d'orientation issue de partenaires est minoritaire mais croissante ces dernières années (éducateurs, services PJJ, établissements médico-sociaux divers).

La Mission Locale recourt à des prestataires valorisés dans le cadre du cofinancement FSE (neuropsychologie, coach sportif, psychologue, auto-école) et des partenariats se nouent au cas par cas afin de rechercher des solutions sur mesure pour les jeunes (assistance sociale, psychologique, réunions partenariales).

II. 3.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils



Depuis son démarrage en 2018, le dispositif réalise son objectif de 90 jeunes par an avec une parité stricte. Ces jeunes connaissent tous des situations sociales complexes, un besoin d'accompagnement renforcé et ne relèvent pas de l'accompagnement classique des antennes en raison de freins périphériques trop importants. En 2019, 52% des participants étaient bénéficiaires d'une RQTH. Ces jeunes ont majoritairement + de 21 ans, souvent suite à une fin de parcours dans le secteur spécialisé. Seuls 8 mineurs ont été accueillis en 2019.

En termes de niveau scolaire, 37 jeunes ont un niveau VI-Vbis, 30 un niveau V, 22 un niveau IV et +.

A la fin de l'action, 14 jeunes sont en emploi (contrats aidés, intérim, temps partiels, contrats courts) ou en formation, soit 13 % des jeunes. 22 jeunes ont intégré un dispositif pendant leur accompagnement cap vers demain (PACEA, GJ, PPAE, Alternance dynamique, CUI-CAE, Parrainage). 2 jeunes sont en formation qualifiante, les autres sont sur du projet professionnel ou sur de la remise à niveau.

Quelques chiffres clés issus du bilan 2019 de l'opération	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb prévisionnel de participants : 90 ▪ Nb réel de participants : 90
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coût total éligible prévisionnel : 127 272,50 € ▪ Coût total réalisé : 123 125,93 € ▪ Coût participant prévisionnel : 1 414,14€ ▪ Coût participant réalisé : 1 368,07 €

II. 3.4. Point de vue de participants

Une relation de confiance et une réactivité qui lui permettent d'avancer :



“ Après avoir arrêté la fac à Paris parce que ça ne me plaisait pas et parce que j'ai été hospitalisé, je suis rentré à Lyon et je me suis inscrit à la Mission Locale. Je souhaitais faire la garantie jeunes pour préparer mon projet professionnel artistique et avoir une indépendance financière. Finalement avec le confinement et mes soucis de santé on m'a proposé Cap vers demain qui est plus calibré et plus pédagogique. L'accompagnement est top, mon conseiller est très investi, je le vois souvent, il m'aide à me projeter, à me cadrer. On avance doucement mais sûrement. Grâce à ce dispositif j'ai pu avoir une convention de stage dans un studio musical et la si tout va bien je vais entrer en formation rémunérée par Pôle Emploi dans la production musicale. En attendant, je vais toucher l'AAH. Je suis totalement satisfait du conseiller, il y a du respect mutuel. Je compte bien continuer après mon entrée en formation car c'est important. ”

Participant au dispositif, 20 ans



La disponibilité de sa conseillère, principal point de satisfaction et facteur de réussite dans son parcours.

“ J'ai arrêté l'école en terminale car j'ai eu des problèmes de santé. Par la suite je me suis inscrite à la Mission Locale et j'ai suivi la Garantie Jeunes jusqu'à son terme. J'ai pu travailler mon projet mais je n'ai pas été assez soutenue. Ce dispositif est très différent : quand j'ai besoin de ma conseillère elle est là, toujours à l'écoute, même quand ça ne va pas. Elle a appelé les organismes, Pôle Emploi, pour que j'ai ma formation dans l'aéroportuaire qui a débouché sur 3 contrats en CDD. Aujourd'hui j'ai plus d'emploi mais je suis toujours en contact avec ma conseillère, je me sens très proche d'elle. L'atelier théâtre m'a beaucoup aidée suite à mes problèmes de santé ”

Participant au dispositif, 25 ans.

II. 3.5. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- Le FSE permet de **pérenniser une expérimentation** correspondant à des besoins spécifiques des jeunes
- L'action cible des sous-publics correspondant aux orientations du POn (jeunes éloignés de l'emploi, jeunes en situation de handicap)
- Le FSE permet un **accompagnement plus resserré** et une prise en charge globale des problématiques des jeunes

Les limites observées

- Des **durées d'instructions importantes** qui insécurisent la prise en charge de certaines dépenses
- Le FSE nécessite une trésorerie conséquente en raison des délais de paiement, et ce malgré une avance de l'autorité de gestion

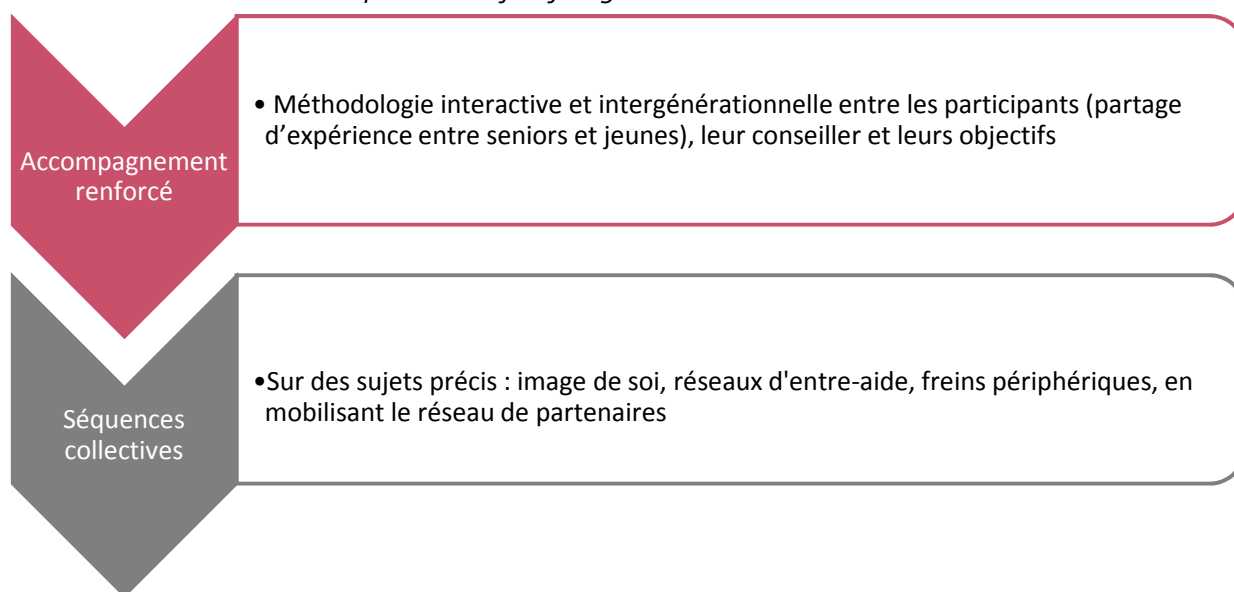
II. 4. Opération « Club ambition, quartiers prioritaires de la ville de Limoges », Pôle emploi

Afin de promouvoir l'égalité et la mixité professionnelle, Pôle emploi a mis en place des dispositifs territoriaux d'accompagnement (DTA), impulsés au niveau national par un appel à projets et portés au niveau territorial. Leur objectif est d'élargir la palette des perspectives professionnelles des personnes en recherche d'emploi pour accroître leurs chances vers le retour à l'emploi, de développer leurs compétences et de réduire les inégalités professionnelles entre femmes et hommes. Les DTA s'adressent en particulier aux personnes confrontées à des difficultés sur le marché du travail, notamment celles habitant en QPV.

L'opération « Club Ambition Limoges » est gérée par la Direction Régionale de Pôle Emploi en lien avec la Direction Territoriale de la Haute-Vienne.

Elle se déroule dans les locaux de Pôle Emploi dans deux agences situées en territoire QPV à Limoges (principalement l'agence Pôle Emploi Limoges Leclerc). Les 9 quartiers prioritaires de la ville de Limoges sont tous marqués par un taux de chômage conséquent. Environ 4 000 demandeurs d'emploi résident en QPV, dont 64% ayant entre 26 et 49 ans, 21% plus de 50 ans et 15% ont moins de 26 ans. Environ 1 sur 2 est au chômage et la même proportion n'a aucune qualification.

Le dispositif « Club Ambition Quartiers Prioritaires de la Ville de Limoges » porté par Pôle Emploi répond à plusieurs objectifs organisés autour de 2 axes



II. 4.1. Historique du co-financement FSE

Entre 2010 et 2014, une action menée par Pôle Emploi à Limoges consistait à dédier 1 conseiller Pôle Emploi à 3 ZUS de Limoges, avec un accompagnement en agence et sur le terrain, mêlant actions individuelles et collectives. La ville de Limoges soutenait l'action en mettant à disposition des locaux.

En parallèle, un « Club Ambition » avait été déployé en PACA et le Préfet de Haute-Vienne a souhaité dupliquer cette action sur le territoire de Limoges. Suite à ces expériences réussies en matière d'accompagnement intensif des demandeurs d'emploi résidant en QPV, le Club Ambitions Limoges a été initié en 2016, en partenariat avec Limoges Métropole, le CGET et conventionné par le FSE. L'opération a été renouvelée chaque année puis conventionnée pour 24 mois en 2019.

II. 4.2. Descriptif de l'opération

Opération « Club ambition, quartiers prioritaires de la ville de Limoges »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.1. du POn FSE 2014-2020 (OS1) depuis 2017
Territoires concernés	Agglomération de Limoges et plus précisément les 9 QPV de Limoges
Moyens humains	1 conseillère Pôle Emploi affectée à 100% de son temps de travail à la mise en œuvre du dispositif territorial d'accompagnement (1 ETP). Passage à 2 ETP en 2019
Publics ciblés	Personnes de 30 ans et plus, résidant dans un quartier QPV à Limoges et inscrites à Pole Emploi (Passage à 26 ans et plus en 2019)
Financement (Bilan 2018)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 29 981€ (50%) ▪ Autres financements publics : 29 981€ (53.56%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Dont Préfecture de la Haute-Vienne 22 786€ (35.34%) ○ Dont Limoges Métropole : 7 195€ (12%) ▪ Total ressources : 59 962€

Un accompagnement renforcé et global d'une durée de trois mois



Le « Club Ambitions Limoges » doit permettre aux participants d'acquérir les comportements et stratégies appropriées à la recherche d'emploi et à l'intégration en entreprise via :

- Des **séquences collectives** pour un même groupe de participants (hors indisponibilité, formation, immersion, emploi) ;
- Complétées par des **entretiens individuels** ;
- S'appuyant sur une **stratégie collective** de la recherche d'emploi ;

- **Mobilisant le plus largement possible les partenaires** sur des sujets précis (Exemples : présentation et image de soi ; rendez-vous coiffeur avant entretien d'embauche; bénéficier de réseaux d'entre-aide...).

A son entrée dans le dispositif, le demandeur d'emploi signe un livret d'accompagnement. Ensuite, les différentes phases d'accompagnement se mettent en place pour une **durée maximale de 90 jours**. Le participant sort du dispositif s'il trouve un emploi avant l'échéance. Néanmoins, **l'accompagnement peut se poursuivre au-delà** afin de sécuriser une intégration professionnelle durable (ex : sortie en emploi avec période d'essai).

Les entrées et sorties sont permanentes avec une moyenne de 20 demandeurs d'emploi par conseiller à un instant T.

Le dispositif prend en compte l'ensemble des **problématiques périphériques** des individus, en particulier les freins en lien avec la mobilité via un partenariat étroit avec la plateforme mobilité.

Des orientations par les conseillers des différentes agences

L'orientation vers le Club Ambition se fait principalement par les conseillers de l'ensemble des agences Pôle Emploi du territoire. Un premier diagnostic est fait avec le demandeur d'emploi lors de l'entretien de situation individuel et le conseiller peut proposer l'orientation vers le DTA. Un travail régulier est fait auprès des conseillers afin qu'ils aient une connaissance suffisante du dispositif et faire correspondre au mieux l'orientation vers le dispositif aux besoins du demandeur d'emploi.

Le bouche-à-oreille et les « allers-vers » organisés dans les quartiers contribuent également au recrutement des publics.

Des adaptations au niveau du public cible

Depuis 2017, Pôle Emploi a fait évoluer ses critères d'éligibilité au DTA afin de mieux correspondre aux besoins constatés et agir en complémentarité avec l'offre de service des partenaires présents localement. En 2019, le critère d'âge a été abaissé à 26 ans afin de répondre aux besoins des 26-30 ans qui ne sont pas éligibles à l'AIJ ou à l'accompagnement Mission Locale et pour lesquels aucun dispositif d'accompagnement renforcé spécifique n'existe en dehors de l'accompagnement global de Pôle Emploi.

Une dynamique partenariale expliquant le succès du projet

Les porteurs de projet considèrent que le partenariat est l'une des forces du projet :

“ Ici il y a une vraie dynamique partenariale positive, pas de concurrence entre les acteurs. Responsables de Pôle Emploi ”

Historiquement, sur le territoire de la Haute-Vienne, les acteurs de l'insertion et de l'emploi travaillent ensemble ce qui se traduit par une grande proximité entre les Missions Locales, PLIE et les services de l'Etat avec une volonté de « *trouver des solutions communes* ». La déléguée du Préfet (politique de la ville), également très investie sur le sujet est moteur de la coordination entre les acteurs.

Concernant le déploiement du Club Ambition de Limoges, de nombreux acteurs sont associés à la mise en œuvre du dispositif : les adultes-relais ; CCI de Limoges, les structures de l'IAE, l'AFPA, la plateforme mobilité etc.

Des partenariats institutionnels et financiers sont également conclus, avec le CGET et la Communauté d'Agglomération. Ce dernier partenariat n'a pas été renouvelé l'année dernière pour des raisons stratégiques et en raison de la temporalité annuelle du conventionnement (vs. pluriannuelle pour le FSE) rendant difficile la structuration financière du projet.

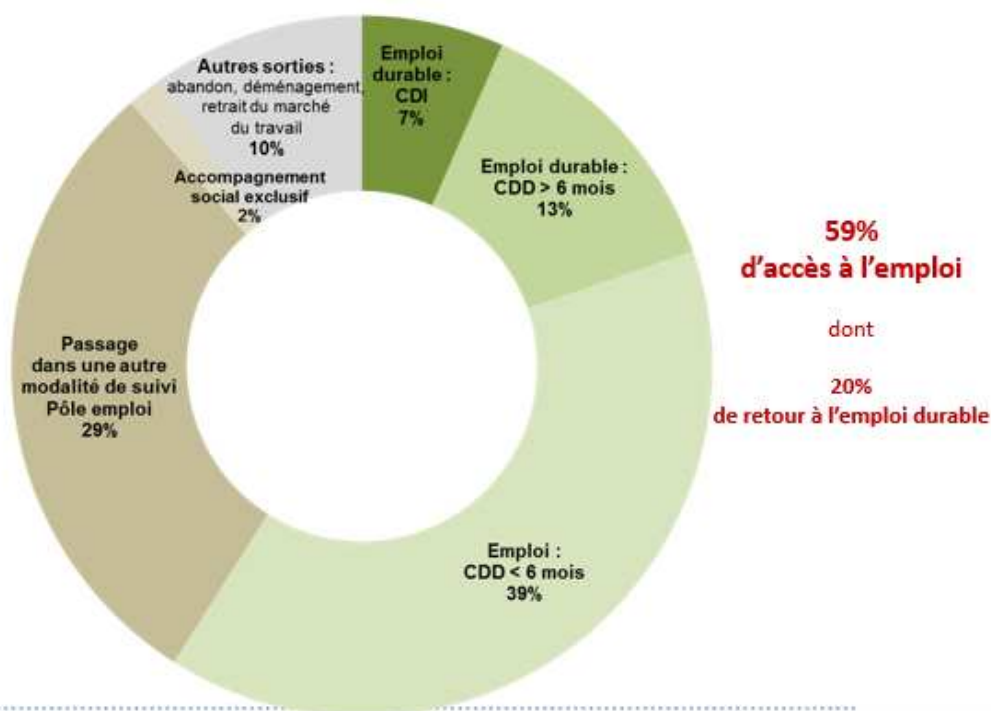
II. 4.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils



En 2018, 61 demandeurs d'emploi ont bénéficié du dispositif (taux de réalisation de 61%) qui s'explique par l'absence prolongée de la conseillère dédiée au dispositif.

En 2019, 77 nouveaux demandeurs d'emploi sont entrés dans le dispositif entre le 1^{er} janvier 2019 et le 13 novembre (date du bilan intermédiaire). 64% sont des femmes, 34% sont des hommes. La priorité est donnée aux niveaux infra IV avec des problématiques sociales et aux personnes ayant une méconnaissance des entreprises et ayant peu de réseau.

Répartition des sorties positives en 2018



Quelques chiffres clés issus du bilan 2018 de l'opération

Indicateurs d'activité	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb prévisionnel de participants : 100 ▪ Nb réel de participants : 61
Indicateurs financiers	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coût total éligible prévisionnel : 59 962 € ▪ Coût total réalisé : 46 080,55 € ▪ Coût participant prévisionnel : 599,62€ ▪ Coût participant réalisé : 755,43 €

II. 4.4. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- L'action n'aurait pas vu le jour sans le concours du FSE. Elle cible des sous-publics correspondant aux orientations du POn (habitants de QPV) et propose un accompagnement renforcé avec un conseiller dédié.
- Le financement FSE contribue à la réalisation d'une action conduite de manière partenariale.
- Le FSE impulse une rigueur dans le suivi en raison de la nécessité de « rendre compte »

Les limites observées

- Le FSE rend difficile les partenariats financiers multiples avec les acteurs publics en raison des différentes temporalités entre les financeurs (convention annuelle vs conventionnement pluriannuelle) ce qui a abouti à renoncer à un cofinancement public pour simplifier l'ingénierie.
- Le FSE rend difficile la valorisation des parcours de certains bénéficiaires accompagnés par ailleurs.
- La gestion du FSE nécessite un investissement en temps important de la part des conseillers.

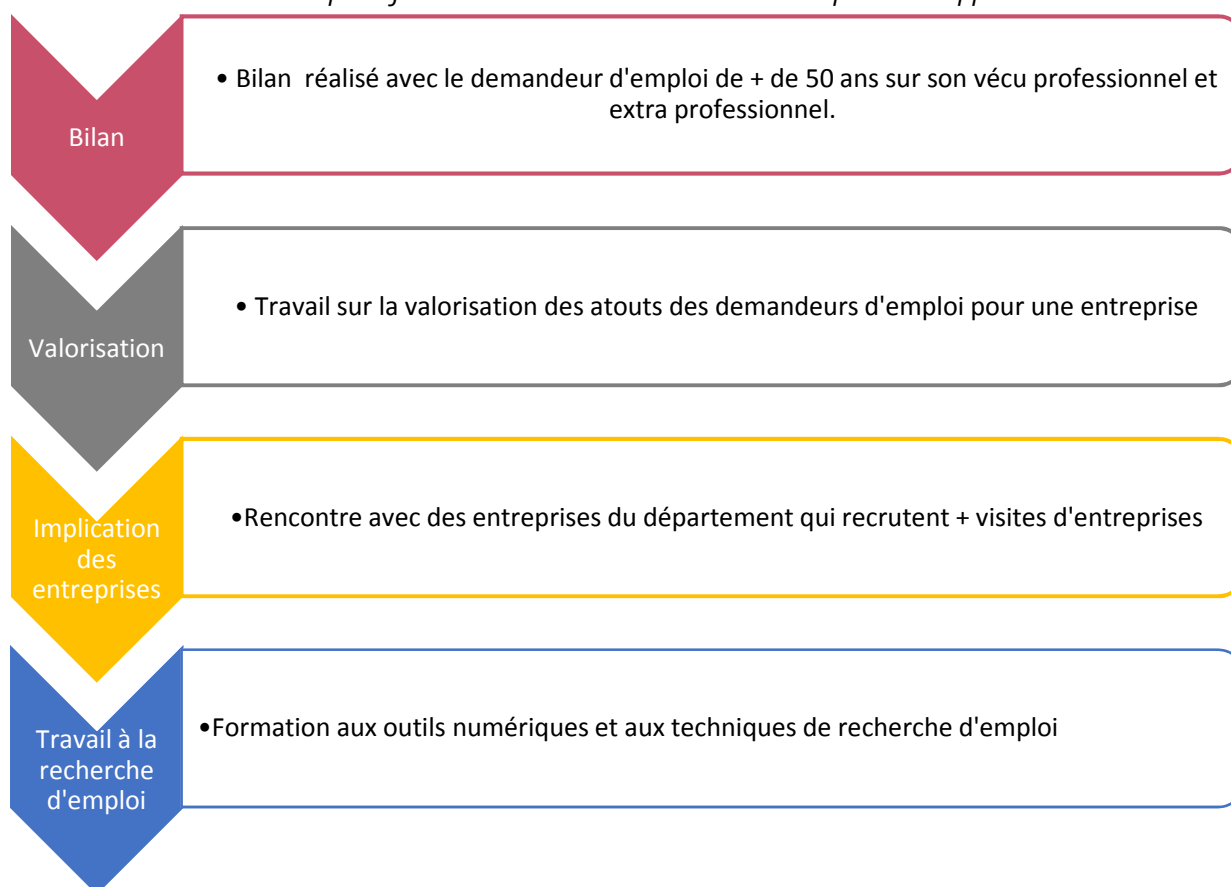
II. 5. Opération « Parcours Clés Séniors »

BGE Indre est une association loi 1901 membre du réseau national des BGE qui soutient la création/reprise d'entreprise, depuis l'émergence d'un projet jusqu'au lancement. Elle intervient en complémentarité d'Initiative Indre qui mobilise les solutions de financement adaptées à chaque projet. La structure s'inscrit également en tant qu'acteur de l'accompagnement vers l'emploi, notamment pour les personnes aux « trajectoires professionnelles hachurées ». C'est dans ce cadre que se déploie l'opération « Parcours Clés Séniors » cofinancée dans le cadre du FSE.



Le siège de la structure se situe à Châteauroux avec plusieurs lieux d'accueil sur l'ensemble du territoire de l'Indre.

Un dispositif « Parcours Clés Séniors » combinant plusieurs approches



II. 5.1. Historique du co-financement FSE

Cette action est née du constat partagé d'un nombre croissant de personnes de plus de 50 ans inscrites à Pôle Emploi dans l'Indre. Cette problématique est récente, conséquence de la disparition de plusieurs fleurons industriels, ayant entraîné une première expérience de chômage pour de nombreuses personnes en seconde partie de carrière, qui pour la plupart n'ont connu qu'un seul

employeur. Malgré une surreprésentation des seniors parmi les demandeurs d'emploi, aucun dispositif ne proposait un accompagnement spécifique pour ce public.

Dès 2013, BGE Indre, la DIRECCTE Centre-Val de Loire et la DT Pôle Emploi ont mené une réflexion commune pour mieux accompagner ces publics seniors. Cette réflexion aboutira au dispositif Parcours Clés Seniors, porté par BGE Indre et cofinancé par le FSE dès sa première année de mise en œuvre en 2014, sans interruption depuis. Le choix du FSE s'est fait naturellement. En effet, le projet a été coconstruit par la Direccte Centre-Val de Loire, autorité de gestion et BGE Indre bénéficie du FSE depuis de nombreuses années via les têtes de réseau BGE et Initiative France. Cet opérateur conduit également d'autres actions cofinancées par les Fonds européens en parallèle : un dispositif « Egalité Hommes/femmes » cofinancé FSE et un parcours IEJ pour les jeunes NEETS.

II. 5.2. Descriptif de l'opération

Opération « Parcours Clés Seniors »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.1. du POn FSE 2014-2020 (OS1) depuis 2014
Territoires concernés	Département de l'Indre (Châteauroux + antennes à Argenton, Le Blanc, Issoudun, La Châtre et Chabris)
Moyens humains	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 12 personnes au total (soit environ 4.5 ETP). Seul le coordinateur intervient exclusivement sur le dispositif. Les autres interviennent également sur les dispositifs cofinancés par le FSE. La majorité ont un profil CIP.
Publics ciblés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personnes de + de 50 ans inscrites à Pôle Emploi
Financement (Prévisionnel année 2020)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 119 993.43€ (50%) ▪ Autres financements publics : 57 000€ (23.75%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Dont Pôle Emploi 25 000€ (10.42%) ○ Dont DIRECCTE : 25 000€ (10.42%) ○ Dont CC Chabris Pays de Bazelle : 6 000€ (2.5%) ○ Dont CC Région de Levroux : 1 000€ (0.42%) ▪ Financements privés nationaux : 15 500€ (6,46%) ▪ Auto-financement : 47 493.20€ (19.79%) ▪ Total ressources : 239 986,63€

Un accompagnement pensé sur mesure et couvrant des sujets divers

L'accompagnement proposé dans le cadre du dispositif a été pensé de manière à s'adapter aux particularités des besoins des seniors ainsi qu'aux besoins des entreprises du territoire. Les entreprises adhérentes de BGE ont été consultées en amont en ce sens. En effet, le diagnostic initial faisait apparaître que ces demandeurs d'emploi de plus de 50 ans, expérimentés, ont des qualités à faire valoir mais sont en perte de confiance du fait de leur âge. Pourtant, en parallèle, des entreprises ont des difficultés de recrutement sur des profils expérimentés.

Dans son contenu, le dispositif allie accompagnement individuel et accompagnement collectif s'articulant autour de plusieurs étapes, non obligatoires, avec un plan d'action différencié en fonction des personnes. Celui-ci s'articule autour de 4 étapes principales :



- **Etape 1** : réunion d'information collective aboutissant à un contrat d'adhésion pour les intéressés (1^{er} accueil)
- **Etape 2** : 4 séances collectives d'une demi-journée (diagnostic personnel ; diagnostic relationnel ; diagnostic professionnel ; posture entrepreneuriale)
- **Etape 3** : entretien individuel de positionnement
- **Etape 4** : parcours d'accompagnement de 90 jours avec 6 points relais d'accompagnement individuel obligatoire + différents ateliers collectifs sur des thématiques particulières

Les ateliers proposés couvrent une large palette de thématiques : identification des compétences, posture professionnelle, préparation à l'entretien d'embauche et à l'entretien de pré-recrutement, connaissance du territoire et des secteurs qui recrutent, préparation de la retraite, rencontres avec des entreprises, initiation au numérique, aux réseaux sociaux. Les participants ont également la possibilité de réaliser des PMSMP par l'intermédiaire de Pôle Emploi.

Le parcours est d'une durée de 4 mois, renouvelables autant que besoin. L'accompagnement perdure si besoin après la sortie du dispositif notamment à travers la constitution d'un « club seniors » permettant aux anciens participants de participer à certains événements proposés par BGE.

Une difficulté à capter les participants

L'orientation vers le dispositif se fait majoritairement par l'intermédiaire de Pôle Emploi, partenaire historique du projet. Les porteurs de projet reconnaissent des difficultés à « faire venir le public » malgré selon eux, des besoins potentiels importants. Ces dernières années, de plus en plus de participants se présentent spontanément à BGE, sur la base du bouche-à-oreille. En parallèle, les équipes de BGE interviennent dans les agences Pôle Emploi afin de présenter leur activité et le dispositif.

Un dispositif mobilisant plusieurs partenaires

Dans sa mise en œuvre, le dispositif se déploie en partenariat étroit avec les agences locales de Pôle Emploi, en particulier l'agence d'Argenton qui a mis en œuvre un dispositif « Activ' Senior » qui a pour objet de présenter aux demandeurs d'emploi de la tranche d'âge les solutions s'offrant à eux,

notamment le Parcours Clés Séniors. Les équipes de BGE Indre sont également en contact avec un conseil Pôle Emploi dédié « séniors » afin de préparer la sortie du dispositif et le tuilage avec l'accompagnement Pôle Emploi pour les demandeurs d'emploi n'ayant pas encore concrétisé leur projet.

En parallèle, BGE travaille de manière étroite avec des communautés de communes, le Département de l'Indre et des acteurs du champ de l'IAE.

Le GRETA et l'AFPA sont aussi régulièrement sollicités pour les sorties en formation.

Des perspectives d'évolution

Les porteurs du dispositif envisagent une montée en charge progressive du dispositif, dans une logique d'amélioration du maillage territorial. La volonté de BGE est d'essaimer le dispositif dans le Cher et en Touraine à moyen terme.

En termes de contenu, une réflexion est engagée pour accentuer la part du numérique et des problématiques de mobilité au sein du dispositif.

II. 5.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils

Depuis son démarrage en 2014, le dispositif accueille un nombre de participant plutôt stable. Sur l'année 2017², le nombre de participants accueillis était supérieur au prévisionnel, pour un coût par participants inférieur.

Sur l'année 2018³, 230 seniors ont été rencontrés pour 84 entrées dans le dispositif. Sur ces 84, 47 sont sortis en emploi, en formation ou en création/reprise d'entreprise pour une majorité en emploi CDD. Les sorties positives concernent principalement les participants ayant connu une période de chômage moins longue, et ceux ayant retravaillé depuis la perte de leur emploi.

Quelques chiffres clés issus du bilan 2017 de l'opération	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb prévisionnel de participants : 80 ▪ Nb réel de participants : 93
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coût total éligible prévisionnel : 183 345 € ▪ Coût total réalisé : 172 093,56 € ▪ Coût participant prévisionnel : 2 291.82€ ▪ Coût participant réalisé : 1850,47 €

² Année la plus récente pour laquelle le bilan est disponible. L'opération a été renouvelée pour 3 ans en 2018.

³ Selon le bilan intermédiaire 2018-2020



En termes de profil, 63% des participants sont des femmes (une répartition supérieure au prévisionnel). Les participants sont âgés de 50 à 67 ans. La plupart d'entre eux connaissent une première expérience du chômage et se sentent démunis face à cette situation nouvelle (recherche d'écoute et de confiance).

II. 5.4. Point de vue de participants

Un accompagnement de proximité à toutes les étapes du projet :



“ Je suis arrivé à BGE par hasard suite à mon arrivée dans la Région et ils ont toujours répondu à toutes mes questions. Ce sont des acteurs aimables et disponibles. J'ai bénéficié d'un soutien inconditionnel, j'ai participé à de nombreux ateliers. J'ai pu également suivre plein de petites formations. J'ai aussi apprécié la souplesse qui me permettait de continuer le dispositif après quelques mois d'intérim. Mon projet était de créer mon entreprise de transport, j'étais très motivé et on m'a beaucoup aidé et écouté. On m'a accompagné à chaque étape, toujours en s'adaptant à mes disponibilités, de la validation du projet à la création de l'entreprise. J'ai aussi été conseillé pour l'inscription et le financement des formations nécessaires avant de créer cette activité. Aujourd'hui j'ai créé mon entreprise et je continue à avoir des contacts avec BGE. Sans eux, je n'aurais pas avancé autant. ”

Participant au dispositif, 66 ans

Une écoute appréciable et une confiance en soi retrouvée



“ J'ai eu un rapport très gentil avec eux, pour une personne de mon âge c'est important. Arrivant dans une nouvelle région pour suivre mon conjoint, j'ai eu des difficultés à retrouver un travail et j'ai un peu perdu confiance en moi. Je n'avais que des réponses négatives ou des contrats courts. J'ai rencontré les équipes de BGE car je connaissais quelqu'un qui avait bénéficié de leurs services. C'est important de rencontrer d'autres personnes et de voir qu'on n'est pas seul dans cette situation. C'est enrichissant, ça aide à retrouver confiance en soi. Ça permet de sortir de son isolement, de discuter. A 50 ans, on se pose beaucoup plus de questions qu'à 20 ans. C'est important d'avoir quelqu'un qui vous écoute, et puis la mise en relation avec les entreprises a été vraiment bénéfique. J'ai trouvé plusieurs contrats grâce à BGE qui m'a mis en contact direct avec des entreprises. ”

Participante au dispositif, 53 ans.



Un lien avec les entreprises déterminant pour trouver un emploi

“ Après un déménagement, je voulais me reconnecter au monde du travail. J'ai connu BGE par la mairie. Quand on a un certain âge on se fait une certaine raison sur l'emploi idéal. J'avais beaucoup postulé dans des entreprises ”

mais je n'ai jamais eu un retour, même pas un entretien. On perd un peu confiance, on a l'impression que l'expérience est un frein. BGE a été utile car ils ont un tas d'informations qu'on a pas, et ils sont en contact avec des employeurs. L'emploi que j'ai aujourd'hui, c'est BGE qui a fait l'entremetteur.

Participante au dispositif, 58 ans

II. 5.5. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- **Le FSE représente un levier financier essentiel à la réalisation du projet** : Le projet n'aurait pas vu le jour sans le cofinancement FSE.
- **Le FSE permet de créer une action innovante** et conçue sur mesure aux besoins des publics de + de 50 ans.
- **Un partenariat efficace avec les services de Pôle Emploi**, gage de coordination et de qualité de service.
- **Un porteur de projet habitué au cofinancement FSE** et donc familier des exigences administratives.

Les limites observées

- **Une problématique forte liée à l'éligibilité des demandeurs d'emploi participants** : ceux ayant une activité partielle ne sont pas valorisables, alors qu'il s'agit d'une part importante des bénéficiaires potentiels de l'action.
- **Des contraintes administratives chronophages** : Malgré une expérience de l'exigence du FSE, des difficultés à réunir l'ensemble des documents nécessaire pour les participants, ce qui nécessite un investissement supplémentaire des équipes par rapport à ce qui est valorisé dans le cadre du FSE.

II. 6. Opération « Bougez vers la mobilité – Ile de France », Association Wimoov

L'association Wimoov est née en faisant la promotion du covoiturage pendant les grèves des transports en 1995. Le champ d'action s'est étendu progressivement et au fil de la reconnaissance de la mobilité dans différents volets de loi. Elle porte aujourd'hui un panel de dispositifs tournés autour de **la mobilité inclusive**, notamment pour les plus défavorisés. **25 plateformes de mobilité** sont implantées dans **9 régions de l'hexagone** qui ont permis, en 2016, d'accompagner **11 000 personnes**.



Comptant sur une équipe de 100 professionnels de la mobilité et 920 partenaires disséminés sur le territoire pour apporter des réponses aux pratiques de mobilité et aux freins cognitifs, Wimoov ambitionne de pérenniser son expérimentation :

- En multipliant par trois le nombre de personnes accompagnées ;
- En déployant l'ensemble des services auprès d'autres publics fragiles tels que les seniors ;
- En augmentant encore le nombre de plateformes disséminées sur le territoire.

II. 6.1. Historique du co-financement FSE

Le FSE a été un **outil important dans le développement de l'association**. Le premier cofinancement date de 2008-2009 et chaque ouverture de plateforme fait l'objet d'une sollicitation du FSE. Pour le PO 2007-2013, 5 dossiers étaient déposés par an. Une quinzaine sont déposés par an actuellement. Le FSE, qui représente entre 18% et 20% des ressources de la structure, est totalement intégré dans le développement économique de Wimoov. **L'année 2014 a été particulière du fait de la transition de programme et de délais d'instruction estimés « très longs »**. Une « *année noire* » qui a montré les limites d'un développement fondé sur ce financement dont les modalités évoluent également en cours de programmation.

II. 6.2. Descriptif de l'action

Opération « Bougez vers la mobilité – Ile de France »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.1. du POn FSE 2014-2020 (OS1) sur les périodes 2015-2016 et 2016-2018
Territoires concernés	Val-de-Marne, Seine-et-Marne, Yvelines, Hauts-de-Seine, Seine-Saint-Denis, Val-D'Oise
Moyens humains	1.9 ETP (directeur adjoint 70%, coordinatrice de services 20%, assistante administrative 100%)
Publics ciblés	Jeunes chômeurs de moins de 25 ans ayant des difficultés d'accès à l'emploi, seniors chômeurs de plus de 54 ans, chômeurs de longue durée
Financement (Réalisé, 2016-2018)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 643 854,42€ (50%) ▪ Autres financements publics (26 financeurs, collectivités territoriales principalement) : 620 656,79€ ▪ Contribution externe secteur privé : 16 435 ▪ Autofinancement : 6762€ ▪ Total ressources : 1 287 708,83€

L'opération « Bougez vers la mobilité ! Ile de France » cofinancée par le FSE consiste en trois principales actions :



L'entrée dans le dispositif repose sur la **prescription** par l'un des acteurs de l'accompagnement des demandeurs d'emploi : SIAE, Mission Locale, Pôle Emploi, etc. La fiche de prescription est adressée à la Plateforme de Mobilité par les partenaires ayant détecté une **problématique de mobilité pouvant être obstacle à l'activité professionnelle**.

Avant 2018, une fois l'individu intégré au dispositif, celui-ci bénéficie en premier lieu d'un **Bilan de Compétences en Mobilité (BCM)**. Cet outil consiste en un diagnostic des problématiques précis d'accès et de recherche d'un emploi afin d'optimiser la participation du bénéficiaire à la démarche. Concrètement, 1h30 à 2h sont consacré à ce bilan, autour de quatre grandes parties. Successivement :

- La situation socioprofessionnelle de la personne pour comprendre les problématiques d'insertion sociale et professionnelle ;
- La compréhension de la situation socio-spatiale et socio-temporelle dans laquelle évolue le participant en lien avec le secteur professionnel souhaité ;
- Les moyens de déplacement envisageables ;
- Les ressources de mobilité alternatives au déplacement.

Les deux premières parties permettent de synthétiser les problématiques d'accès à l'emploi et les besoins de la personne, tandis que les deux suivantes se focalisent sur les solutions à apporter (accessibilité, compétences, appropriation des différentes solutions).

A l'issue du BCM, le conseiller mobilité présente la feuille de route intégrant les solutions préconisées et les actions à mettre en œuvre pour décroquer le rapport emploi/territoire. Le **Parcours mobilité** débute ici. Evolutif, il se déroule en fonction de la disponibilité, de l'état d'esprit du participant et des opportunités qui peuvent se présenter à lui. Dans la pratique, il s'agit d'un assemblage d'actions pédagogiques et/ou matérielles (formation mobilité, mise en situation transports, prêt temporaire d'un véhicule, micro-crédit social de financement, etc.) visant à **décloisonner le périmètre de prospection pour la recherche d'emploi**. Les rencontres régulières avec le référent permettent de fixer des échéances et des objectifs. De plus, les participants bénéficient d'un accès à un panel de 4 modules de formation, selon leurs besoins : connaissance de l'offre de transport et tarification, l'utilisation d'internet pour optimiser les déplacements, déplacements en milieux urbains (plan/repère), usage des transports (signalétique, lecture de plan, etc.).

Depuis 2018, le système de prescription et le BCM ont évolué avec le passage à l'interface dématérialisée WIN. Les prescripteurs ont accès à cette interface permettant directement d'orienter les personnes suivies vers Wimoov avec une fiche détaillée numérique et la possibilité de faire directement passer un Test de Mobilité complet (en 20 minutes) permettant de **situer la personne dans son rapport à la mobilité**. Le BCM existe toujours mais est rendu dispensable grâce à ce test

fondé sur 14 types de profils pour une appréhension fine des usagers. Les résultats sont partagés sur la plateforme WIN et sont consultables par le prescripteur et le/la référent.e Wimoov. Dès lors, l'accompagnement peut directement être engagé, à distance ou par un premier rendez-vous présentiel. Cette plateforme constitue également **une plus-value en termes de suivi et de traçabilité** car l'ensemble des actions menées sont répertoriées et consultables par le prescripteur.

II. 6.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils

Sur la période 2016-2018, les objectifs ont été atteints à **95%** (cf. tableau détaillé ci-dessous, de même pour l'ensemble de la période du PO), le nombre de participants s'élève à 7 238 (sur 7 600 en prévisionnel avec une répartition 2/3 femmes, 1/3 hommes). Cet écart s'explique, pour le porteur, par quelques vacances de poste entre deux recrutements.

Quelques chiffres clés issus des 3 conventions PO 2014-2020	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb de participants : 17 874 participants accompagnés ▪ Taux de recouvrement : 90% ▪ Taux de réalisation : 95% ▪ Répartition H/F 2014-2018 : 57% femmes / 43% hommes ▪ Niveau de formation 2016-2018 : 57% du public dont le niveau de formation est inférieur au Baccalauréat ▪ Situation en sortie 2016-2018 : 23% en emploi/formation, 77% sans emploi ni formation
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cout FSE conventionné : 1 854K€ ▪ Moyenne annuelle : 264K€ ▪ Cout d'accompagnement participant moyen : 100€



Sur la période 2014-2015, les 16-25 ans représentent **41% des accompagnements. Ce taux atteint 45% en 2016-2018.** L'explication avancée par le porteur réside dans la faible habitude des jeunes à se déplacer de façon autonome en dehors des parcours usuels (école, loisirs) et par des difficultés financières plus importantes pour l'accès à un véhicule, voire pour financer le permis de conduire. En ce sens, **Wimoov a développé des relations partenariales assez étroites avec les Missions Locales d'Ile-de-France** pour accompagner un maximum de ces jeunes.

La répartition 57% de femmes/43% hommes sur la période 2014-2018 s'explique par une complexité plus grande de la mobilité des femmes, pour plusieurs raisons qui sont considérés à l'échelle du diagnostic mobilité : les femmes voyagent moins loin mais **rayonnent davantage que les hommes dans l'environnement proche du domicile** nécessitant parfois plusieurs moyens de transport, elles disposent moins souvent d'une voiture personnelle, elles sont souvent davantage en charge des tâches ménagères, de la gestion des enfants ou des personnes âgées obligeant des déplacements plus nombreux.

II. 6.4. Point de vue des participants

Une grande réactivité et un accueil « fantastique » de la part de l'association



“ [Monsieur T, 29 ans, résident à Villejuif, Intérimaire en maçonnerie à Paris] c’est mon conseiller Pôle Emploi qui m’a orienté vers Wimoov, tout début mars avant le confinement, parce que j’allais commencer un contrat d’interim à Paris dans la maçonnerie. Je n’ai pas de voiture et les transports en commun, c’est pas facile ici. Alors je les ai contactés en expliquant ma situation et quelques heures après, j’avais un mail pour fixer un premier RDV, c’était rapide, j’étais choqué ! En 10 jours, tout était fait, j’avais mon scooter en location pour commencer mon contrat dans Paris. Et le prix, imbattable, 60€ pour deux mois et demi avec le kilométrage de mon travail. ”

L’accompagnement réalisé par Wimoov, particulièrement depuis la dématérialisation des services, permet une **bonne réactivité de l’équipe de conseillers mobilité qui peuvent mettre en place l’accompagnement très rapidement**, après réception numérique des pièces justificatives. Le projet et les problématiques de mobilité étant définis de façon assez précise avec les résultats du test et le premier échange avec le conseiller, des solutions peuvent être trouvées très rapidement quand il s’agit d’un frein matériel.

L’implication et le suivi assidu du conseiller mobilité

“ [Monsieur C, 36 ans, résident à Issy-Les-Moulineaux, vacances dans la sécurité, CDI dans le secteur de la sécurité depuis l’obtention du permis de conduire] Mon accompagnement a duré 6-7 mois, le temps de l’obtention du permis en fait. C’était ce qui m’a amené chez Wimoov. Enfin, j’ai été orienté par Pôle Emploi et j’ai participé à un... séminaire avec d’autres personnes, on a passé le test mobilité à ce moment-là. J’ai eu un premier rendez-vous pour discuter de mon problème [financement du permis de conduire] et il y a eu plusieurs pistes qui m’ont aidé, des aides dont je pouvais bénéficier. En parallèle, ils m’ont aidé pour trouver d’autres façons pour me rendre au travail. Franchement, leur soutien était total, ils venaient vers moi pour se tenir au courant régulièrement, savoir si je trouvais une auto-école, et en cas de problème, j’envoyais un message et on pouvait me rappeler quelques heures plus tard. Elle était vraiment impliquée cette conseillère. »



Le système de suivi mis en place par Wimoov permet une **lecture simple et concise des différentes personnes suivies, et leur évolution, par les conseillers**. La compréhension précoce des problématiques professionnelles mais également économiques et sociales, si elles existent, permet aux conseillers **d’adapter leur position et le suivi dédié à une personne**. Le suivi fait donc l’objet d’une approche au cas par cas avec une autonomie plus importante pour les individus les plus autonomes, et un accompagnement renforcé pour ceux présentant un cumul de difficulté.

II. 6.5. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- **Le FSE permet de développer l'activité et d'essaimer dans les territoires.** Le volume financier permet de changer d'échelle et les exigences permettent de structurer l'action.
- **La gestion par la DIRECCTE offre une plus-value** avec un « *partenariat naturel et de bonnes relations* » permettant de centraliser les informations.
- **Le FSE et son infrastructure complexe offre du crédit à l'association,** crédibilise l'action pour l'obtention de cofinancements.

Les limites observées - « *Le FSE est comme le lait sur le feu, il faut toujours surveiller pour éviter que ça déborde* » (entretien porteur de projet Wimoov)

- **Les exigences de reporting obligent à un temps de collecte conséquent malgré les derniers allègements.** Actuellement, 8% des ressources de l'association sont dédiées à la gestion administrative du FSE.
- **L'adaptation régionale du FSE semble parfois peu pertinente.** Par exemple, le ciblage spécifique du public des demandeurs d'emploi en IDF n'existe pas en Normandie ou en PACA où l'association mène également ce type d'action, permettant d'élargir le périmètre de l'action.
- **La gestion des cofinancements est complexe.** L'obtention des conventions auprès de chaque cofinancier est chronophage et la difficulté est parfois renforcée par le turn-over des interlocuteurs chez les cofinanciers.
- **Le FSE requiert une trésorerie solide** et une patience conséquente pour le paiement des fonds. Au-delà des fonds propres qui sont mobilisés, l'association a recours à des soutiens extérieurs pour absorber en partie la charge financière (Renault, Caisse des Dépôts, par exemple).
- **Le FSE souffre d'un manque de « personnalisation » lors des comités.** Le turn-over dans les institutions (des personnels administratifs aux instructeurs) n'offre pas de visage au FSE. Cela le rend « *nébuleux* » et participe à la complexité perçue.

II. 7. Opération « Faire émerger, appuyer et renforcer la posture entrepreneuriale des femmes », SCOP Egalité, Toulouse

Fondée en 1985 à Toulouse (centre-ville), puis implantée dans les quartiers prioritaires de Bagatelle (1990) puis plus spécifiquement au Mirail (2015), **Egalité est une coopérative d'experts (SCOP) qui développe une ingénierie de la construction de l'égalité entre les femmes et les hommes** (conseil, diagnostic de développement, formation, conception d'outils méthodologiques et ateliers d'échanges de pratiques professionnelles).



Une mission organisée autour de trois grands axes :



Parmi ces actions spécifiques se trouvent des actions d'accompagnement et de formation collective **en direction de femmes désirant créer ou développer leur propre emploi ou entreprise**. Egalité a validé une **pédagogie favorisant la prise de conscience des situations inégalitaires et discriminantes** que pouvaient vivre les femmes et les accompagne vers la recherche de solutions favorisant tout à la fois leur **autonomie personnelle, sociale et professionnelle**. Ce travail conceptuel et méthodologique a bénéficié de financements du FSE après sélection par des programmes européens.

Pendant près de vingt ans, en partenariat avec des collectivités territoriales et le Service Public de l'Emploi, l'équipe a accompagné **plus de 1 000 entreprises créées par des femmes**.

II. 7.1. Historique du co-financement FSE

Egalité recours au FSE depuis les années 1990/2000 et dispose ainsi d'une certaine antériorité et expertise sur ces financements. Néanmoins, du fait de la complexité grandissante du FSE d'année en année, il a été / est question de ne plus y recourir. Les dernières actions co-financées par le FSE sont déficitaires (Egalité engage plus de moyens pour réaliser les bilans et répondre aux exigences du FSE qu'elle n'en a). En effet, il est impossible pour Egalité de remonter tous les temps de travail dédiés à l'action et également les temps liés à l'établissement d'un bilan long et complexe nécessitant des justificatifs que parfois la structure n'a pu obtenir. D'après Egalité, d'autres structures de terrain dont la taille est similaire à la leur ont d'ailleurs cessé de recourir au FSE au vu de ces difficultés. Cette ligne de financement manquante a également contribué - dicit la structure - à la fragilisation voire à la disparition de structures sur les quartiers par manque de moyens financiers.

II. 7.2. Descriptif de l'opération

Opération « Faire émerger, appuyer et renforcer la posture entrepreneuriale des femmes »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.3. du POn FSE 2014-2020 (OS1) sur les périodes 2017 et 2018-2019 ⁴ .
Territoires concernés	Toulouse et sa banlieue principalement.
Moyens humains	2 ETP (une intervenante formée au management et à la gestion et une experte de la question de l'égalité femmes-hommes pour une approche complémentaire sur le volet économique et social).
Publics ciblés	Femmes sans activité, demandeuses d'emploi et/ou bénéficiaires de minima sociaux, en situation de handicap et/ou résidentes des quartiers prioritaires de la Ville.
Financement (le réalisé pour 2017)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 13 886,68 € (46%) ▪ Autres financements publics : 16 270€ (54%) ▪ Total ressources : 30 156,68€

Un accompagnement visant la redynamisation sociale et professionnelle des participantes

Face à un entrepreneuriat féminin encore insuffisamment développé en France, Egalitère a développé l'opération « Faire émerger, appuyer et renforcer la posture entrepreneuriale des femmes » visant à appuyer les projets économiques portés par des femmes. Cette opération s'appuie sur des **pédagogies qui favorisent la réflexion collective, la construction d'un réseau professionnel, le renforcement des compétences et le travail sur les freins rencontrés** (avoir confiance en soi et son projet, se sentir capable d'entreprendre, voir les opportunités, le réseau pour créer).

“ Notre méthodologie pédagogique vise à renforcer des potentialités individuelles par une mise en action du groupe et par la construction de séquences de travail collectif. ”

Elle s'articule autour de **trois principaux axes** :



L'action de sensibilisation des femmes à l'entrepreneuriat vise à permettre aux participantes de penser la création d'entreprise comme une piste d'insertion économique et de leur permettre d'identifier les réseaux d'accompagnement possibles sur leur territoire en fonction de leur situation. Ces actions de sensibilisation sont essentielles pour Egalitère car, au-delà de permettre d'identifier les potentielles créatrices étant au stade de l'émergence de projet ou ayant des problématiques spécifiques à la recherche d'emploi que la création d'activité pourrait solutionner (demandeuses d'emploi de longue durée, personne en situation de handicap, jeunes...), elles visent « à aller vers les habitantes des quartiers et à briser la défiance qu'elles peuvent avoir envers les institutions ». C'est un travail de fond, absolument nécessaire, mais dont les effets ne sont pas directement mesurables au regard du nombre de personnes qui décident suite à ces actions de se faire effectivement

⁴ Le bilan 2018-19 n'étant pas encore disponible, la rédaction de cette monographie s'appuie exclusivement sur le bilan de l'action pour l'année 2017.

accompagner pour une création d'activité. Néanmoins, toutes ces actions de *sensibilisation* « *ne rentrent pas toujours* » dans le cadre du FSE du fait des difficultés à recueillir les documents justificatifs auprès des personnes concernées (demander ces justificatifs peut être vécu de manière très intrusive pour certaines catégories de populations, éloignées des institutions).

Les femmes qui se présentent à Egalité (résidentes QPV ou habitantes de Toulouse et de sa banlieue) sont orientées principalement par Pôle emploi, les Missions locales, le PLIE, le CIDFF ou d'autres associations et structures (près de 400 appels). Elles ont été principalement positionnées sur des ateliers de sensibilisation (19)⁵ qui permettent de clarifier les étapes de la création d'activité tout en identifiant les points de vigilance et écueils. Cette étape vise également la mise en réseau professionnelle, notamment avec les autres porteuses de projet. Lors de cette étape, une attention particulière est portée aux situations de discrimination (en lien avec l'âge, le sexe, l'origine, le handicap, la qualification ou lieu de résidence).

L'appui à l'émergence de projet vise des femmes en situation de précarité ou ayant des difficultés à s'insérer dans des dispositifs de droit commun par l'organisation de sessions « De l'idée... au Projet » leur permettant de construire leur projet. Chaque session de maximum 8 participantes se compose d'ateliers collectifs et participatifs, d'entretiens individuels permettant de travailler sur des objectifs individuels, de rencontres avec des entrepreneures susceptibles d'avoir valeur d'exemple, d'une phase d'immersion en entreprise (optionnelle), d'un suivi personnalisé tout au long des étapes du parcours et, enfin, d'un bilan de faisabilité au terme du parcours précisant les orientations préconisées (retour vers l'emploi ou poursuite de parcours avec orientation vers des dispositifs de droit commun). L'objectif de cette accompagnement n'est pas nécessairement la création d'entreprise, mais plus globalement une relance de la dynamique professionnelle.

Pour celles qui créent effectivement leur entreprise, le renforcement des phases de démarrage et de développement s'appuie sur l'organisation d'une mise en réseau professionnelle afin de renforcer leur posture entrepreneuriale, favoriser les échanges, les collaborations pour développer leur activité, notamment *via* le renforcement du dispositif de marrainage (créatrices débutantes / entrepreneures expérimentées) et *via* le réseau des cheffes d'entreprises. L'idée est de passer d'un projet individuel à une ingénierie collective pour contrer la solitude entrepreneuriale – véritable frein voire motif de cessation d'activité – et multiplier les idées et opportunités commerciales.

Un travail mené en partenariat avec des acteurs opérationnels locaux

Sur le volet création d'entreprises, Egalité travaille en partenariat avec d'autres **structures d'accompagnement à la création** (CCI/CMA, BGE, etc.), **des réseaux**, notamment de femmes cheffes d'entreprise (Le Reizoteuses, Les MamPreneurs, Réseau F/H, Réseau FACE), ainsi qu'avec des **organismes de financement** (Adie, Midi-Pyrénées Active, IéS entre autres et également les réseaux bancaires). Par ailleurs, Egalité travaille également en lien avec les acteurs des quartiers (Régies de quartiers, Centres Sociaux, associations d'habitants, Direction de l'Action Territoriale...). Enfin, l'accompagnement des porteuses de projet se fait dans une logique de parcours mobilisant

⁵ En fonction de la situation de la personne, notamment de ses contraintes (mobilité, situation de handicap...), des accueils et suivis individuels ont également été organisés.

notamment les acteurs du Service Public de l'Emploi mais pas seulement (orientation par des partenaires type Pôle emploi, Missions locales, PLIE... et réorientation vers d'autres).

II. 7.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils

Quelques chiffres clés issus du bilan 2017 de l'opération	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> Nb de contacts établis : près de 400 Nb de personnes sensibilisées : 94 (contre 90 en prévisionnel) Nb de personnes accompagnées sur la phase appui à l'émergence du projet : 25
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> Cout total éligible : 30 156,68€ Cout participant : 320,82€



En phase de sensibilisation près de 400 contacts ont été établis et 19 ateliers de sensibilisation ont été mis en place, permettant de sensibiliser 94 personnes (dont un homme, dans le cadre d'un projet d'entreprise mixte) :

- les trois quarts des femmes reçues ne sont pas en activité ;
- un tiers ne sont pas autonomes économiquement et vivent avec des minimas sociaux, voire sans aucun revenu connu ;
- plus du tiers vivent seules et sont en situation de difficultés face à l'emploi voire en situation de grande précarité (minimas sociaux, AH ou sans aucun revenu) ;
- 20% d'entre elles vivent seules avec des enfants dont elles ont la charge.

25 porteuses de projet ont été accompagnées sur l'émergence de leur projet : 60% résident dans des quartiers prioritaires de la Ville.

II. 7.4. Point de vue de participantes



Un accompagnement « coup de pouce » très appréciable :

“ Ça a été un vrai coup de pouce. Un soutien. Ça a été très lourd pour nous de faire ce business plan et heureusement qu'ils nous ont accompagné. On a été très bien conseillés. Ça nous a beaucoup aidé. [...] Le plus appréciable était que la conseillère était franche, je veux dire claire et nette dans ce qu'elle disait. C'est agréable et ça aide à avancer. [...] Je ne vois pas de point à améliorer. ”

Un accompagnement très satisfaisant, qui permet d'avancer et de sentir soutenue :

“ Je suis très contente de l'accompagnement reçu. Ce que j'ai apprécié c'est que j'ai eu des pistes mais que c'était à moi de faire les recherches et d'avancer. On ne faisait pas les choses pour moi. Ça m'a beaucoup aidé sur la partie étude des financements parce que je n'y connaissais vraiment rien. Sans elles, je ne sais pas comment j'aurais pu finir mon dossier. Heureusement qu'elles étaient là pour m'expliquer. [...] Le plus appréciable, c'est de se sentir soutenue, de ne pas se sentir seule. [...] ”



J'aurais pu être accompagnée par d'autres structures... Mais c'est super d'être accompagnée par des femmes, on est davantage comprise. Par exemple, je suis tombée enceinte pendant mon parcours de création, et quand j'en ai informé XX, elle m'a félicité et m'a soutenue. Je ne suis pas sûre que la réaction aurait été la même si ça avait été un homme... C'est vraiment bien. ”

Un accompagnement qui paraît inadapté pour l'une des participantes, sans freins spécifiques d'accès à l'emploi et ayant avant tout un besoin d'apports informatifs sur la création et gestion d'une entreprise :



“ Mon besoin c'était d'avoir quelqu'un pour structurer et cadrer mon projet et avoir des apports en termes de gestion d'entreprise, business plan, comptabilité, développement des entreprises, etc. [...] Ça m'a pas apporté grand-chose... Certaines personnes ont peut-être besoin d'être rassurées et d'avoir une personne en face d'elle, à l'écoute, pour ne pas se sentir seules... C'est vrai qu'on se sent seul, ça m'a pesé aussi. Mais j'avais besoin de quelque chose de plus concret. C'est ce que j'ai trouvé plus tard à la CCI en formation hygiène et sécurité. C'était concret, précis. [...] Je ne suis pas allée au bout de l'accompagnement avec Egalitére. ”

II. 7.5. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- **Le FSE représente une plus-value financière essentielle pour permettre à leurs publics d'accéder gratuitement à un accompagnement à la création d'activité.**
- **Le FSE permet à Egalitére de garantir un haut niveau d'expertise** : les salariées intervenant sur ces actions sont expertes de leurs domaines d'intervention et se forment régulièrement (formation continue). Sans le FSE, Egalitére serait contraint de recourir à des salariées avec un niveau de formation moins élevé et/ou à des bénévoles.

Les limites observées

- **L'accompagnement de porteuses de projet de création d'activité nécessite (très) en amont un travail de fond de sensibilisation**, notamment des habitantes des quartiers, et ce travail ne peut pas toujours rentrer dans le cadre réglementaire du FSE puisque ces temps de rencontres / échanges ne donnent pas systématiquement lieu au recueil des documents justificatifs nécessaires (recueil pouvant être jugé intrusif et pouvant fragiliser le lien de confiance étant en train de se constituer entre l'accompagnante et l'accompagnée).
- **Le système de co-financement et le décalage dans le temps du financement FSE fragilisent les petites structures locales** comme Egalitére, dotée d'une trésorerie limitée.
- **Le recours au FSE est de plus en plus complexe d'année en année** (justificatifs à fournir notamment), ce qui peut remettre en question l'utilité d'y recourir, d'autant plus qu'Egalitére est déficitaire sur les actions cofinancées par le FSE.
- **Le FSE ne permet pas de « financer » le temps de travail nécessaire au partenariat**, qui s'avère ici essentiel pour l'orientation des publics en amont et en aval de l'action, ainsi que pour leur propre constitution de réseaux.

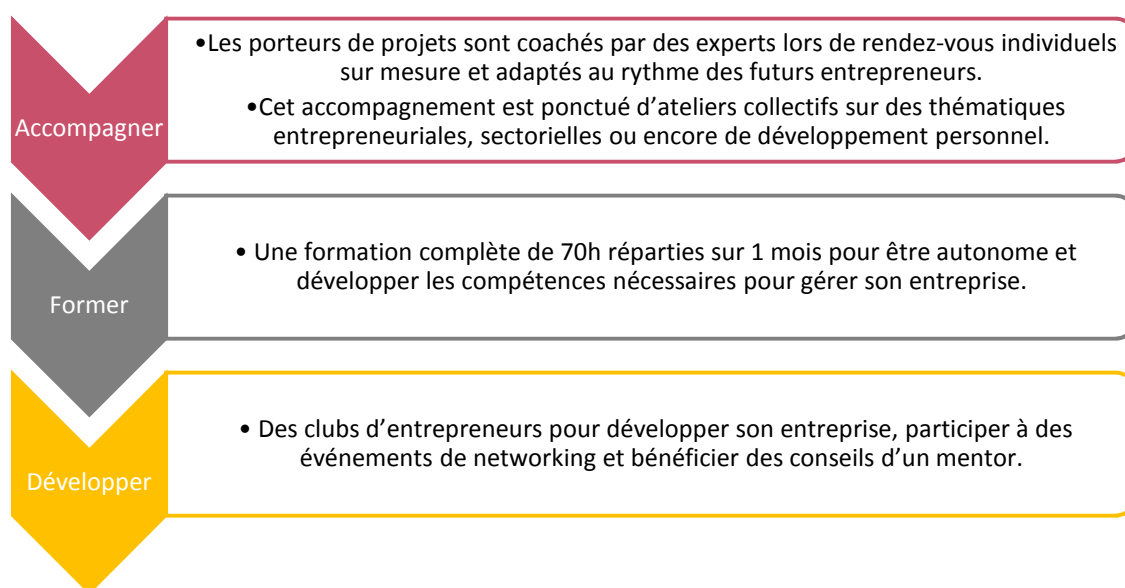
II. 8. Opération « Entreprendre en banlieue », association Positive Planet- PACA

Positive Planet France (PPF) est une association créée en 2006 qui agit dans les quartiers prioritaires pour promouvoir l'entrepreneuriat : sa

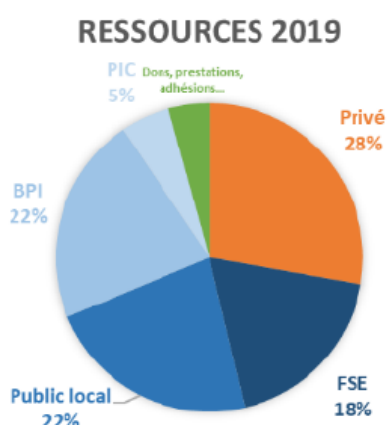


mission est de « favoriser la réussite des entrepreneurs positifs des quartiers prioritaires en développant des programmes dédiés à l'entrepreneuriat dans les quartiers populaires pour lutter contre l'exclusion et la précarité ». Elle est présente dans plus de 40 lieux couvrant 150 quartiers prioritaires et compte 60 salariés (dont 50 sur le terrain).

Une mission organisée autour de trois grands axes



II. 8.1. Historique du co-financement FSE



L'association est co-financée depuis 2009 en région PACA dans le cadre du POn (appel à projet 2007-2013)⁶. Initialement, ce sont les associations au niveau local qui géraient les demandes et subventions FSE avant que cette gestion ne soit reprise par la coordination nationale en 2012-13.

L'action d'accompagnement à la création d'entreprise constitue le cœur de métier de l'association et le FSE a permis de déployer et pérenniser l'offre.

En 2019, le FSE représente 18% des ressources de l'association.

⁶ A l'exception des années 2015 et 2016 qui constituent deux années blanches (sans subventions FSE).

II. 8.2. Descriptif de l'opération

Opération « Entreprendre en banlieue »	
Période de conventionnement FSE	Opération financée dans le cadre de la PI 8.3. du POn FSE 2014-2020 (OS1) sur la période 2016 et 2017-2018.
Territoires concernés	Marseille, Toulon, Seynes-sur-Mer et commune d'Hyères (+ quartier du Paillon à Nice en 2018)
Moyens humains	Les accompagnateurs sont recrutés pour leur connaissance des territoires de la politique de la Ville et de ses publics. Ils ont tous un diplôme de niveau 1 en filière économique, droit ou école de commerce. <ul style="list-style-type: none"> ▪ 7 ETP en 2016 ▪ 10 ETP en 2017-2018
Publics ciblés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Chômeurs ▪ Inactifs ▪ Femmes ▪ Bénéficiaires RSA ▪ Entrepreneur ▪ Résidents QPV
Financement (le réalisé pour 2017/2018)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds européens FSE : 425 886,47€ (48%) ▪ Autres financements publics : 297 990,34€ (33%) ▪ Financements externes privés : 50 000€ (6%) ▪ Auto-financement : 116 726,43€ (13%) ▪ Total ressources : 890 603,24€

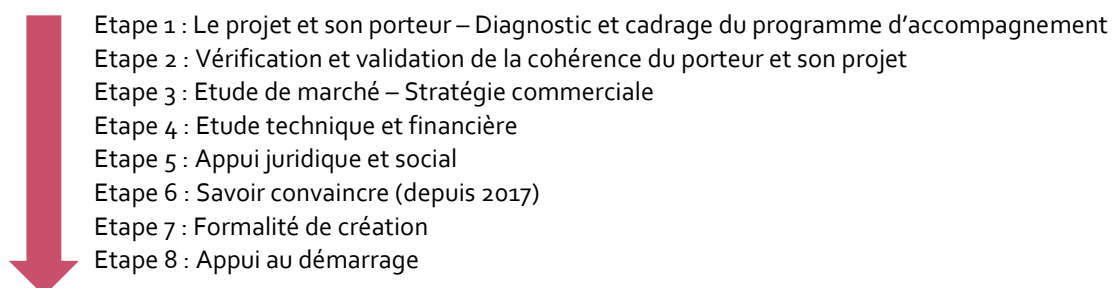
Un accompagnement individualisé, gratuit et flexible

L'opération « Entreprendre en banlieue » co-financée par le FSE en 2016 et 2017-18 consiste en **trois principales actions** :



L'action d'animation du territoire consiste en la mise en place de permanences sur le terrain et organisation d'événements promouvant l'entrepreneuriat (exemple : forum « Elle Entreprend » au centre commercial Grand Littoral dans les quartiers Nord de Marseille). Cette action permet d'aller vers les porteurs de projets et de les orienter vers un accompagnement à la création d'entreprise (*phase suivante*).

L'action d'accompagnement du porteur consiste dans un accompagnement individualisé, gratuit et flexible avec un accompagnateur qui devient son interlocuteur unique. Celui-ci s'articule autour de 8 étapes permettant de passer de « l'idée à l'immatriculation » :



Enfin, l'action de suivi et mise en réseau consiste dans un suivi à 6 et 12 mois des entreprises accompagnées pour **connaître leur situation et leur proposer une mise en lien avec les réseaux d'entreprises présents sur les territoires**. L'idée de cette dernière phase est de « *ne pas lâcher trop vite les participants pour que ce ne soit pas trop brutal, voire contreproductif* ». Un suivi à 24 et 36 mois est également réalisé pour connaître la situation économique du chef d'entreprise et ses perspectives de développement.

Les dernières évolutions de l'accompagnement à la création d'entreprise

Pour répondre au mieux aux besoins de leurs publics, Positive Planet France a fait évoluer ces dernières années son offre d'accompagnement à la création d'entreprise en proposant :

- **des ateliers collectifs complémentaires de l'accompagnement individuel**, sur des thématiques entrepreneuriales, sectorielles ou de développement personnel, pour répondre notamment aux besoins de mise en réseau et de manque de confiance en soi que peuvent rencontrer les porteurs de projets, notamment résidents en QPV ;
- **un module « savoir convaincre / pitcher son projet »** (depuis 2017) permettant aux porteurs d'apprendre à présenter et à parler de leur projet (pour ne pas être démunis face aux professionnels : banques, notaires, etc.).

L'accompagnement est avant tout conçu comme étant flexible car les personnes les plus éloignées de l'emploi et résidents en QPV ont souvent besoin d'un accompagnement plus étalé dans le temps (à l'inverse des diplômés du supérieur par exemple) : « *il faut adapter l'accompagnement, être flexible, ne pas les contraindre en rythme et en durée. Et ça, le FSE le permet* ».

Un dispositif intégré dans un écosystème local d'acteurs

Positive Planet France est implantée dans **11 lieux en région PACA** (7 antennes et 4 permanences) et travaille en étroite collaboration avec différents **partenaires opérationnels locaux**, acteurs du champ de l'emploi et de l'insertion professionnelle (Pôle emploi, Maison de l'Insertion, Adie...).



Ces partenariats permettent de **faire connaître l'action de PPF aux participants potentiels** : en 2016, 50% des participants ont été orientés vers le dispositif par des partenaires et 20% en ont eu connaissance *via* les permanences sur le territoire.

Par ailleurs, PPF a été tirée au sort en tant qu'« Acteurs locaux » des conseils citoyens⁷ afin de participer et porter la parole des habitants dans cette instance et garantir la place des habitants des quartiers dans les instances de pilotage des contrats de ville. PPF apparaît ainsi comme un acteur intégré à l'écosystème et possédant une connaissance fine du tissu économique mais également des problématiques sociales liées à ces territoires.

II. 8.3. Quelques chiffres clés : nombre de participants et profils

Sur les opérations 2016 et 2017-18, les objectifs ont été dépassés. En 2017-18 (cf. tableau détaillé ci-dessous), le nombre de participants s'élève à 1 487 contre 1 300 en prévisionnel, ce que PPF explique en partie par la notoriété de leur action qui est de plus en plus reconnue.

Quelques chiffres clés issus du bilan 2017-2018 de l'opération	
Indicateurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nb de personnes sensibilisées : 2050 ▪ Nb de personnes reçues en entretien individuel (soit suite à une action de sensibilisation soit orientée par un partenaire) : 2726 ▪ Nb de personnes accompagnées⁸ : 1487 ▪ Nb d'entreprises créées : 630 ▪ Nb d'emplois générés : 681 ▪ Taux de pérennité des entreprises à 3 ans (étude Opinion Way 2018) : 69%
Indicateurs financiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cout total éligible : 890 603,24€ ▪ Cout participant : 696,31€



43% des participants résident dans un territoire prioritaire et 97% étaient des demandeurs d'emploi ou bénéficiaires de minimas sociaux.

Positive Planet France avait initialement prévu un nombre de 520 femmes reçues en accompagnement (soit 40% des participants). *In fine*, le nombre de participantes s'est élevé à 689, soit 46,3%.

II. 8.4. Point de vue de participants



Un accompagnement de proximité qui rassure :

“ L'accompagnement a été très bien, on est très contentes. On se sentait accompagnées, ils s'intéressaient vraiment à notre projet et à nous... C'était très rassurant. Ce qu'on a le plus apprécié c'est la proximité avec nous, d'ailleurs on est toujours en contact avec XX, on la rencontre parfois sur des événements à Marseille. ”

⁷ Prévus par la loi de programmation pour la ville et la cohésion urbaine du 21 février 2014, les conseils citoyens sont les instances privilégiées de la participation citoyenne au Contrat de Ville 2015-2020. Ils ont vu le jour en 2015 afin que les habitants soient associés de manière active à la mise en œuvre des Contrats de Ville dans une optique de co-construction et de démocratie participative. Les conseils citoyens sont composés d'un collège « Habitants » et d'un collège « Acteurs locaux ».

⁸ Les participants de l'opération (au sens du FSE) renvoient aux personnes qui ont été accompagnées par PPF pour un projet de création d'entreprise. Le nombre de personnes sensibilisées et de personnes reçues en entretiens individuels est donc supérieur au nombre de personnes qui entrent véritablement dans l'accompagnement pour créer leur entreprise.



Un accompagnement humain, bienveillant, portant sur de nombreux aspects de la création d'entreprise (administratif, financier, juridique...) et permettant au porteur de projet de s'approprier le vocabulaire de la création d'entreprise, de prendre confiance en lui et de se créer un réseau :



C'était des alliés. Ils sont là pour nous pousser au meilleur de nous-même, à créer notre entreprise, à se positionner sur un marché. Ils nous aident à monter des dossiers de financements aussi ou au moins nous orientent vers les bonnes personnes pour les levées de fonds [...]. C'est des gens qui ont une connaissance très globale, des connaissances juridiques, comptables... Ce qui manque c'est sur la communication digitale, ça leur fait défaut mais c'est très spécifique, ça demande à être formé [...].

Le point le plus positif c'est l'humain, l'attitude, la bienveillance, le social. Parfois on se sent bête de poser des questions qui sont un peu débiles mais qui ont leur importance à un moment pour nous. Et eux ils nous mettent à l'aise, on peut parler normalement. C'est très positif [...]. C'est rassurant parce que Positive Planet c'est notre premier interlocuteur. Quand on est devant un comptable, il ne va pas simplifier son vocabulaire pour nous. Donc passer par Positive Planet avant, ça permet d'être plus à l'aise avec nos futurs collaborateurs. De comprendre, savoir de quoi on parle [...].

On participe à des clubs d'entrepreneurs aussi. C'est très intéressant [...]. C'est très bénéfique. Ils nous accompagnent même après la création.



II. 8.5. La plus-value du FSE pour l'opération et le porteur



La plus-value du FSE

- **Le FSE représente une plus-value financière indéniable pour pérenniser et développer l'action de Positive Planet France** car il permet de recruter des chargés d'accompagnement additionnels et d'accompagner gratuitement des porteurs de projets.
- **Le FSE contraint à la rigueur et est ainsi un moyen de professionnaliser les équipes** (via la préparation des actions, le reporting, les indicateurs de suivi...), d'avoir une idée précise des actions qui sont menées et ainsi de les améliorer.

Les limites observées

- **Il y a un décalage entre le travail sur le terrain de PPF dans les quartiers et les exigences administratives du FSE** (exemple : il est parfois très difficile de récupérer des justificatifs de domicile ou de statut auprès des publics que PPF accompagne).
- Si le montant du co-financement FSE est conséquent, **le versement de la subvention intervient tardivement et il y a de plus en plus de retard dans le conventionnement**, ce qui est extrêmement contraignant pour le porteur et peut remettre en cause la confiance que leur accordent leurs partenaires au regard du déficit engendré.
- PPF est une structure nationale or **les règles du FSE varient d'une autorité de gestion à une autre**, ce qui est contraire aux principes de rationalisation et d'harmonisation auxquels tend l'association.
- **Les contraintes du FSE (administratives et de résultats) ne favorisent pas l'innovation et le renouvellement des méthodes d'intervention.**