

FICHE PRATIQUE MISSION LOCALE

Les bonnes pratiques pour construire un partenariat pour le parrainage vers l'emploi

Pourquoi construire un partenariat ?

Construire un partenariat avec un réseau professionnel, associatif ou d'employeurs présente **plusieurs avantages pour la conduite et la réussite du parrainage**, en fonction des intérêts des parties prenantes et des objectifs qu'on lui assigne :

1. Faciliter le recrutement de nouveaux parrains/marraines

Un partenariat permet d'accéder à un vivier de potentiels parrains/marraines et de démultiplier les actions de communication et d'information sur ce dispositif.

2. Renforcer l'implication et l'engagement des parrains/marraines

Le partenaire conventionné avec la Mission locale pourra davantage valoriser les actions de parrainage au sein de sa structure, et attribuer des temps aux parrains-marraine, notamment au travers du mécénat de compétences, ce qui pourra améliorer leur engagement au service des filleul-e-s.

3. Diversifier les actions proposées aux jeunes dans le cadre du parrainage

La convention de partenariat pourra avoir pour objet de diversifier les actions proposées par les parrains-marraines à leurs filleuls, notamment en identifiant de nouvelles opportunités d'immersions en milieu professionnel.

4. Développer des démarches de sensibilisation autour du parrainage

Ce partenariat autour du parrainage peut être l'occasion de sensibiliser les acteurs plus largement au sujet des jeunes éloignés de l'emploi, et mener de nouvelles actions autour du parrainage.

1

Repérer et contacter le réseau pour construire une convention de partenariat



Le repérage de partenaires potentiels doit répondre à plusieurs critères :

- **la proximité avec le monde de l'entreprise** afin de garantir l'orientation forte du parrainage vers l'emploi ;
- **la taille de la structure** qui doit permettre de toucher un nombre suffisant de parrains-marraines et de disposer des moyens en internes pour faire vivre cette convention ;
- **une bonne implantation sur le territoire**, notamment des lieux de travail des parrains-marraine potentiels, afin de permettre un accompagnement au plus proche du jeune engagé sur l'action de parrainage ;
- **l'expérience et la motivation prononcée de la structure sur les thématiques de la RSE et de l'emploi des jeunes** car ces sujets demandent de la part du partenaire un engagement important et une connaissance des enjeux spécifiques.

De nombreux types de structures peuvent ainsi être approchées pour bâtir un partenariat sur le parrainage vers l'emploi :



Des réseaux d'entreprises constitués :

Ces réseaux regroupent souvent un large panel d'entreprises et constituent ainsi un levier important de promotion du parrainage sur le territoire . Ils permettent de toucher des PME, des chefs d'entreprises et entrepreneurs, mais également de pouvoir compter sur les services support du réseau pré-existant pour animer la convention dans la durée.

Exemples : Chambre de commerce et d'industrie, Chambre des métiers et de l'artisanat, fédérations et organismes professionnels, clubs territoriaux d'entreprises.



Des entreprises, et en particulier leurs fondations :

Certaines entreprises ont une taille et une implantation locale suffisante pour devenir des partenaires privilégiés pour la contractualisation d'un réseau de parrainage. Il peut être intéressant de viser particulièrement les entreprises qui disposent d'une fondation d'entreprise : cela démontre une organisation interne à la fois sensibilisée sur les questions de la responsabilité sociale des entreprises et structurée pour conduire des actions de partenariat. Il peut également être pertinent de se diriger en priorité vers les entreprises qui avaient signé au niveau national une convention de partenariat sur le parrainage avec l'ancien Conseil national des Missions locales (*voir infra*).

Ex : Fondation EDF, Fondation SNCF, Fondation Orange.



Des associations et des acteurs publics ayant l'habitude de travailler avec des entreprises :

Certains réseaux associatifs structurés peuvent contribuer au développement du réseau de parrainage sur le territoire, en mobilisant des entreprises et aux travers d'elles leurs dirigeants ou salariés. Certaines collectivités ou structures publiques peuvent également être intéressées pour bâtir un partenariat en activant leurs réseaux ou en associant leurs propres agents à la démarche.

Ex : FACE, Rotary Club, Lions Club.

Quelques exemples d'acteurs ayant dans le passé conclu une convention sur le parrainage



- **Adecco, Fondation Groupe Adecco** : sourcing des jeunes aux profils intéressants pour le parrainage ;
- **EDF, Fondation EDF** : développement d'actions de parrainage vers l'emploi ;
- **CCI France** : sensibilisation des entreprises au dispositif du parrainage ;
- **Compagnons du devoir** ;
- **Dexia Crédit Local** : sourcing de parrains et marraines parmi les collaborateurs du groupe ;
- **Fédération française du sport d'entreprise** : accueil de filleuls en entreprise ;
- **IMS Entreprendre pour la Cité** : promotion du parrainage auprès des entreprises adhérentes ;
- **PRO BTP** ;
- **Suez / Lyonnaise des Eaux / SITA** : sourcing de parrains au sein de l'entreprise et organisation de visites des sites ;
- **Mediapost** : promotion du parrainage auprès des collaborateurs ;
- **Schneider Electric** ;
- **Veolia Environnement** : développement de parrainages.

2

Définir les objets du partenariat en cohérence avec les attentes et ressources du partenaire et de la Mission locale

Les dimensions d'un partenariat dans le champ du parrainage vers l'emploi sont multiples. Avant la contractualisation du partenariat, **il convient ainsi de consacrer un temps suffisamment important pour identifier les ressources, attentes et motivations de chacune des parties.**



Promotion du dispositif auprès des actifs prêts à s'engager :

Employeur direct ou réseau associatif proche des actifs engagés pour l'insertion sociale et professionnelle de la jeunesse, le partenaire peut mener dans le cadre de cette convention des actions d'information sur les modalités du parrainage, notamment en diffusant le guide du parrainage et le flyer de communication.



Pré-identification des parrains-marraines :

Le partenariat peut être l'occasion de déterminer un ensemble de critères permettant de repérer des parrains-marraines volontaires qui pourront être redirigés vers la Mission locale.



Mise à disposition de ressources dans le cadre du parrainage :

La structure partenaire peut s'engager à proposer des ressources ou des actions qui pourront être mobilisées par les parrains-marraines du réseau local dans le cadre de l'accompagnement des jeunes vers l'emploi.

Ex : des visites d'entreprises, des contacts pour échanger sur un métier ou un secteur d'activité etc.



Animation du réseau de parrains-marraines :

La structure peut s'engager à animer le réseau de parrains-marraines (notamment s'il s'agit d'une entreprise vis-à-vis de ses salariés). A ce titre, le partenaire pourra par exemple assurer le suivi des parrainages avec la Mission locale. La convention pourra également prévoir des conditions de développement du mécénat de compétences permettant aux parrains-marraines de bénéficier d'heures dédiées à l'accompagner des filleuls.



Des effets d'entraînement sur l'implication du partenaire pour l'emploi des jeunes :

La Mission locale peut saisir l'opportunité de ce partenariat relatif au parrainage pour proposer l'implication du partenaire sur d'autres dispositifs de la Mission locale.



Promotion du parrainage auprès des jeunes en recherche d'emploi :

Pour les structures étant en contact direct avec des jeunes en insertion, le partenariat peut avoir pour objet la promotion du dispositif auprès des jeunes demandeurs d'emploi, ainsi que la redirection des jeunes intéressés vers la Mission locale du territoire.

Des exemples de réseaux de parrainages partenaires



Réseau Pro BTP

Le réseau de parrainage Pro BTP accompagne 1 700 jeunes chaque année. Deux tiers obtiennent un emploi à l'issue du parrainage.

En partenariat avec les Missions locales, Pro BTP détecte les jeunes qui pourront être intéressés par un parrainage dans le domaine du bâtiment. Il anime et forme également un réseau de 600 parrains et marraines retraités à même de les accompagner.

Association Frateli

L'association Frateli développe et encadre des parrainages entre des étudiants boursiers à haut potentiel en recherche d'insertion professionnelle et de jeunes actifs expérimentés.

L'association repère les jeunes qui pourraient être intéressés par cet accompagnement, ainsi que les jeunes actifs volontaires pour devenir parrains ou marraines. Après la mise en relation, Frateli prend régulièrement contact avec les personnes engagées dans cette démarche.

3 Construire un dispositif de suivi souple et régulier

La réussite du partenariat repose en grande partie **sur la construction d'une convention et d'un suivi à la fois souples pour s'adapter aux contraintes de la structure, mais suffisamment solides pour tenir dans la durée**, notamment grâce à la régularité des échanges de coordination prévus entre les parties.

➔ **Bâtir une convention de partenariat adaptée aux objectifs et aux ressources des partenaires :**

La convention signée devra préciser la durée du partenariat, son périmètre, les moyens de coordination (comité, réunions téléphoniques trimestrielles, etc.), les ressources mises à disposition de chacune des parties (guide du parrainage, flyer), les responsabilités vis-à-vis des jeunes et des parrains-marraines (identification, mise en relation, suivi), les moyens de communication autour du partenariat mobilisés (utilisation des logos, désignation des publics cibles, etc.)

➔ **Adopter une procédure de reporting et de suivi des actions engagées en faveur du parrainage :**

Afin de pouvoir assurer un suivi optimal des actions entreprises dans le cadre de la convention, il sera nécessaire de réfléchir à une méthode de reporting. Ce dernier pourra ainsi recenser annuellement le nombre de jeunes, et de parrains engagés dans le dispositif. Il pourra également évaluer le nombre de sollicitations des acteurs (entreprises, potentiels parrains-marraines, ou jeunes) découlant des actions de la convention et identifier les opérations de promotion du parrainage entreprises grâce au partenariat. Ce reporting annuel pourra ainsi alimenter les documents de bilan établis régulièrement par la Mission locale.

