



LIVRET DE CAPITALISATION DES PROJETS « LA MER EST À VOUS »

Mai 2024



Financé
par



PLAN
D'INVESTISSEMENT
DANS LES COMPÉTENCES



SOMMAIRE

Page

Introduction

3

Structure du livret

5

Prérequis concernant l'insertion professionnelle par le sport

6

#1 Comprendre ce qu'est un projet d'insertion professionnelle

#2 La voile, un support pertinent pour des projets d'insertion professionnelle ?

I. Se lancer dans un projet d'insertion professionnelle par le sport

7

#1 Le projet d'insertion doit s'inscrire dans celui de la structure pour être pleinement accepté

#2 Avant de se lancer, il faut définir clairement les contours du projet pour rester dans le cadre défini

#3 Il faut constituer une équipe projet complémentaire, que ce soit en interne et en externe, au regard de la diversité des compétences attendues

#4 Imaginer, dès le départ, le modèle économique futur, pour que l'action soit pérenne dans le temps

#5 La mise en place d'un système de reporting et d'évaluation solide est incontournable sur ce type d'action, pour valoriser le projet et produire les bilans attendus par les partenaires

II. Engager une dynamique collective et mobiliser son territoire

19

#1 L'inscription dans l'écosystème local est essentiel pour ne pas fonctionner en vase clos et gagner en crédibilité auprès des partenaires

#2 La stratégie de communication doit être imaginée dès la modélisation du projet pour valoriser l'action et sa pertinence

#3 La coordination locale occupe une place déterminante dans le projet, même si elle est complexe à faire vivre

III. De la définition à la conduite de projet: l'adaptation et la flexibilité au cœur du projet

28

#1 Capter les bénéficiaires nécessite des stratégies variées et un ancrage territorial important

#2 Dans l'intérêt des bénéficiaires, l'accompagnement socioprofessionnel ne peut pas se faire « hors sol ».

#3 La remobilisation des bénéficiaires et susciter l'envie de s'engager dans un projet professionnel constitue déjà une réussite

#4 Préparer la sortie du dispositif en donnant aux bénéficiaires des clés pour les aider à dessiner la suite de leurs parcours

8 Monographies de porteurs de projets La Mer est à Vous

35

Glossaire

44



INTRODUCTION

La FFVoile, une
Fédération **engagée**
en faveur de
l'inclusion par le sport

La Fédération Française de Voile (FFVoile) a répondu à l'appel à projets du plan d'investissement dans les compétences (PIC), qui vise à développer les compétences des demandeurs d'emploi et apporter des réponses aux besoins en recrutement des entreprises.

Représentant 360 000 emplois directs et 91 milliards d'euros d'activité, le secteur de la mer constitue un vaste champ potentiel pour des projets d'insertion.

Organisé autour d'un consortium composé de l'APELS (Agence pour l'éducation par le sport), de l'AFPA (Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes) et de la Fédération Française de Voile, le projet « se matérialise par un parcours d'insertion, d'une durée théorique de 5,5 mois, a été expérimenté dans 12 territoires différents et 18 structures pilotes.

Il s'est organisé sur 4 vagues successives entre 2020 et 2024.

Depuis 2020, la Fédération Française de Voile s'est engagée en faveur de l'insertion professionnelle des publics éloignés de l'emploi en déployant l'expérimentation « **La Mer est à vous** » (LMEAV), notamment dans le but de favoriser des vocations maritimes chez les plus de 18 ans. L'objectif est d'offrir aux bénéficiaires du projet des perspectives professionnelles et de les acculturer à l'environnement maritime.

Ce dispositif a permis de tester des modèles différents selon les structures et les territoires et de les ajuster au fil des années. Des défis se sont présentés, de façon récurrente ou ponctuelle, et les acteurs impliqués se sont évertués à y apporter des réponses. Des bonnes pratiques ont pu être expérimentées par les différents porteurs de projets afin de contribuer efficacement à l'insertion sociale et professionnelle des bénéficiaires.

Forte de ces expériences, la Fédération Française de Voile a décidé de produire un guide de capitalisation à destination de ses structures affiliées qui souhaiteraient également se lancer dans un projet d'insertion par le sport.

Ce document se concentre sur les projets majoritairement à destination des publics jeunes (18-25 ans) et poursuit plusieurs objectifs :

- **Accompagner les porteurs actuels et futurs dans la réalisation de leur projet d'insertion par la voile ou en tant que partenaires opérationnels d'un projet porté par une autre structure.**
- **S'inspirer des différents retours d'expériences pour détailler des facteurs clés de succès, proposer des bonnes pratiques et aider les porteurs de projets à lever les freins rencontrés.**
- **Formuler des recommandations concrètes et opérationnelles pour la conduite de projets.**

POINTS DE REPÈRES SUR LE DISPOSITIF LA MER EST À VOUS

2020 - 2021

VAGUE 1



5

EF Voile

36

équipièr.es

89%

de sorties positives

28%

femmes

50%

vers et dans
l'emploi maritime

61%

de moins de
26 ans

2021 - 2022

VAGUE 2



10

EF Voile

98

équipièr.es

90%

de sorties positives

15%

femmes

46%

vers et dans
l'emploi maritime

66%

de moins
de 26 ans

2022 - 2023

VAGUE 3



18

EF Voile

150

équipièr.es

85%

de sorties positives

16%

femmes

41 %

vers et dans
l'emploi maritime

83%

de moins de
26 ans

2023 - 2024

VAGUE 4



16

EF Voile

150

équipièr.es

75%

de sorties positives

26%

femmes

34%

vers et dans
l'emploi maritime

89%

de moins
de 26 ans

2023 - 2024

CAPITALISATION



8

4 groupes de travail (bonnes pratiques)

Monographies d'Ecoles
Française de Voile engagées
dans le projet

1. Modèle économique
2. Accompagnement social
3. Ecosystème de l'ESS
4. Sourcing des jeunes

STRUCTURE DU LIVRET

Ce document a été conçu pour aider les porteurs de projets. Libre à chacun de l'explorer dans son ensemble ou d'extraire dans les différentes parties les éléments qui l'intéressent ou le concernent en priorité. Afin de faciliter la navigation dans le document, ci-après un schéma de sa structure, avec renvoi vers les différents items.



I.

Se lancer dans un
projet d'insertion
professionnelle par
le sport

#1 Le projet d'insertion doit s'inscrire dans celui de la structure pour être pleinement accepté

#2 Avant de se lancer, il faut définir clairement les contours du projet pour rester dans le cadre défini

#3 Il faut constituer une équipe projet complémentaire, que ce soit en interne et en externe, au regard de la diversité des compétences attendues

#4 Imaginer, dès le départ, le modèle économique futur, pour que l'action soit pérenne dans le temps

#5 La mise en place d'un système de reporting et d'évaluation solide est incontournable sur ce type d'action, pour valoriser le projet et produire les bilans attendus par les partenaires



II.

Engager une
dynamique collective
et mobiliser son
territoire

#1 L'inscription dans l'écosystème local est essentiel pour gagner en crédibilité auprès des partenaires et ne pas fonctionner en vase clos

#2 La stratégie de communication doit être imaginée dès la modélisation du projet pour valoriser l'action et sa pertinence

#3 La coordination locale occupe une place déterminante dans le projet, même si elle est complexe à faire vivre



III.

De la définition à la
conduite de projet:
l'adaptation et la
flexibilité au cœur du
projet

#1 Parvenir à capter les bénéficiaires nécessite des stratégies variées et adaptées à chaque public cible et un ancrage territorial important

#2 L'accompagnement socioprofessionnel des bénéficiaires demande de savoir identifier les besoins, les partenaires et les responsabilités de chacun

#3 Préparer la sortie du dispositif en donnant aux bénéficiaires des clés pour les aider à dessiner la suite de leurs parcours

FOCUS SUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE PAR LE SPORT

Comprendre ce qu'est un projet d'insertion professionnelle

Les projets d'insertion professionnelle proposent à des personnes éloignées de l'emploi un retour vers le monde du travail. Les publics ciblés peuvent être très hétérogènes : les niveaux de précarité, de diplômes, d'autonomie sont extrêmement variables. Le projet doit proposer un parcours susceptible d'offrir aux bénéficiaires de nouvelles compétences et perspectives qui sauront l'orienter vers un retour à l'emploi. Un des critères de réussite de tels projets peut être, par exemple, le taux de sortie positive qui correspond au pourcentage de bénéficiaires qui sont parvenus à obtenir un contrat à l'issue d'un projet d'insertion.

La voile, un support pertinent pour des projets d'insertion professionnelle

Le 7 novembre 2022, différents ministères ont signé une feuille de route en faveur de l'insertion par le sport structurée autour de cinq axes majeurs :

1. L'amélioration de la lisibilité de l'offre de formation et de certification dans le champ du sport
2. La simplification de l'accès aux dispositifs d'emploi et la sécurisation des trajectoires professionnelles
3. Le renforcement du rôle social des acteurs du sport (clubs, associations d'insertion par le sport, fédérations sportives)
4. La reconnaissance des parcours et des compétences dans le sport
5. La reconversion des sportifs de haut-niveau

Cette feuille de route détaille notamment le rôle social que peut jouer le sport et vise à accroître l'accès du sport aux dispositifs déployés dans d'autres secteurs (SESAME, CEJ, insertion par l'activité économique...).

Très ancrées localement, les structures de la Fédération Française de Voile constituent des acteurs clés potentiels : en contact permanent avec le public et les différents acteurs du territoire, elles peuvent se révéler pertinentes pour identifier des publics cibles, les former, les orienter et les accompagner dans leur retour vers l'emploi, notamment sur la filière maritime.



FEUILLE DE ROUTE DEVELOPPEMENT DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION PAR ET DANS LE SPORT

- Le sport représente 448.000 emplois tous secteurs confondus, soit 2,2 % des effectifs salariés en France.
- Les entreprises du sport représentent 3 % du chiffre d'affaires des activités marchandes (77Mda€), 112.000 entreprises (26.880 employées), 333.000 emplois.
- En 10 ans (entre 2008 et 2017), le nombre d'entreprises du sport a pratiquement doublé, soit un rythme de croissance deux fois plus rapide que celui observé pour l'ensemble des entreprises en France.
- Le nombre d'entreprises unipersonnelles a augmenté de 109 % entre 2008 et 2017 (85.000).
- A ces entreprises, s'ajoutent 360.000 associations sportives dont 40.000 sont employées, 115.000 salariés.
- 2 branches professionnelles majeures :
 - la branche du Sport recouvre 23.000 structures employant 138.000 salariés (données rapport de branche 2018). L'emploi salarié a fortement progressé au cours des 20 dernières années (+ 130%) avec un taux de croissance moyen annuel de 3%.
 - Le secteur est dynamique mais structurellement fragile avec une majorité de structures associatives de petite taille (38% des associations sportives comptant moins de 50 adhérents), une part conséquente d'emplois de courte durée ou à faible temps de travail (40% des éducateurs sportifs en CDD, 40% des salariés en temps partiel), un fort turnover (54 des salariés quittent leur emploi en moyenne après 4 ans d'activité), des enjeux de reconversion de publics spécifiques (sportifs de haut-niveau, éducateurs sportifs).
 - la branche du Commerce des articles de sport et des équipements de loisirs regroupe les fabricants d'articles de sport et d'équipements de loisirs, les distributeurs d'articles de sport et d'équipements de loisirs, les entreprises du cycle et de la mobilité active, ainsi que les entreprises de location d'articles de sports et de loisirs. Elle réunit 1.700 entreprises et 80.000 salariés.
- Enfin, la place du travail bénévole constitue une spécificité du secteur. Après l'humanitaire, le social et la santé, le sport est l'activité qui bénéficie le plus du travail bénévole (3,5 millions de bénévoles).

80 avenue de France - 75009 PARIS CEDEX 19
Téléphone : 01 55 55 50 70

Insertion par le sport | sports.gouv.fr
<https://www.sports.gouv.fr/insertion-par-le-sport-1183>



Partie 1

SE LANÇER DANS UN PROJET D'INSERTION PROFESSIONNELLE PAR LE SPORT

5 conditions de réussite

Si l'action ne s'inscrit pas dans le projet du club, il y a des risques d'isoler les porteurs de projets en interne, et que l'action soit peu visible

Ce type de projet intègre pleinement nos missions en tant qu'association d'éducation populaire. Cela coulait de source.

Condition #1

Le projet d'insertion doit s'inscrire dans celui de la structure pour être pleinement accepté

Condition #2

Avant de se lancer, il faut définir clairement les contours du projet pour rester dans le cadre défini

La définition de projet est une étape importante qui permet de garantir la cohérence de l'action par rapport au projet de la structure. Interroger l'initiative au regard du projet global de la structure permet de l'ancrer dans une logique de long terme.

Lorsque ce n'est pas le cas, l'expérimentation montre parfois un isolement des permanents sur le pilotage de l'action et une finalité avant tout centrée sur les aides financières associées.

Se projeter rapidement dans des aspects concrets aide également à poser les premiers jalons d'un projet. Quelques questions clés permettent de se représenter à quoi il pourrait ressembler et ce qu'il pourrait impliquer pour une structure.

Bien que le fonctionnement par projet est un mode courant de financement et de fonctionnement économique de certaines structures fédérales, un projet d'insertion professionnelle nécessite d'envisager les moyens et leviers pour inscrire le projet sur la durée, le financer et le faire vivre. L'enjeu est donc de dépasser l'opportunité ponctuelle et d'envisager, dès le départ, les conditions de sa pérennité.



Dessiner le contenu du projet

- Définir et partager les grandes lignes du projet
- Ebaucher le contenu de l'action
- Établir les critères de réussite et les impacts attendus
- Caractériser la ou les cibles de l'action
- Fixer le périmètre géographique



Estimer les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires

- Qui peut gérer le projet au sein de ma structure ?
- Qui peut en assurer le suivi et l'évaluation ?
- De quoi ai-je besoin pour le réaliser ?
- Quel est le budget nécessaire ? Quel est le modèle financier ?
- Ai-je suffisamment de trésorerie pour avancer les fonds ?



Repérer les partenaires potentiels

La question des ressources est souvent vécue comme une **contrainte** : si elles ne sont pas réunies, le projet est voué à l'échec. Elles peuvent cependant aussi être vues comme des **opportunités de nouer de nouveaux partenariats et ouvrir le club vers de nouveaux types d'acteurs qui agissent sur le territoire.**

Quel(s) partenaire(s) pourrait être associé(s) au projet ?

10 questions à se poser avant de se lancer

Pour construire un projet d'insertion professionnelle, il est essentiel d'explorer en amont son ambition et de clarifier le positionnement de l'action projetée. Cette réflexion doit permettre d'identifier de manière concrète la manière dont l'action s'insère dans le projet global de la structure.

Le cadrage de l'action, à travers 10 questions clés, fixe d'une part le contenu de l'action, et d'autre part en quoi il répond aux besoins des différents publics et partenaires mobilisés. La réflexion sur le cadrage de l'action invite à mettre en exergue ses spécificités : quelles sont les caractéristiques qui rendent votre action unique ? Cette notion suppose donc de bien connaître sa vocation, son territoire et son écosystème.



Condition #3

Il faut constituer une équipe projet complémentaire, que ce soit en interne et en externe, au regard de la diversité des compétences attendues

Un projet d'insertion, pour être couronné de succès, doit être porté collectivement. S'assurer de l'adhésion de l'équipe élue, des salariés comme des bénévoles est l'une des conditions de sa bonne mise en œuvre. Cela permet d'associer des profils et des compétences complémentaires au service du projet.

Ainsi, identifier une équipe projet en interne est essentielle pour garantir un bon pilotage de l'action. A titre d'exemple, la constitution de binôme est apparue comme un facteur clé de succès dans de nombreuses structures du dispositif LMEAV.

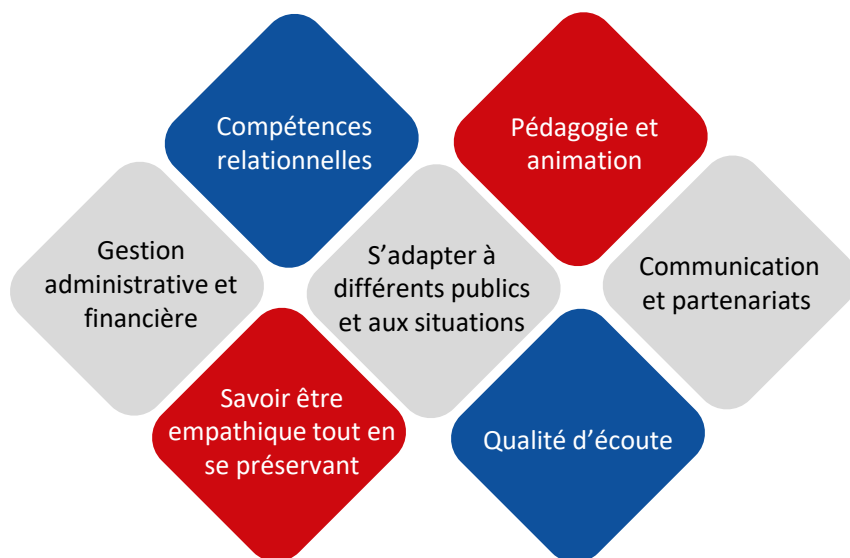
Un référent pour assurer le suivi administratif et financier et les relations institutionnelles



Un Coach d'insertion, pour la partie pédagogique et l'accompagnement des jeunes

La complémentarité du binôme est centrale pour la réussite du projet. Le prisme de compétences transversales nécessaires est vaste, une équipe projet cohérente et complémentaire aura logiquement plus de chances d'en réunir un maximum.

La mission est très large. À côté de l'accompagnement sportif, le besoin social est énorme. Au début on tâtonne sur l'accompagnement et on partage avec l'équipe. Travailler en binôme est essentiel.



Le binôme, en plus d'incarner le projet et de le promouvoir en interne comme en externe, peut évidemment recevoir l'appui d'autres personnes ressources, internes au club ou issues du réseau de partenaires locaux.

L'EXEMPLE DU CONSORTIUM MIS EN PLACE AUTOUR DU DISPOSITIF LA MER EST À VOUS

Educateur sportif et coach d'insertion sont des métiers différents. Si dans un cas la finalité sportive et les compétences techniques sont centrales, dans l'autre, elles sont mises au service d'un projet d'insertion par le sport. Pour compléter l'expertise des centres, deux partenaires ont ainsi constitué l'équipe projet du dispositif LMEAV :

APELS



L'APELS a apporté son expertise en proposant :

- Un programme animateur d'inclusion par le sport
- Une formation de coach d'insertion par le sport

AFPA

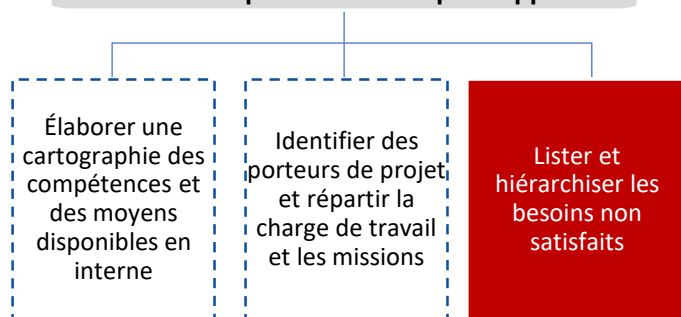


L'Afpa propose des dispositifs pour accompagner les publics dans leurs projets d'insertion, avec un réseau de référents locaux pour un partenariat de proximité

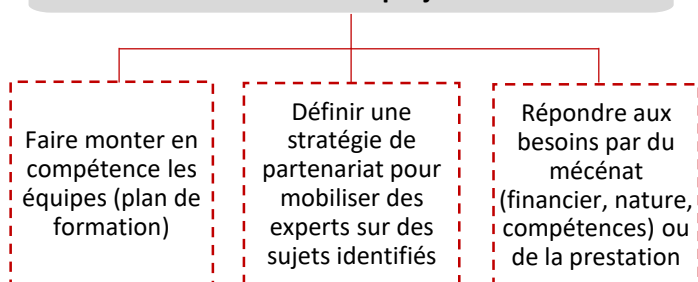
Comprendre ce qui est nécessaire
pour la réussite du projet



Identifier ce que la structure peut apporter



Établir une stratégie pour répondre à tous les
besoins du projet



PORTAGE

- Qui pilote le projet ?
- Comment et avec quels moyens ?



RESSOURCES HUMAINES

- Quelles ressources et compétences peuvent être mobilisées en interne ?



ADHÉSION

- Est-ce que le projet est connu en interne ? En externe ? Est-il soutenu et fédérateur ? Qui peut être sollicité ?

Condition #4

Imaginer dès le départ le modèle économique futur pour que l'action soit pérenne dans le temps

La question du modèle économique et de sa pérennité est centrale pour les actions qui s'inscrivent dans les logiques d'appels à projets comme cela a été le cas pour le dispositif LMEAV. Dès le départ, cette réflexion est nécessaire pour résoudre l'équation budgétaire de l'action et évaluer clairement la structure de coûts de l'action.

Réussir une bonne équation budgétaire suppose de bien identifier la structure, le coût de l'action et les modalités de versement des éventuelles aides.

→ **La bonne identification des frais de siège apparaît comme un élément clé dans la maîtrise de l'équation budgétaire** des projets. Cela permet d'évaluer l'ensemble des coûts associés à la gestion de l'action (fonctions supports, communication, appui technique aux projets...)

→ Des contrôles des cofinancements publics sont mis en place pour vérifier la bonne affectation des ressources au projet. Il faut pouvoir rendre compte avec précision des données attendues par les financeurs. Le versement des aides est dépendant de l'évaluation du dispositif et de l'atteinte des résultats. Elle peut être proportionnelle et révisée.

Le **suivi administratif et financier** du projet peut être **chronophage et impliquer un temps de travail important**. Certains financements imposent de nombreux justificatifs qu'il vaut **mieux rassembler au fil de l'eau** pour ne pas être débordé et devoir tout regrouper en fin de projet

→ **Un questionnaire sur l'ensemble de la chaîne de valeur** de l'action est un facteur de réussite pour repérer les coûts qui n'avaient pas été identifiés au départ. Cela implique de décomposer l'activité en étapes et fonctions en repérant, à chaque fois, ce qui peut générer des dépenses.

Dans le cas de LMEAV, la **mobilité des jeunes** fait aussi partie des **principaux freins à l'engagement** tout au long du projet. Être tributaire des transports en commun pour des trajets pouvant atteindre plusieurs heures peut compliquer la présence au quotidien des bénéficiaires. Certaines structures ont organisé **des parcours de « ramassage »** pour qu'un bénéficiaire ou un salarié puisse en conduire d'autres jusqu'au club. Certains porteurs de projet ont pris en charge les transports en commun ou rechercher des solutions d'hébergement plus proches pour contourner ces difficultés.

→ Les modèles économiques des actions d'insertion professionnelle sont souvent centrés sur des subventions publiques qui **peuvent générer des tensions fortes de trésorerie** pour les structures déjà dépendantes de la saisonnalité de leur fonctionnement.

En sollicitant les aides, il faut bien consulter les **conditions et le calendrier de versement**. Le solde des versements n'est réalisé qu'à **posteriori**, sur présentation de factures et/ou de résultats, ce qui peut entraîner des **problèmes de trésorerie** selon le niveau de dépenses engagées.

Explorer d'autres façons de faire et de nouveaux modes de financement des actions pour consolider les ressources

Un des enjeux principaux est de parvenir à sortir d'une logique d'opportunité liée à un financement par projet (profiter d'un appel à projets pour obtenir des financements) pour structurer une politique d'insertion par le sport de long terme. Cela suppose d'ouvrir une réflexion sur les leviers de consolidation du modèle, une fois passée l'éventuelle phase expérimentale du projet. Sans être exhaustifs, plusieurs leviers ont été identifiés dans le cadre de la capitalisation du dispositif LMEAV.



L'évolution de l'offre de service

Il s'agit de questionner et d'analyser en quoi la consolidation du modèle économique peut se traduire par une modification de l'offre de service. Dans le cas de LMEAV, les porteurs de l'expérimentation se sont questionnés sur différents leviers d'évolution tels que :

- L'évolution vers la préqualification des publics et l'accès aux financements de la formation (création d'un OF par exemple).
- Un accès aux financements de l'insertion socioprofessionnelle à travers un conventionnement de l'Insertion par l'Activité économique (Atelier chantier d'insertion).
- L'élargissement de l'offre visant à s'insérer dans d'autres dispositifs (« Du stade vers l'emploi », SESAME...).



La diversification des sources de revenus

Une réflexion peut également être engagée pour identifier les hypothèses de revenus potentiels au regard des politiques sectorielles ou locales ou encore des publics touchés. L'enjeu est de diminuer le lien de dépendance du projet à un seul financement. Quelques pistes initiées par les structures de la FFVoile dans le cadre du projet :

- L'intégration du dispositif dans les politiques éducatives et sociales (Cités éducatives, Convention Territoriale Globale, Contrat Enfance Jeunesse...).
- Le soutien de la ville dans le cadre de la subvention de fonctionnement.
- La mobilisation des aides de la région ou des fonds européens.



La recherche de nouvelles coopérations

La consolidation du modèle économique peut également se traduire par l'expérimentation de nouvelles modalités d'actions, notamment en initiant des partenariats innovants. A titre d'exemple, les structures de LMEAV ont évoqué la possibilité d'un portage partagé du projet au niveau local, avec un acteur de l'insertion (Mission Locale par exemple) ou d'une entreprise de la filière maritime (inscription du projet dans la démarche RSE de l'entreprise).

L'outil ci-dessous s'inspire de la chaîne de valeur de M. PORTER qui est un outil d'analyse stratégique permettant d'identifier, au sein d'une organisation, les différentes activités clés créatrices de valeur et génératrices de coûts et de marges pour le porteur de l'action. La chaîne de valeur repose sur l'enchaînement, la succession d'activités, étape par étape, jusqu'à la livraison du service final. Chaque étape permet également de se questionner sur les leviers d'actions pour produire le service de manière différente et/ou plus efficace.

4 activités de soutien (fonctions supports)



Infrastructure et services extérieurs



Gestion administrative des RH



Suivi administratif du dispositif



Formation des intervenants

Quelle est
ma structure
de coûts ?

Les charges
indirectes
sont-elles
intégrées ?



Logistique et
transport
des publics



Achats et
matériel



Encadrement
et suivi des
publics



Animation
locale et
partenariats



Evaluation
du projet

Peut-on
externaliser
certains coûts ?

Quels leviers
d'optimisation ?

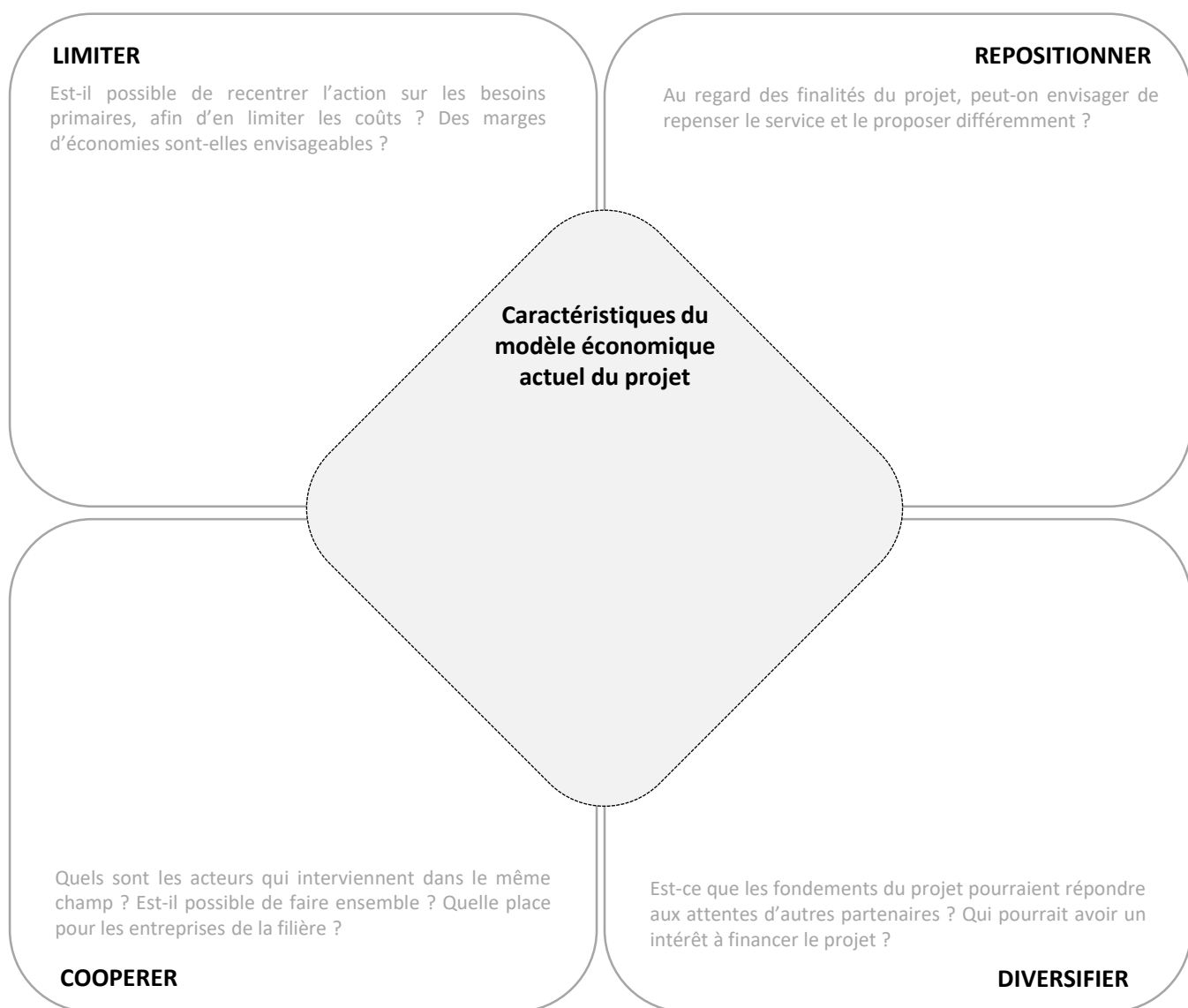
5 activités de base (fonctions de production du service)

Cet outil s'appuie sur un modèle générique composé de grandes fonctions génératrices de valeur et de coûts. Dans le cadre d'un projet d'insertion, **cinq activités de base et quatre activités de soutien** ont été identifiées. Les objectifs de cet outil sont de :

- Comprendre comment chaque activité, qui compose l'action, crée de la valeur et génère des coûts.
- Allouer les moyens et concentrer les coûts sur les activités clés.
- Identifier les leviers d'optimisation potentiels.

L'outil proposé fournit une méthode structurée pour se projeter dans l'avenir et repérer des hypothèses d'évolution du modèle économique de votre projet. Il aide à réfléchir à ce que vous pourriez imaginer comme leviers de transformation. Il est nécessaire de commencer le travail par le cadran central en posant les caractéristiques du modèle économique actuel du projet. En remplissant les quatre autres cadrans, pensez :

- Au contexte, à votre environnement local et aux enjeux du territoire
- A vos centres ou domaines d'intérêt particulier, en lien avec le projet de la structure
- Aux publics touchés et aux bénéfices qu'ils pourraient en retirer
- A l'impact de la piste sur le modèle économique global de la structure



Condition #5

La mise en place d'un système de reporting et d'évaluation solide est incontournable sur ce type d'action, pour valoriser le projet et produire les bilans attendus par les partenaires et les financeurs

En cas de projet porté opérationnellement par plusieurs structures, il est important de s'accorder et idéalement de partager les mêmes outils de suivi et de reporting.

Créer un cadre commun permet de faciliter la compilation de données et contribue à objectiver les résultats

Les projets d'insertion fédèrent plusieurs parties prenantes au niveau local, régional, voire national. Aussi, rendre compte régulièrement des avancées et des résultats est nécessaire, par transparence déjà, mais aussi pour **entretenir une dynamique collective** et inscrire le projet dans une **logique d'amélioration continue** : suivre, pour mieux rendre compte, mesurer, ajuster et ensuite valoriser. Des rapports intermédiaires et finaux peuvent être produits avec différents objectifs :

- Informer les parties prenantes du projet
- Faire le bilan du projet et préparer les éditions suivantes
- Valoriser l'action auprès de partenaires potentiels.

L'attribution des aides est soumise à conventionnement. Les aides et subventions sont souvent conditionnées à l'atteinte de certains objectifs ou à la transmission de rapports et bilans. Des compétences graphiques et l'utilisation de formats variés (PPT, vidéo, infographies...) peuvent contribuer à mettre en avant le projet sur différents supports.

La mise en place d'un outil de suivi peut permettre de lister les bénéficiaires rencontrés dans le cadre d'un projet, de conserver l'historique des actions menées, de planifier les futures actions, d'éditer des statistiques pour mesurer l'utilité ou l'impact de l'action. Différents types d'outils peuvent être mis en place par le porteur de projet afin de suivre et partager l'avancée du projet, tels que des indicateurs d'activité, de performance ou encore des indicateurs qualitatifs de satisfaction.

Pour éviter un éparpillement des remontées d'informations et optimiser les temps de suivi des réalisations du projet, il importe de prévoir, dès la modélisation du projet, les responsabilités respectives de chacune des parties prenantes sur le sujet. Il importe également de partager et d'anticiper les contraintes de temps qu'impliquent le suivi et l'évaluation de ce type de projet.



Créer des outils de suivi adaptés au projet

- Les outils de suivi sont l'élément de base pour la remontée d'informations
- Ils définissent les indicateurs clés de réussite



En faire des outils de reporting et pilotage

- S'ils sont mis à jour régulièrement, ils aident au pilotage
- Ils permettent de suivre en temps réel les évolutions du projet et, si besoin, de mettre en place des actions correctives



Ces outils permettent d'objectiver le projet pour mieux le valoriser

- Les outils viennent alimenter les bilans intermédiaires et finaux
- Ils peuvent fournir facilement des informations clés pour valoriser le projet ou apporter des éléments nécessaires à son évaluation

Différents outils peuvent être créés pour accompagner les structures dans le suivi et le pilotage opérationnel ou financier du projet. Leur définition nécessite de savoir quels sont leurs objectifs, les outils de suivi et indicateurs et peut demander de prendre en compte certains points de vigilance. Différents outils peuvent être créés pour accompagner les structures dans le suivi et le pilotage opérationnel ou financier du projet. Leur définition nécessite de savoir quels sont leurs objectifs, les outils de suivi et indicateurs et peut demander de prendre en compte certains points de vigilance. Quels que soient les outils déployés, le pilotage d'un projet nécessite diverses compétences transversales :

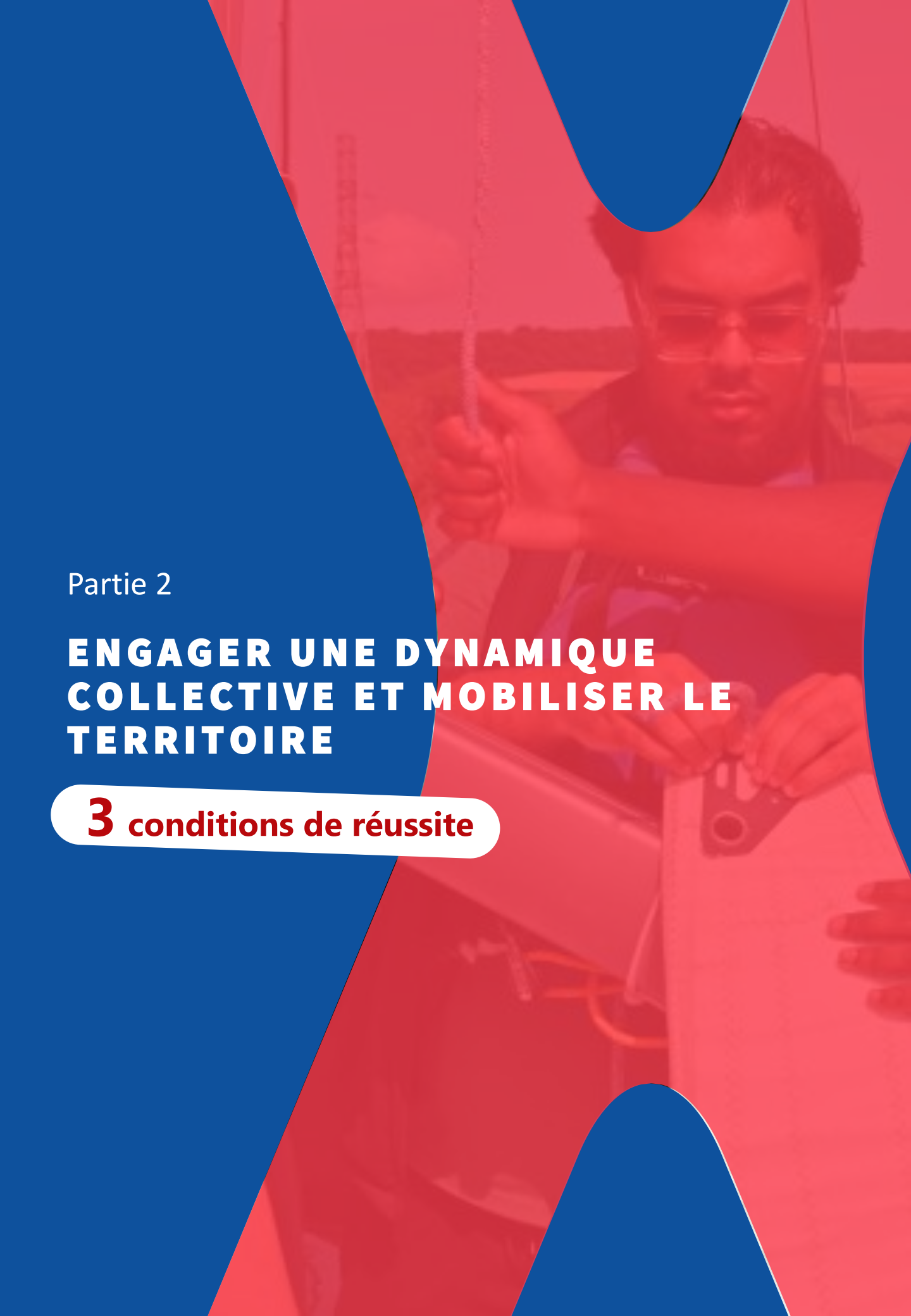
- Autonomie décisionnelle.
- Rigueur dans le traitement et l'exploitation des données.
- Organisation des systèmes d'information.
- Gestion budgétaire.
- Anticipation dans les remontées d'information.
- Maîtrise de la gestion de projet..

	Outil de pilotage d'activités	Outil de pilotage financier
Objectifs / usages	Mesurer la pertinence du projet vis-à-vis des besoins des publics Démontrer et objectiver l'impact social de l'action	Identifier les besoins de financements et anticiper les crises de trésorerie Produire les données financières exigées dans le bilan de l'action
Exemples Indicateurs / outils	Indicateurs de réalisation et de résultats Outil de suivi des bénéficiaires	Budget d'action révisé Plan de trésorerie
Points de vigilance	Partager et anticiper les contraintes de temps qu'impliquent le suivi et l'évaluation de ce type de projet Tenir compte des indicateurs de chaque partenaires et unifier les sources de données	Créer des passerelles avec le système comptable de la structure Mettre en place des procédures pour affecter de manière juste les coûts et les ressources
Les outils à déployer au sein de votre structure		
Pilote de l'outil au sein de votre structure		

De la simple feuille Excel partagée au logiciel intégré, il est nécessaire d’aller au plus simple et au plus efficace, pour une appropriation par l’ensemble des acteurs du projet. Dans le cadre du dispositif LMEAV, des tableaux Excel communs à l’ensemble des porteurs de projet avaient été mis en place, afin de faciliter la compilation des données au niveau national.

L’enjeu est toutefois de ne pas multiplier les outils et les indicateurs de suivi au risque de ne plus être en mesure de les suivre ou de recueillir des données qui ne seront pas exploitées par la suite. Le tableau ci-dessous vise à accompagner les porteurs de projet dans leur choix des indicateurs de suivi et d’évaluation.

Indicateurs	Indicateur 1	Indicateur 2	% de bénéficiaires correspondant au public cible initial
Fréquence de mise à jour envisagée			Annuel
Est-il en lien avec un ou des objectifs du projet ? Lesquels ? <i>Noter de 0 à 3</i>			Constituer une cohorte de 10 personnes éloignées de l’emploi 3
Est-il un indicateur d’évaluation au-delà d’être une donnée de suivi ? <i>Noter de 0 à 3</i>			Oui 2
L’information est-elle simple et peu coûteuse à collecter de manière fiable ? <i>Noter de 0 à 3</i>			Nécessite un outil de suivi des bénéficiaires 3
Est-il actualisé fréquemment ? Permet-il une décision rapide ? <i>Noter de 0 à 3</i>			Non 1
Constitue-t-il une donnée importante pour les partenaires financiers du projet ? <i>Noter de 0 à 3</i>			Oui 3
Peut-il servir à valoriser les spécificités de votre projet d’insertion par le sport ? <i>Noter de 0 à 3</i>			Oui 3
Total de points (sur 18)			15



Partie 2

ENGAGER UNE DYNAMIQUE COLLECTIVE ET MOBILISER LE TERRITOIRE

3 conditions de réussite

Condition #1

L'inscription dans l'écosystème local est essentiel pour gagner en crédibilité auprès des partenaires et ne pas fonctionner en vase clos

Travailler dans une logique de partenariats est crucial pour réussir un projet d'insertion par le sport, et ce pour plusieurs raisons :

1 Analyse des besoins et connaissance du public

Dès la phase de conception de l'action, la mobilisation de partenaires permet une compréhension approfondie des besoins des bénéficiaires potentiels. A travers des échanges, des entretiens et des analyses partagées, le partenariat permet d'identifier les obstacles à l'insertion sociale ou professionnelle auxquels le public fait face, d'appréhender les logiques d'accompagnement et d'imaginer les réponses à apporter.

2 Expertises complémentaires

Les différents partenaires apportent des expertises diverses, qu'il s'agisse de structures spécialisées, d'associations de quartier, de la collectivité ou d'entreprises privées. Cette diversité d'expertises permet de couvrir un large éventail de besoins et de compétences nécessaires à la réussite du projet.

3 Ressources partagées

Coopérer dans la mise en œuvre du projet permet également de partager les ressources financières, matérielles et humaines nécessaires au projet. Cela peut inclure le partage des coûts liés au projet, l'accès à des espaces pour accueillir les publics, ou encore le partage de compétences en matière d'accompagnement et de coaching des publics.

4 Un réseau plus étendu

Les partenariats élargissent le réseau de contacts et de soutiens potentiels pour le projet. Cela peut faciliter l'accès à des financements, à des opportunités de formation ou d'emploi pour les publics, ainsi qu'à d'autres ressources essentielles à l'insertion des bénéficiaires. La structure peut ainsi coordonner ses efforts avec ses partenaires pour maximiser l'impact du projet.

5 Gagner en crédibilité

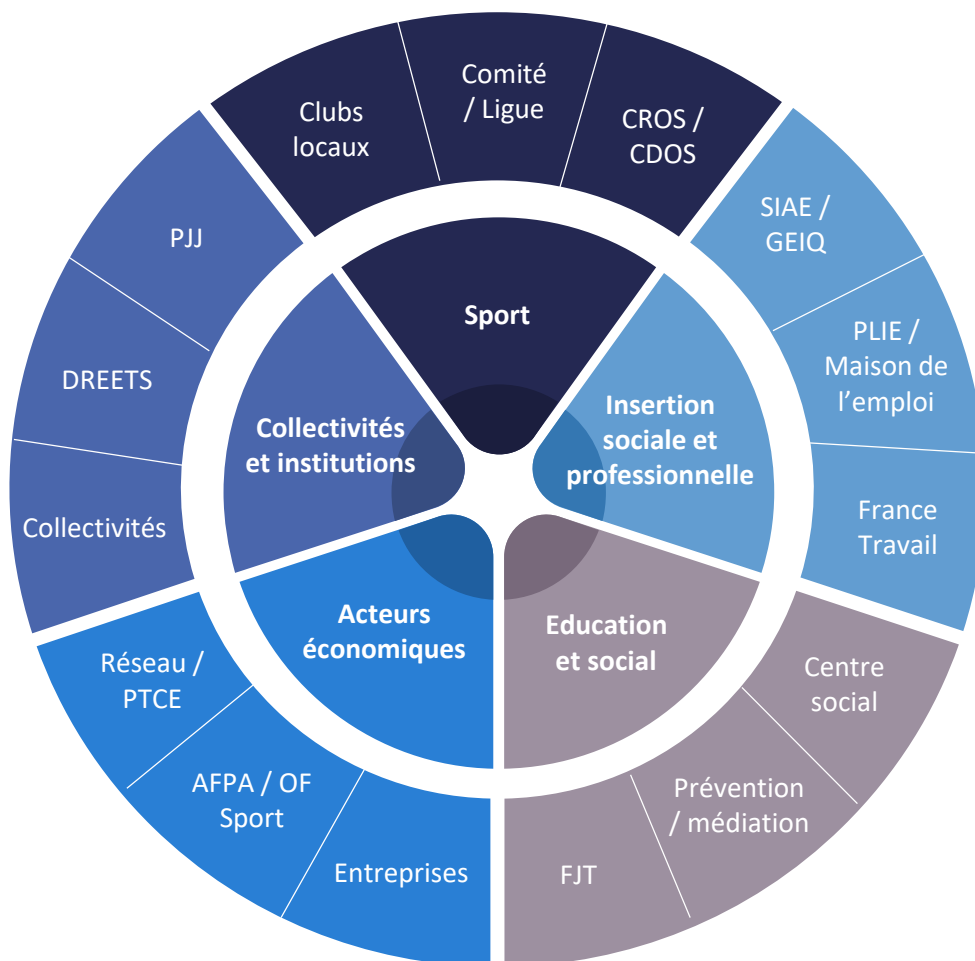
Historiquement, les acteurs sportifs intervenant dans le champ de l'insertion ont souffert d'une présomption d'illégitimité par d'autres acteurs de l'écosystème. Le partenariat renforce la crédibilité du projet aux yeux des parties prenantes, y compris auprès des bénéficiaires, des partenaires financiers ou des acteurs du champ donné. La collaboration entre différents acteurs démontre l'engagement collectif envers le projet et renforce sa crédibilité et son efficacité sur le territoire.

L'identification des partenaires est parfois difficile quand le porteur ne maîtrise pas suffisamment le panorama des acteurs en présence. Le « qui fait quoi » est essentiel dès l'émergence du projet, surtout quand la non-mobilisation d'acteurs clés peut contribuer à freiner le projet. Du repérage d'un jeune à sa sortie vers l'emploi ou la formation, les acteurs de l'écosystème peuvent alterner entre dynamique de coopération et logique de concurrence. Identifier les bons partenaires pour un projet d'insertion par le sport implique de :

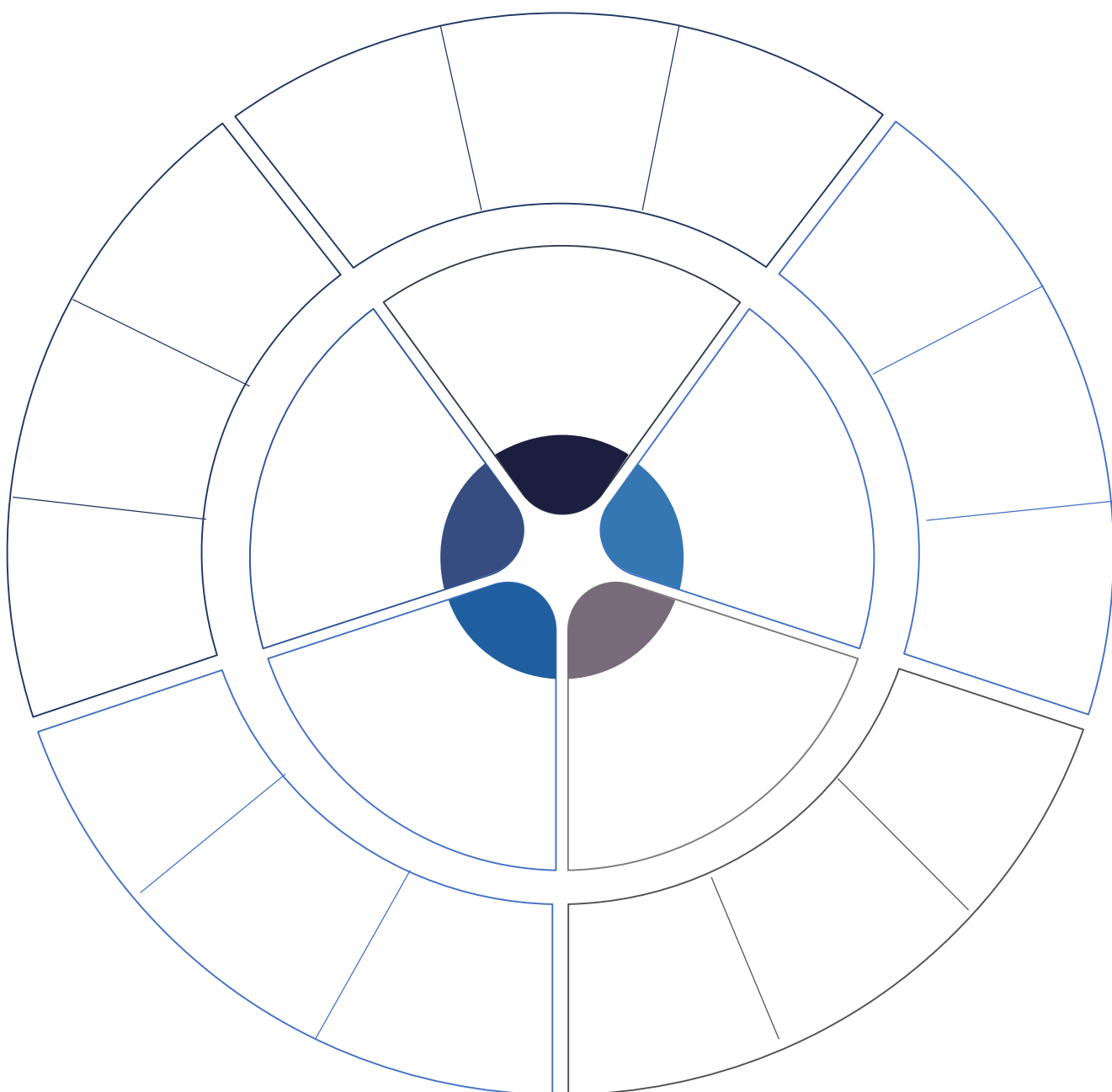
- Constituer un premier groupe de partenaires et l'élargir au fur et à mesure de l'avancement du projet dans une dynamique d'entraînement progressif.
- Placer au cœur de la réflexion sur les partenaires à associer la question de la « valeur ajoutée » qu'ils apporteront au projet.

En amont, le repérage des partenaires potentiels peut être faite à partir d'une cartographie permettant d'identifier et analyser les différentes parties prenantes potentielles.

Exemple de cartographie des parties prenantes avec une typologie d'acteurs intervenant dans le champ de l'insertion sociale et professionnelle



Exemple de cartographie des parties prenantes



Exemples de 6 leviers potentiels pour valoriser les projets d'insertion des structures de la FFVoile

Condition #2

La stratégie de communication doit être imaginée dès la modélisation du projet pour valoriser l'action et sa pertinence

Une des conditions de réussite du projet repose également sur la capacité de la structure à valoriser son action et à mettre en avant la manière dont la voile nourrit l'accompagnement des publics, que ce soit sur la logique de parcours, le travail mené sur les savoir-être des personnes, ou sur les logiques de remobilisation des bénéficiaires. En utilisant différents leviers de valorisation de manière stratégique, les projets d'insertion par le sport peuvent accroître leur visibilité, leur impact et leur soutien, ce qui contribue à leur pérennité et à leur réussite à long terme.

Il faut faire connaître le projet pour se faire reconnaître au niveau local et être considérés légitimes par les acteurs de l'insertion. Les projets évoluent au fil du temps. Après quelques années, le réseau est désormais étendu et facile d'accès, y compris au niveau politique.

1. Insister sur l'impact social

Mettre en avant les bénéfices sociaux du projet, tels que le renforcement de la cohésion sociale, la remobilisation des bénéficiaires ou encore l'augmentation de l'estime de soi.

2. Objectiver les résultats réels

Collecter et présenter des données statistiques sur l'impact du projet, les améliorations mesurables dans leurs parcours, et les perceptions qualitatives des changements pour les partenaires.

3. Montrer des témoignages et success stories

Raconter des histoires inspirantes de publics ayant bénéficié du projet d'insertion par le sport, mettant en avant leurs réussites et leurs parcours professionnels transformés.

4. S'appuyer sur l'innovation et l'originalité

Mettre en avant les aspects innovants et uniques du projet, que ce soit au niveau des méthodes pédagogiques utilisées, des partenariats établis, ou des spécificités de la discipline.

5. Renforcer la visibilité médiatique

Utiliser les médias traditionnels et les réseaux sociaux pour partager des histoires inspirantes, des événements marquants, et des réalisations du projet, afin d'attirer l'attention du grand public et des potentiels partenaires.

6. Faire vivre l'expérience

Inviter des partenaires et/ou des entreprises à venir sur les lieux de pratique et d'accompagnement des jeunes pour créer du lien, renforcer la dimension humaine et montrer, de façon concrète, la réalité du projet.

Le plan de communication est un outil qui permet de se projeter sur une stratégie de communication à court, moyen et long termes. Il aide à s'interroger pour rendre la communication la plus efficace possible :

- Qui sont les cibles ?
- Quel objectif pour chaque cible ?
- Quel calendrier pour l'atteindre ?
- Quel contenu ?
- Quel type de format et de support ?
- Qui pilote la création, la production et la diffusion ?

	 Cible 1	 Cible 2	 ...	
Objectifs 				
Calendrier de diffusion 				
Message clé 				
Supports 				
Pilote 				

FICHE OUTIL

Quelques exemples de supports de communication

Supports déployés pour le recrutement des publics cibles (supports LMEAV)

LA MER EST À VOUS

ENVIE DE CHANGER DE CAP ?

Tu as 18 ans ou plus,
Tu es motivé pour découvrir les métiers de la mer,

Tu veux développer tes compétences
(Permis bateau, certificat restreint de radiotéléphonie, certificat de premier secours en mer...)

Tu aimerais te préparer à intégrer un emploi maritime (Moniteur de voile, préparateur de voilier, chaudronnier, électricien, Chef de quart, pêcheur, mécanicien nautique...)

Et tu souhaites être accompagné dans ce projet professionnel ?

LA MER EST À VOUS
LE PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT
VERS LES MÉTIERS DE LA MER

FFVoile, EFVoile, Alpa, Fédération Française de Voile - FFVoile

LA MER EST À VOUS

BREST MER EST À VOUS

Envie de se préparer à une qualification ou un emploi dans un métier maritime ?

Réparation mécanique / plastique / bois - Pêche - Marine marchande et militaire - Plaisance - Réparation navale - A terre ou en mer...

Vous voulez développer vos compétences ?

- Permis bateau - Prise de parole en public - Numérique
- Navigation à la voile (niveau technique 3 FFVoile) - Culture maritime...

- A destination des plus de 18 ans

- Accessible aux personnes de niveau 3ème environ/ demandeur d'emploi de longue durée/ bénéficiaire du RSA...

Basé au Moulin Blanc (Brest)

Durée de 6 mois

Le dispositif «La Mer est à vous» peut donner lieu à une indemnisation

FFVoile, EFVoile, Alpa, Fédération Française de Voile - FFVoile, Afpa

LA MER EST À VOUS

**LE PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT
VERS LES MÉTIERS DE LA MER**

TU AS PLUS DE 18 ANS,

**TU ES MOTIVÉ POUR DÉCOUVRIR
LES MÉTIERS DE LA MER,**

TU VEUX DÉVELOPPER TES COMPÉTENCES
(permis bateau, certificat restreint de radiotéléphonie, certificat de premier secours en mer...)

**TU AIMERAI TE PRÉPARER À INTÉGRER
UN EMPLOI MARITIME**
(Moniteur de voile, préparateur de voilier, chaudronnier, électricien, Chef de quart, pêcheur, mécanicien nautique...)

**ET TU SOUHAITES ÊTRE ACCOMPAGNÉ
DANS CE PROJET PROFESSIONNEL ?**

Renseigne-toi auprès de ton EFVoile : Association Multisport de Brest - Plage Fin Foul - Avenue des Roches - 29100 BREST

La "Mer est à Vous"
c'est plus de **900 sillages** pour élargir ton horizon professionnel.

FFVoile, EFVoile, Alpa, Fédération Française de Voile - FFVoile, Afpa

Production de vidéos promotionnelles autour du dispositif LMEAV

YouTube

Rechercher

LA MER EST À VOUS

La Mer est à vous, bientôt la saison 3 !

Fédération Française de Voile - FFVoile

4,91 k abonnés

S'abonner

2

Partager

Télécharger



"La Mer est à Vous", le projet sociétal de la FFVoile, est lancé !

(youtube.com)

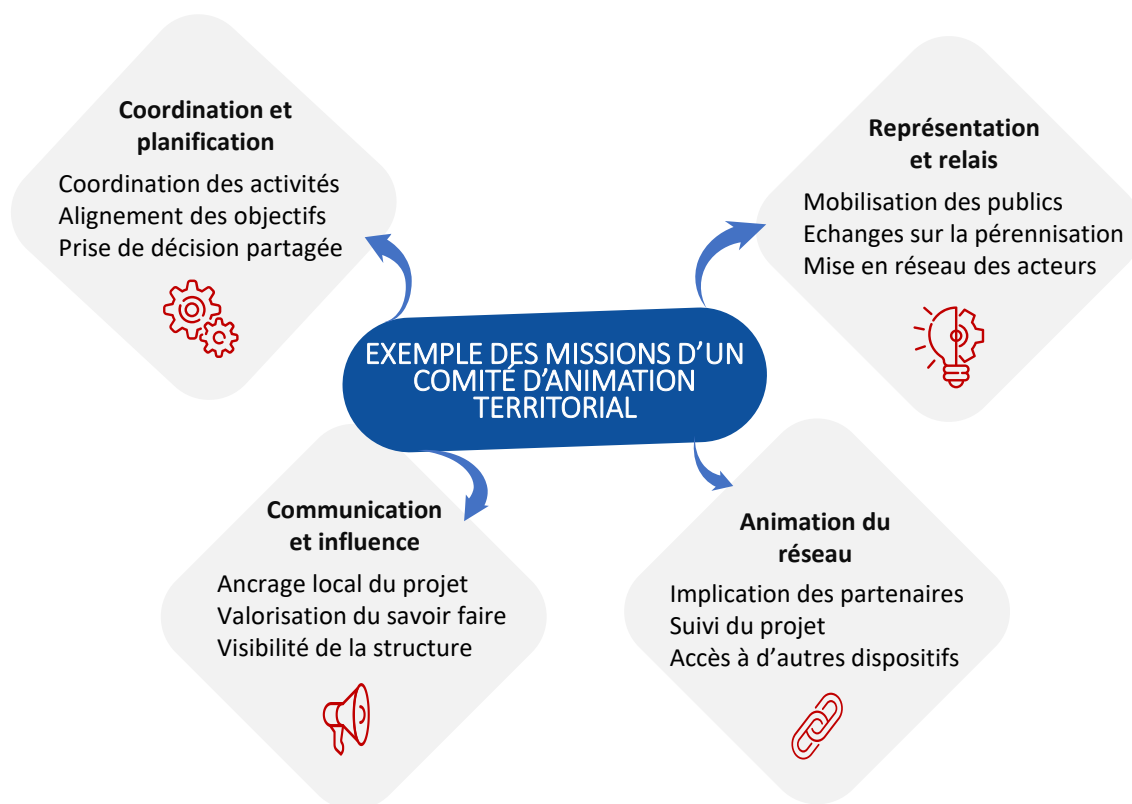
La Mer est à vous, bientôt la saison 3 ! (youtube.com)

La coordination locale occupe une place déterminante dans le projet, même si elle est complexe à faire vivre

Condition #3

L'expérimentation menée à travers le dispositif LMEAV se matérialisait par la mise en place dans chaque territoire d'un Comité d'Animation Territorial (CAT). Ce Comité impliquait les acteurs et actrices du territoire (financeurs, experts du champ, partenaires opérationnels...), et ce de manière continue pour s'assurer de l'adhésion de toutes les parties prenantes à un projet défini, porté et validé collégialement, étape par étape.

Le comité d'animation local, dans le cadre d'un projet d'insertion, est une structure mise en place au niveau local pour faciliter la coordination, la participation et l'implication des parties prenantes dans la mise en œuvre et la gestion du projet. Voici quelques-unes de ses fonctions principales :

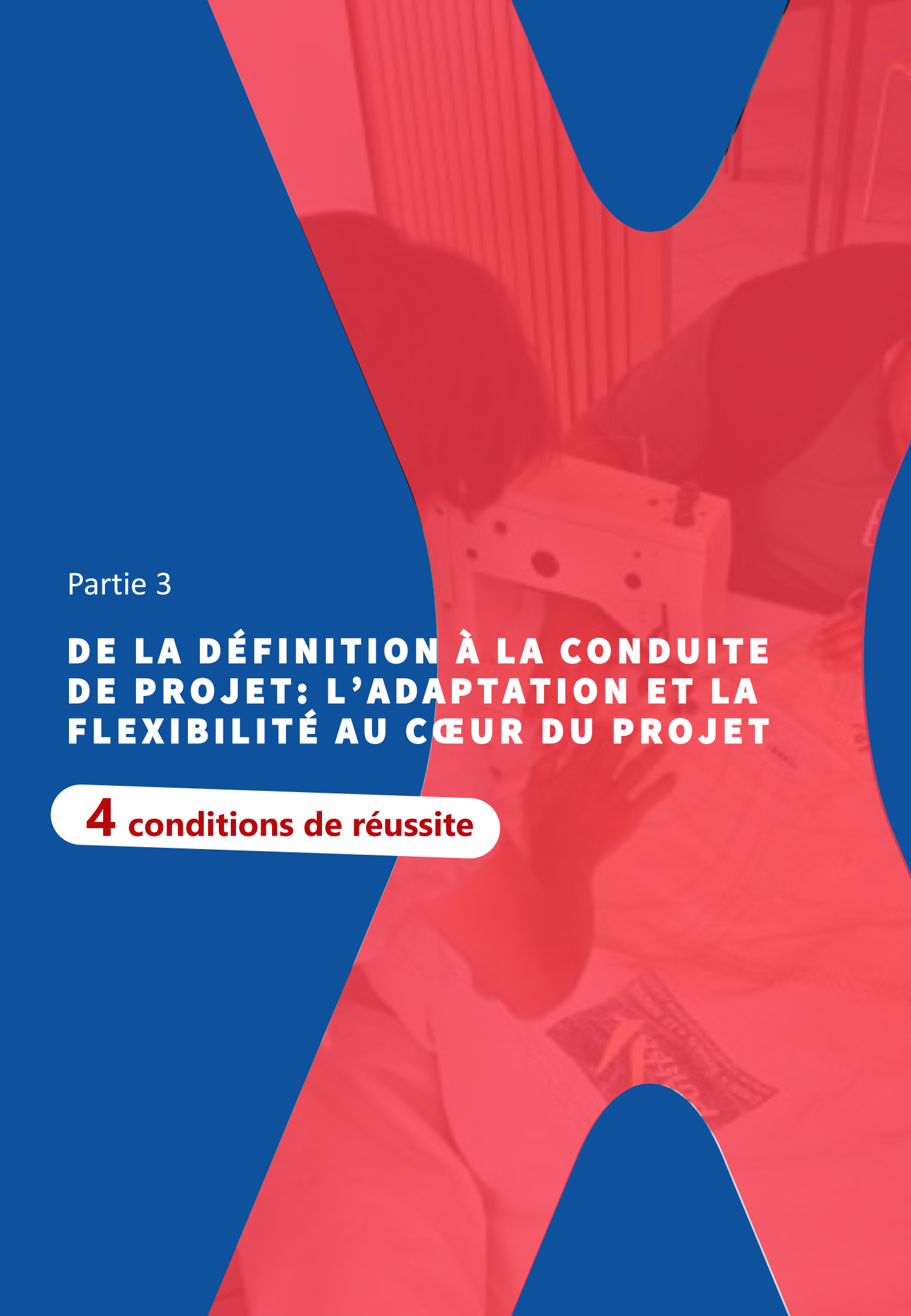


Mettre en place une instance de suivi et de régulation du projet est essentiel non seulement pour animer la démarche, mais aussi pour entretenir le climat de confiance entre les partenaires, et avoir la légitimité pour apporter au fil du temps les ajustements nécessaires. L'investissement dédié au pilotage, à la préparation et à l'animation de ces comités doit toutefois être anticipé.

La constitution d'une instance locale et son animation doivent répondre à des objectifs précis. Il est donc nécessaire, pour constituer une instance efficace, de s'interroger sur les objectifs poursuivis. Si cela s'avère pertinent, plusieurs instances peuvent être créées, avec des objectifs précis et définis pour chacune. Le type d'instance locale peut donc varier selon le projet et les problématiques rencontrées. Il peut prendre différentes formes, telles que :

- **Un comité d'animation local** : consortium resserré des principaux porteurs du projet et antennes locales d'acteurs nationaux
- **Un comité opérationnel ou technique** : Comité des experts métiers pour apporter des réponses concrètes aux problématiques rencontrées au quotidien par les porteurs de projets ou les bénéficiaires
- **Un réseau plus large de partenaires** : Réseau d'entreprises et d'institutions partenaires mobilisées ponctuellement

OBJECTIFS	Pourquoi créer cette instance ? Quelles sont les missions et objectifs de chaque comité ?	
COMPOSITION	Qui compose chaque comité et qu'est-ce qui est attendu de chaque partie prenante ? Faut-il envisager des configurations « plénières » et « partielles » selon les sujets ?	
MODALITÉS	Quelles sont les modalités de réunion envisagées ? (Périodicité, type de réunion, formalisation, enseignements tirés) Quelle articulation entre les différents comités ?	



Partie 3

DE LA DÉFINITION À LA CONDUITE DE PROJET: L'ADAPTATION ET LA FLEXIBILITÉ AU CŒUR DU PROJET

4 conditions de réussite

Condition #1

Capter les bénéficiaires nécessite des stratégies variées et un ancrage territorial important

Assurer la cohérence de la sélection

La captation des publics ciblés est un enjeu majeur et nécessite de savoir s'adapter aux profils proposés par des acteurs ou partenaires locaux, qui dans certains cas portent une part majeure de l'identification des bénéficiaires voire de leur recrutement. Les conventions qui cadrent les projets déterminent souvent quelle structure doit assumer ce rôle.

L'hétérogénéité des profils peut être difficile à gérer et, il apparaît important de veiller, si possible dès la constitution de la cohorte, à une certaine cohérence du groupe pour garantir une dynamique constructive, un esprit collectif et une bonne entente entre les bénéficiaires. Dans le cadre de LMEAV, les séjours ou périodes d'intégration en amont de la formation se sont révélés très efficaces.

Il peut être difficile de capter ou maintenir dans la durée les relations avec le public cible. Un sourcing trop anticipé (par exemple plusieurs mois à l'avance) n'est donc pas forcément productif pour de tels projets. Des recrutements quatre à huit semaines en amont du lancement ont souvent été privilégiés.

Les projets LMEAV se sont déroulés entre octobre et mars. Pour les Écoles Françaises de Voile, cela correspond à une période généralement plus creuse en comparaison de la haute saison. **Ces projets sont donc apparus comme une opportunité d'animer le club toute l'année**, d'agir sur le territoire en continu et de nouer de nouvelles relations localement.

»

La dynamique collective, la notion de groupe c'est central: ça offre un cadre, des repères et permet aux jeunes de se situer les uns par rapport aux autres et d'avancer ensemble.

Trouver le meilleur timing possible pour le recrutement des bénéficiaires

Varier les stratégies pour « aller vers » les bénéficiaires

Tous les supports peuvent être pertinents pour atteindre les publics cibles. Certains sont qualifiés « d'invisibles » car ils ne sont dans le giron d'aucune institution, ne sont pas ou plus scolarisés, ne bénéficient pas des minimas sociaux ou d'allocations chômage, et ne sont pas accompagnés par des acteurs sociaux.

Plusieurs structures ont mentionné l'efficacité du bouche-à-oreille. Il fonctionne aussi bien auprès des institutions qui se familiarisent avec le dispositif qu'auprès des bénéficiaires anciens et potentiels. Après une première cohorte réussie, certains ont diffusé l'information dans leurs réseaux personnels ou sont venus témoigner lors de réunions de présentation du projet, ce qui a parfois permis de recruter des bénéficiaires pour la cohorte suivante.

Le discours et la présentation par les pairs peuvent briser certains freins et des barrières parfois institutionnelles, sociales ou culturelles.

Les toucher et maintenir le lien sur la durée d'un projet n'est pas aisé. À ce titre, aucun relais potentiel ne doit être négligé : nouer des partenariats avec des associations, cultiver des liens informels, se reposer sur les cohortes précédentes ou des personnalités locales en lien avec les publics cibles sont des pistes qui peuvent être explorées.

Créer des boucles d'échanges internes à la cohorte sur les réseaux sociaux

Proposer des moments d'échanges, de débriefings, d'expression libre et de partage d'impressions, de ressentis (tours de parole, présentation orale après un stage...)

Favoriser les interactions

Offrir un cadre sécurisé pour que chacun puisse s'exprimer et partager, y compris de façon anonyme, ce qui lui semble nécessaire

Proposer de s'accorder collectivement sur une charte ou règlement intérieur que chacun s'engage à respecter

Créer un cadre commun sécurisant

Développer des outils partagés

Partager les bonnes pratiques des uns et des autres et les retours d'expérience, dans chaque structure et entre structures

Créer des dossiers partagés, en ligne et physiques, pour aller piocher des exemples (CV, lettres de motivation, rapports de stages, procédures administratives...)

Encourager la création d'un esprit d'équipe

Favoriser les coopérations, en mer et en dehors, l'entraide mutuelle

Stimuler le collectif, la complémentarité des qualités individuelles, la force du collectif

Travailler son argumentaire

Savoir clairement expliquer le projet et le défendre auprès du public : promesse d'une insertion professionnelle, mise en avant du réseau d'entreprises, obtention de qualifications ou de certifications, rémunérations et autres avantages

Intégrer la cohorte à la vie de la structure

Organiser des temps informels pour créer de nouveaux liens au sein de la cohorte et avec les autres publics des structures porteuses de projet

Encourager les interactions, formelles et informelles, les échanges et les rencontres pour que les publics se rencontrent



Condition #2

Dans l'intérêt des bénéficiaires, l'accompagnement socioprofessionnel ne peut pas se faire « hors sol »

Bien appréhender les besoins de chaque bénéficiaire

L'accompagnement vers et dans l'emploi comporte plusieurs dimensions : le transport, la qualification, l'orientation vers l'emploi, la formation professionnelle, la santé, le logement, l'aide et le conseil juridique, la culture.

Les formes, les contenus et les modalités d'accompagnements sont multiples. Ils varient selon la situation des personnes (demandeurs d'emploi, jeunes sans qualification...), leurs besoins, leurs problématiques (logement, santé, surendettement, recherche d'une formation, découverte du milieu...), et le type d'accompagnement (courte ou longue durée, individuel ou collectif...). Il est donc difficile de modéliser un accompagnement type, l'enjeu étant de s'adapter aux situations de chacun.

Avant même de s'atteler à construire le projet professionnel des bénéficiaires, certaines structures du dispositif LMEAV ont dû les aider à lever les freins périphériques, pour leur offrir un cadre stable propice à la co-construction d'un parcours d'insertion cohérent. Accompagner vers l'autonomie est donc souvent un préalable pour envisager l'insertion.

Cibler les partenaires capables d'intervenir

Certaines prises en charge peuvent être assurées par les clubs sportifs, mais d'autres peuvent nécessiter l'intervention de structures spécialisées. Un besoin peut être constaté par la structure, ou formulé par le bénéficiaire, dont la réponse nécessite une réponse adaptée et parfois urgente.

Cela implique de bien connaître les acteurs du territoire, afin de jouer un rôle d'orientation vers un réseau d'acteurs en capacité d'agir. Idéalement, les périmètres d'intervention de chaque opérateur devront être partagés :

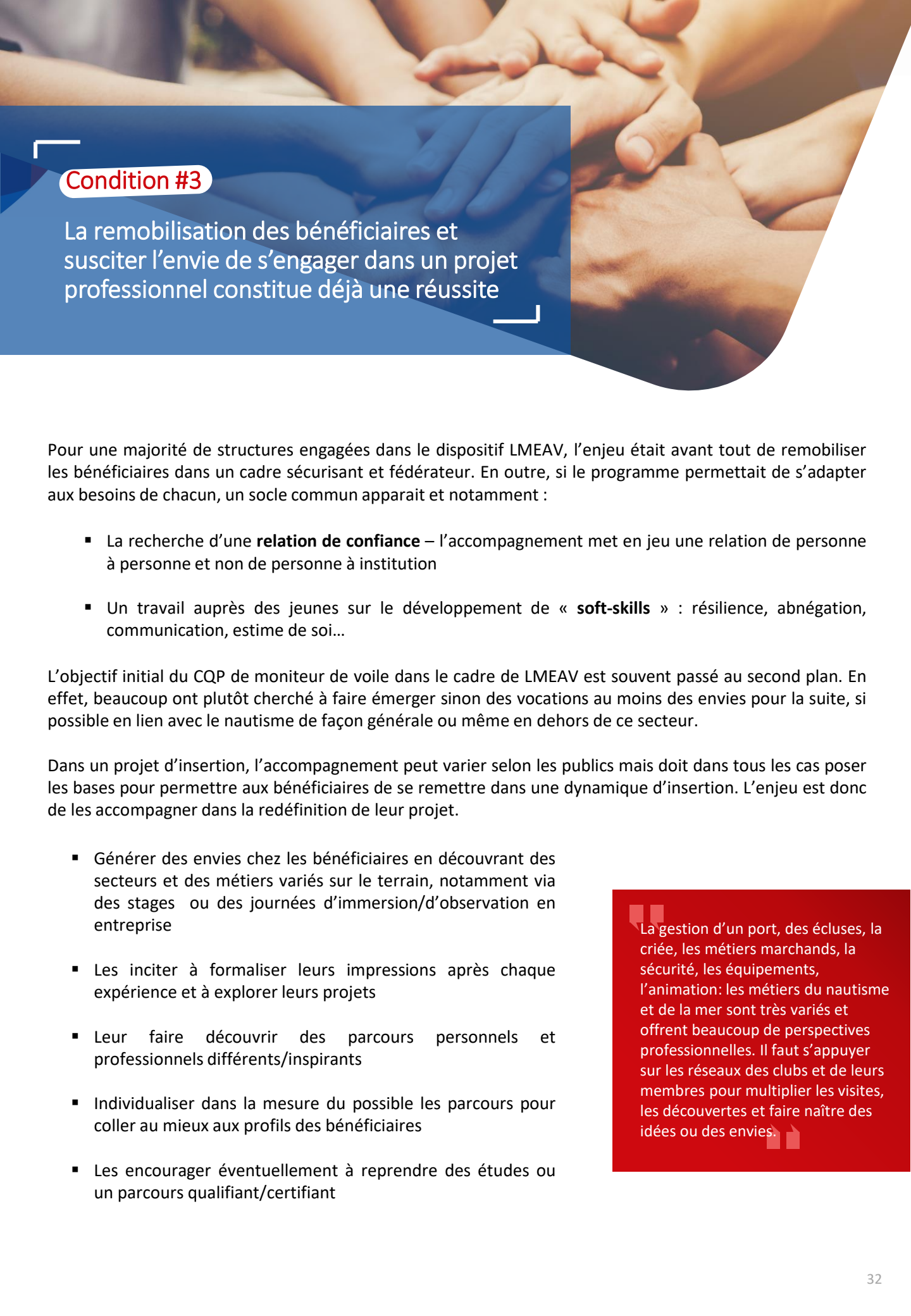
- Où commence et où s'arrête la prise en charge de chaque acteur sur les différents sujets ?
- Quand la structure doit-elle passer le relais à un expert thématique ?
- Quelles sont les modalités d'échange entre les partenaires pour assurer le meilleur suivi possible ?
- Quelles sont les procédures d'urgence à enclencher en cas de besoin ?

Il faut savoir accompagner mais aussi savoir à qui demander de l'aide, et passer la main quand c'est nécessaire.

Il faut gérer au cas par cas, parfois seul, parfois avec le réseau, notamment quand il faut gérer les urgences. Chacun son métier !

Quelques acteurs clés de l'accompagnement social, de l'emploi, de la formation et de l'orientation dans les territoires

AFPA, APELS, Mission Locales, SIAE du territoire, Région (formation professionnelle, apprentissage...), Département (RSA), les CCAS, les maisons de l'emploi, l'AFDAS



Condition #3

La remobilisation des bénéficiaires et susciter l'envie de s'engager dans un projet professionnel constitue déjà une réussite

Pour une majorité de structures engagées dans le dispositif LMEAV, l'enjeu était avant tout de remobiliser les bénéficiaires dans un cadre sécurisant et fédérateur. En outre, si le programme permettait de s'adapter aux besoins de chacun, un socle commun apparaît et notamment :

- La recherche d'une **relation de confiance** – l'accompagnement met en jeu une relation de personne à personne et non de personne à institution
- Un travail auprès des jeunes sur le développement de « **soft-skills** » : résilience, abnégation, communication, estime de soi...

L'objectif initial du CQP de moniteur de voile dans le cadre de LMEAV est souvent passé au second plan. En effet, beaucoup ont plutôt cherché à faire émerger sinon des vocations au moins des envies pour la suite, si possible en lien avec le nautisme de façon générale ou même en dehors de ce secteur.

Dans un projet d'insertion, l'accompagnement peut varier selon les publics mais doit dans tous les cas poser les bases pour permettre aux bénéficiaires de se remettre dans une dynamique d'insertion. L'enjeu est donc de les accompagner dans la redéfinition de leur projet.

- Générer des envies chez les bénéficiaires en découvrant des secteurs et des métiers variés sur le terrain, notamment via des stages ou des journées d'immersion/d'observation en entreprise
- Les inciter à formaliser leurs impressions après chaque expérience et à explorer leurs projets
- Leur faire découvrir des parcours personnels et professionnels différents/inspirants
- Individualiser dans la mesure du possible les parcours pour coller au mieux aux profils des bénéficiaires
- Les encourager éventuellement à reprendre des études ou un parcours qualifiant/certifiant

La gestion d'un port, des écluses, la criée, les métiers marchands, la sécurité, les équipements, l'animation: les métiers du nautisme et de la mer sont très variés et offrent beaucoup de perspectives professionnelles. Il faut s'appuyer sur les réseaux des clubs et de leurs membres pour multiplier les visites, les découvertes et faire naître des idées ou des envies.

Condition #4

Préparer la sortie du dispositif en donnant aux bénéficiaires des clés pour les aider à dessiner la suite de leurs parcours

Accompagner les publics dans leurs démarches de recherche d'emploi

Dans le cadre de LMEAV, l'accompagnement mis en place s'est également traduit par la mise en place d'ateliers collectifs pouvant soutenir les publics dans leur recherche d'emploi ou l'amélioration de leur situation. A titre d'exemple, les actions suivantes ont pu être initiées :

- Gestion de la santé : sommeil, des addictions, de la nutrition, contrôles médicaux.
- Démarches citoyennes (inscription sur les listes électorales, sensibilisation aux élections, engagement dans la vie citoyenne...).
- Ateliers de rédaction de candidatures (CV et lettres de motivation) ou de maîtrise des outils informatiques.
- Démarches administratives (logement, papiers d'identité, sécurité sociale...).

Valoriser l'acquisition de compétences dans le cadre du projet

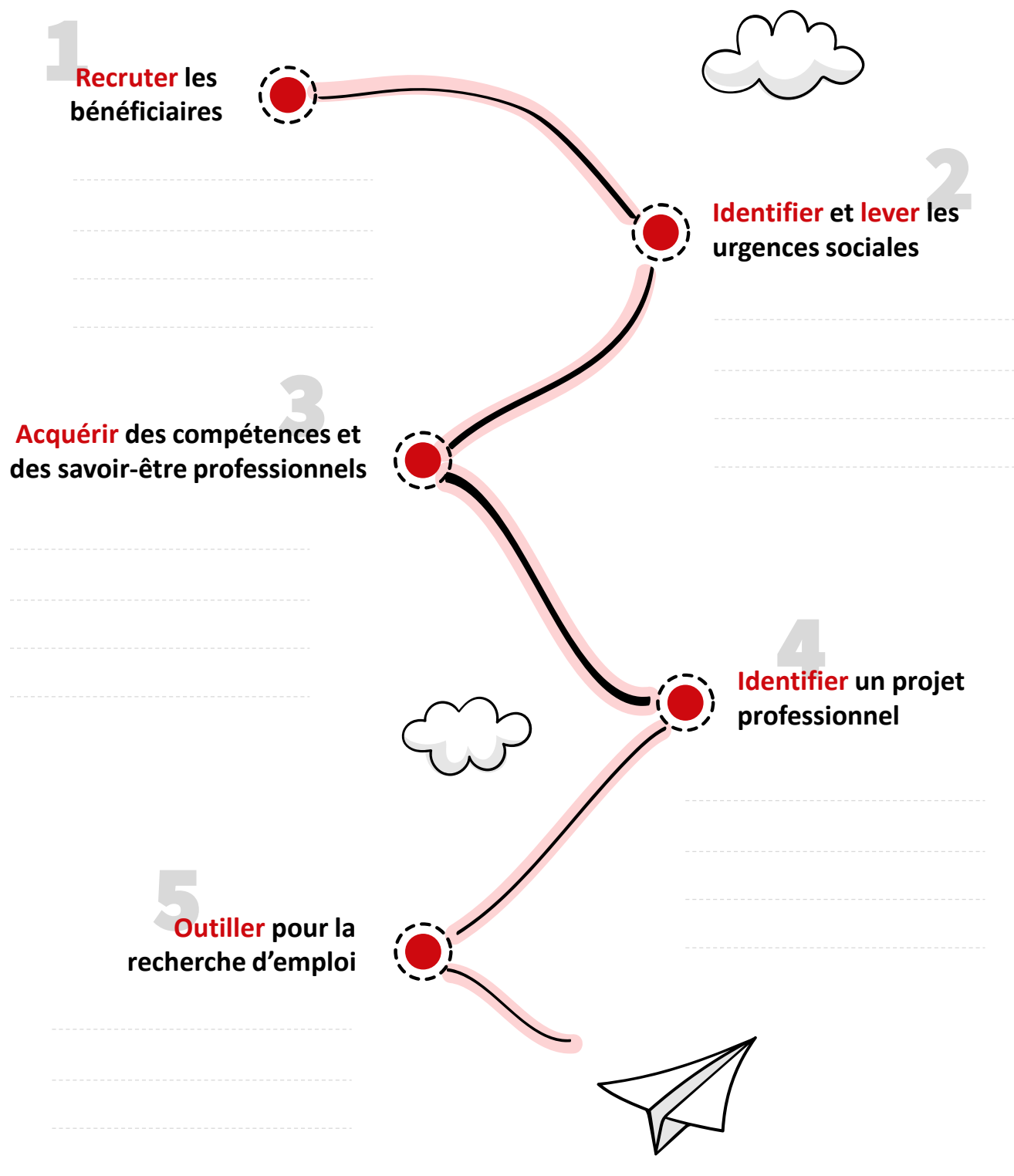
L'EXEMPLE DES OPEN BADGES, UN DISPOSITIF INNOVANT

Les Open Badges sont des outils numériques qui permettent aux coachs de reconnaître et valoriser les compétences acquises par les bénéficiaires. Les badges s'accumulent dans leur profil numérique personnel qui s'enrichit au gré de leur parcours.

Les porteurs de projet ont tous constaté une évolution des bénéficiaires entre l'entrée et la sortie du dispositif. Cela dit, tous n'ont pas nécessairement déployé les outils permettant de valoriser les progrès réalisés et les compétences acquises.

Des compétences transversales peuvent souvent être mobilisées lors d'activités sportives : résilience, efforts, communication... mais les conditions ne permettent pas toujours la pratique.

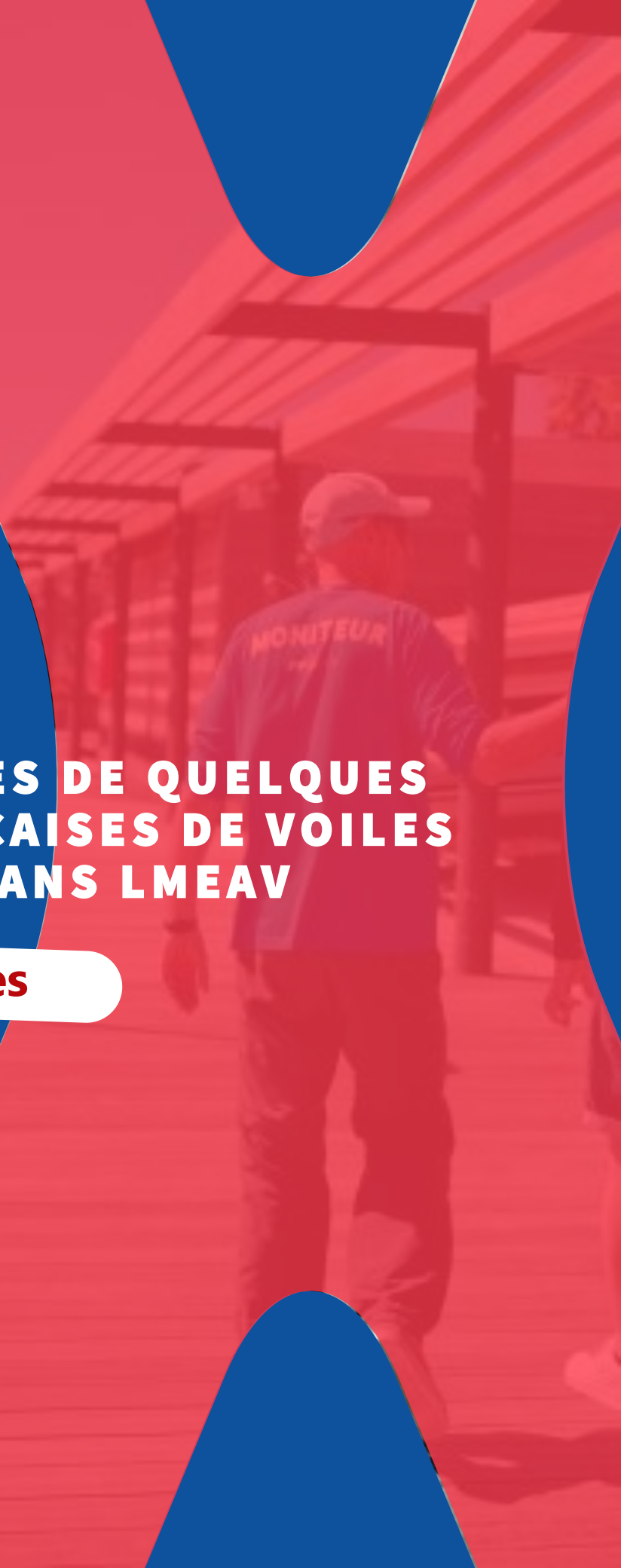
Il est intéressant de prolonger ou de revenir, lors de sessions d'ateliers, sur ce qui a été observé ou appris durant les heures de pratique pour aider à conscientiser et valoriser les savoir-faire et savoir-être ainsi que les qualités individuelles mobilisées de façon consciente ou non.



Partie 4

MONOGRAPHIES DE QUELQUES ÉCOLES FRANÇAISES DE VOILES IMPLIQUÉES DANS LMEAV

8 monographies





L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

S'appuyer sur la Mission Locale (ML) a été essentiel. Elle a réalisé le sourcing en amont, ce qui a permis ensuite à l'EFV d'accompagner les jeunes ciblés, en plusieurs étapes, de créer les conditions d'un suivi à plus long terme en apportant des solutions aux situations d'urgence.

Le modèle économique

Le modèle économique reste fragile, dépendant des AAP et des subventions publiques. S'inscrire sur la durée est délicat, malgré le financement de la FF Voile, le dispositif SESAME et une micro-aide municipale. Le projet est déficitaire mais a permis en parallèle d'ancrer localement la structure, de tisser des liens, d'améliorer la réputation de l'EFV et, in fine, de mieux accéder aux réseaux, aux instances et à certaines subventions (dont une pour rénover les locaux).

L'accompagnement social

Il a fallu adapter le projet : des jeunes en situation de très grande précarité sociale n'avaient pas la disponibilité pour s'engager sur du temps plein. Il a fallu réaliser un temps d'adaptation, presque sur mesure, pour lever les difficultés sociales et ensuite pouvoir leur permettre de suivre la formation. Le rôle de l'AFPA a été décisif.

L'inscription dans le tissu ESS

Il a fallu aller à la rencontre des publics, faire connaissance, présenter le projet et associer les expertises respectives au bénéfice du projet. Intégrer l'écosystème a même permis de positionner l'EFV comme un acteur central de l'ESS, responsable territorial d'une des zones du CEJ pour des jeunes en rupture.

Il a apporté un gain de notoriété dans la sphère institutionnelle et a permis le développement d'un réseau local (rectorat, préfecture) devenu plus accessible.

Facteurs clés de succès

- L'envie des porteurs de projet et la volonté de tous, individuellement et collectivement, de s'engager.
- La connaissance du territoire et la capacité à faire évoluer le projet pour répondre aux besoins locaux
- Les coopérations au niveau local avec les acteurs de l'insertion professionnelle et sociale : la relation avec la Mission Locale a été la base de la réussite du projet, en permettant d'identifier les jeunes et de les épauler dans leurs difficultés quotidiennes.
- La mobilisation du CEJ « Jeunes en rupture » pour répondre aux urgences sociales du public cible et ensuite enchaîner sur un projet d'insertion articulé avec des dispositifs comme la garantie jeunes et SESAME (complément de rémunération et parcours personnalisé vers l'emploi).
- L'accompagnement de l'AFPA (identification des manques, des besoins et des compétences) et le métier de psychologue du travail.

Principaux obstacles rencontrés

- Adapter le cadre national à la réalité locale (voire aux réalités locales).
- Le modèle financier précaire reposant sur des AAP.
- Une formation perfectible sur la première cohorte
- Risque réel d'épuisement physique et psychologique des porteurs de projets sur qui tout repose.
- Manque d'identification des EFVoile comme parties prenantes centrales de l'écosystème nautique.
- Problèmes de trésorerie pour avancer les fonds qui sont ensuite pris en charge par les AAP.
- L'accompagnement social complexe pour apporter des réponses pratiques à des urgences sociales (identifier des interlocuteurs ressources compétents pour traiter ces questions).
- Problème d'identification des acteurs du sport comme membres de l'écosystème ESS et inversement.

L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

Le sourcing a été effectué essentiellement par la Mission Locale. Le bouche-à-oreille après la première vague a aussi permis de toucher indirectement des bénéficiaires auprès de qui aucune communication directe n'a été effectuée.

Le modèle économique

Sans les aides, un financement sur le long terme n'est pas possible. Le projet nécessite un accompagnement et une présence sur des périodes qui habituellement ne sont pas ou peu actives, entraînant une nouvelle activité mais aussi une augmentation de la masse salariale. Les coûts liés à l'inflation (matières premières, électricité, essence...) ont également fragilisé le modèle.

L'accompagnement social

Des rendez-vous réguliers avec l'AFPA et l'APELS ont permis, en complément du suivi administratif et pédagogique, de travailler avec les bénéficiaires pour les rendre autonomes. Des soutiens extérieurs au projet, grâce à d'autres membres du club de voile ou des partenaires, ont ponctuellement aidé à répondre à certaines problématiques spécifiques ou à diversifier les approches.

L'inscription dans le tissu ESS

Les premières vagues ont permis de créer le réseau, en plus des connexions personnelles des uns et des autres au sein du club. Le projet a gagné en crédibilité, en légitimité et à ainsi favoriser la mise en place de relations plus durables avec les différents partenaires.

Facteurs clés de succès

- Une équipe dédiée au projet et une personne à 100% consacrée au suivi des jeunes
- Une présence et un accompagnement pédagogique et administratif au quotidien
- La dynamique de groupe, l'émulation collective et la complémentarité des compétences et des profils pour une aide mutuelle
- Le support de la voile, inédit pour la quasi-totalité des cohortes, est intéressant car il place les bénéficiaires dans une posture d'apprentissage, d'écoute et d'égalité au départ du projet
- Instaurer des règles connues et acceptées de tous via un règlement intérieur
- Les stages en entreprises pour aider les bénéficiaires à dessiner leur projet professionnel ou à l'ajuster
- Le séjour de cohésion a permis de souder la cohorte en début de projet et d'apprendre à connaître les bénéficiaires dans un contexte neutre

Principaux obstacles rencontrés

- Le modèle financier fragile et la dépendance aux aides
- Trouver le juste milieu pour accompagner vers l'autonomie sans assister
- Savoir éteindre les conflits pour éviter qu'ils n'enveniment le groupe et les relations
- La mobilité et le logement ont été deux freins importants, surmontés grâce à la mise à disposition à moindre frais de logements proches de l'EFVoile par la mairie et de titres de transports par la Mission Locale

L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

Les Missions Locales ont joué un rôle majeur pour identifier les jeunes lors des 3 premières sessions. Les structures peinent à identifier des bénéficiaires et se font parfois « concurrence ». Le recrutement a été compliqué, en particulier lors de la dernière vague en raison du calendrier contraint. Les particularités du territoire, en zone plutôt rurale, et les problèmes de mobilité expliquent en partie les difficultés. Cibler les décrocheurs et les publics éloignés de l'emploi reste pertinent malgré tout.

Il a fallu « aller vers » les différents publics pour atteindre le nombre minimal requis pour la cohorte. Explorer l'opportunité de faire bénéficier des mineurs pourrait être intéressant malgré les potentielles difficultés liées à ce public spécifique.

Le modèle économique

Le modèle économique reste fragile. Basé sur le financement de la FF Voile, le CNS est parvenu à compléter les indemnités versées aux jeunes grâce à la Prép'Avenir, un dispositif régional d'aide à l'insertion qui a permis d'offrir un complément de rémunération. En l'absence du PRIC, le projet est fortement menacé, tout comme l'emploi actuellement dédié au dispositif.

L'accompagnement social

Les difficultés de recrutement font que tous n'ont pas été « choisis ». Il a fallu adapter l'accompagnement, avec leurs besoins spécifiques des uns et des autres. Les calendriers de l'APELS et l'accompagnement de l'AFPA n'ont pas été toujours adaptés à nos contraintes, l'accompagnement a donc été plutôt fait en direct, soit via le CNS, soit en concertation avec les employeurs potentiels (périodes de stage ou d'observation). La personne en charge du projet a suivi une formation STAPS en intégration sociale par le sport qui a été une valeur ajoutée, même si certaines difficultés n'étaient pas anticipées (addictions, contextes personnels délicats).

Plus de 50% des cohortes ont obtenu une formation ou un emploi après avoir suivi le dispositif, 30% ont pu se remettre en dynamique, les 20% restants ne se sont pas investis outre-mesure.

L'inscription dans le tissu ESS

Le dispositif est connu de la mairie, soutenu par la région avec le fonds Prép'Avenir. Il y a un relatif défaut de connaissance du dispositif et de reconnaissance, par les acteurs du sport et autour du club ; ceux qui y croient facilitent les mises en relation mais cela reste minoritaire.

Facteurs clés de succès

- La volonté de tous et toutes, des structures, des jeunes impliqués, des encadrants.
- Des outils pertinents pour faire face aux différentes solutions, notamment d'urgence.
- Un réseau local efficace, avec des relations de confiance, tant au niveau des institutions que des entreprises.
- Le réseau économique d'entreprises autour du club pour faire découvrir les métiers.

Principaux obstacles rencontrés

- Un cadre commun large mais parfois un peu vague, qui complique la promotion du projet.
- Nécessité d'une définition plus précise d'un socle commun de contenus et des attendus sur le développement des compétences, soft-skills et même sur des connaissances techniques à transmettre, notamment quand la météo ne permet pas la navigation.
- Manque de mobilité, de liaisons en transports en commun, de logements abordables (élimination d'office des publics les plus précaires...).
- Un plafond de compétences au sein du club de voile dont les équipes peuvent lever certains freins mais ne sont pas formées pour prendre en charge certaines difficultés.



L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

Cibler les jeunes n'a pas été facile sur un territoire où l'offre d'emploi est assez importante : privilégier une formation peu indemnisée à un emploi, même précaire mais plus rémunérateur n'est pas toujours simple à faire accepter. Il a fallu s'inscrire dans une démarche « d'aller vers », sur les terrains de sport, dans les salons pour l'emploi ou les ML. Pour certaines cohortes, le choix a été fait de refuser certains profils et de réduire l'effectif pour ne conserver que les plus motivés.

L'accompagnement social

L'accompagnement de l'AFPA a été précieux, rigoureux, organisé en blocs de compétences, celui de l'APELS plus contrasté : la formation suivie est plus ou moins efficace selon les profils (formateurs et formés), la présence de l'APELS plus aléatoire.

Le modèle économique

Le suivi du projet a été fait par le directeur du Comité départemental de Voile, en plus de ses autres missions. Sans ressource humaine pérenne pour porter le projet, cela n'est pas envisageable de le prolonger. L'enjeu se situe autour de la création d'un poste plus large sur les questions d'insertion et de sa pérennisation. Le fait que le projet couvre la période hivernale offre une opportunité d'activité à l'année, et permet d'exploiter le lieu toute l'année. Sans permettre de dégager un bénéfice, le projet peut offrir de nouvelles possibilités de financements ou aider à nouer des relations partenariales.

L'inscription dans le tissu ESS

Le projet a permis au club d'être identifié au niveau local, auprès des collèges, lycées, d'obtenir des contacts au sein de la DRAJES, de la préfecture. Passer par les institutions a facilité l'obtention de financements publics.

Facteurs clés de succès

- L'envie et la motivation des porteurs de projets et des parties prenantes
- L'engagement d'une dynamique territoriale collective
- L'appui d'un réseau d'entreprises et plus largement du réseau du club de voile
- La capacité à faire évoluer le projet pour répondre aux besoins locaux
- Croiser les projets : trouver des moniteurs de voile également coaches d'insertion
- Intégrer les bénéficiaires à un projet de club, les faire aller sur l'eau

Principaux obstacles rencontrés

- La concurrence régionale (IDF) pour trouver des partenaires, privés ou institutionnels sur les projets d'insertion
- Le fléchage de certaines aides vers des publics différents des publics en insertion visés par le projet ou issus des QPV
- Des difficultés pour engager la Ligue de voile dans le dispositif et ainsi impliquer la Région dans le projet
- Les représentations négatives autour des métiers techniques, y compris au sein des institutions
- Des freins culturels ou des représentations autour des métiers de la mer ou des loisirs (métiers parfois considérés comme non sérieux, en raison du cœur d'activité, la voile, et du caractère saisonnier).
- Le manque de préparation sur les aspects liés au sourcing

L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

Identifier les bénéficiaires potentiels via Pole Emploi et les Missions Locales a été compliqué. Le recrutement s'est déroulé directement au sein des quartiers via les maisons de quartiers et MJC. Puis les potentiels bénéficiaires ont été invités sur des temps forts organisés sur la base de loisirs.

L'accompagnement de mineur pourrait être intéressante mais nécessiterait une prise en charge adaptée pour laquelle le club n'est pas préparé.

Le modèle économique

Le modèle économique est dépendant des appels à projets et de subventions. La mobilisation de fonds propres de l'association a été nécessaire pour équilibrer le budget.

Pour l'achat de matériel lié au projet, un partenariat avec un syndicat mixte a été fait pour la partie vestimentaire et à l'achat de matériel informatique reconditionné.

L'accompagnement social

Un accompagnement financier a été mis en place pour aider à la prise en charge de la carte de transport. Un accompagnement psychologique a été nécessaire pour certains bénéficiaires. En plus des travaux avec l'APELS au démarrage de la vague, l'identification d'un réseau interne et externe afin d'accompagner les diverses problématiques a été bénéfique dans le cadre du projet.

L'inscription dans le tissu ESS

Les relations ont varié selon les acteurs. Les modalités de travail avec l'APELS étaient à construire au regard du public du territoire. La relation avec l'AFPA a été quasi naturelle sur le projet, certainement du fait de relations préexistantes.

Facteurs clés de succès

- Une équipe de professionnels au sein de la structure pour porter le projet
- La mobilisation de crédits en faveur de la rémunération des bénéficiaires
- Une présentation attractive du contenu du parcours
- La formation du coach insertion par l'APELS

Principaux obstacles rencontrés

- L'accompagnement à la mobilité des jeunes et aux questions de logement
- Prouver que l'on est un acteur de l'insertion professionnelle
- La mobilisation des partenaires
- Le caractère chronophage des dossiers administratifs liés aux financements

L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

Les missions locales, Pôle Emploi et le PLIE ont été mobilisés en plus de canaux diversifiés : organisation de journées portes ouvertes (réussite tribunaire de la météo), réunion collective de candidats, intervention en secteur pénitentiaire...

S'inscrire dans des collaborations durables a été compliqué en raison d'un important turn-over au sein des structures partenaires. Le sourcing a été très chronophage, une cohorte incomplète au démarrage de la vague s'est complétée sur les premières semaines de programme. Le club a parfois éprouvé un sentiment de concurrence avec d'autres acteurs plus attractifs.

L'accompagnement social

Constituer un réseau d'acteurs pouvant intervenir sur les différents champs identifiés (santé mentale, addictions, accès aux droits, accompagnement relatif aux démarches administratives, problématiques financières, mobilité etc...) s'est révélé nécessaire. Une partie des bénéficiaires (environ 50 %) reste dans l'écosystème voile ou nautisme.

Facteurs clés de succès

- Une structure dotée en matériel (locaux en dur, diversité de bateaux...)
- L'identification et le profil du coach insertion (connaissance de la structure, du territoire, posture accompagnante et responsabilisante ...)
- La mobilisation de dispositifs de droit commun pour assurer la rémunération des bénéficiaires
- Un accompagnement régulier de l'APPELS et de l'AFPA sur l'accompagnement social
- La collaboration avec les acteurs locaux de l'insertion sociale et professionnelle
- Une nécessité d'aller vers les publics en s'appuyant sur des acteurs de terrain ou institutions pouvant identifier des bénéficiaires

Le modèle économique

Le modèle économique est fragile, dépendant des appels à projets et des financements publics. Le projet nécessite une veille régulière sur la recherche de financements supplémentaires. Cette recherche de financement s'adosse aux besoins globaux de la structure.

D'autre part, la mobilisation de dispositifs relatifs à la rémunération des bénéficiaires est un enjeu fort afin d'inscrire les bénéficiaires dans la démarche. Des pistes comme le mécénat d'entreprises n'ont pas été encore investies. Le caractère chronophage et complexe de certains dossiers de demandes de subventions ne permet pas un traitement efficient de la démarche.

L'inscription dans le tissu ESS

Avant l'entrée dans LMEAV, le club était déjà inscrit dans une démarche de collaboration ponctuelle avec des acteurs de l'ESS et de l'insertion en tant qu'opérateur voile. Cependant, cette question reste à élargir et poursuivre afin d'ancrer durablement la structure comme un acteur d'insertion par le sport. Les démarches RSE des entreprises sont un axe de développement. Le développement d'acteurs locaux bénéficiant d'une connaissance fine des acteurs est également une piste.

Principaux obstacles rencontrés

- Le sourcing sur la vague 4 : la nécessité de relancer et insister fortement auprès des partenaires
- Le modèle économique précaire : nécessité d'un appui ingénierie à l'échelle régionale ou nationale
- La rémunération des bénéficiaires au démarrage du projet



L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

La Mission Locale a mené un travail d'identification des jeunes avec une présentation du projet en sessions collectives puis individuelles à la Maison de la formation. La renommée du dispositif et le bouche-à-oreille ont facilité, au fil des ans, le recrutement. Pour la dernière cohorte, il y a eu 32 candidats pour 11 retenus. La ML joue un rôle essentiel : les jeunes la fréquentent, suivent les programmes et les activités, cela permet de créer un lien et de le maintenir sur la durée. Le sourcing se fait aussi par opportunité lorsque des jeunes en détresse se présentent à l'EFV et qu'il faut les aider, leur redonner confiance.

Le modèle économique

L'enveloppe de la FF Voile a permis de financer le projet. Les jeunes ont reçu chacun un ordinateur, le salaire du cadre est une charge fixe, la municipalité met à disposition les locaux et prend en charge les fluides. Le projet est plus ou moins à l'équilibre grâce à l'enveloppe FF Voile. La ML a sollicité des aides complémentaires pour certains jeunes. Le modèle reste fragile sans financement externe, la volonté de pérenniser est présente mais il faut trouver des financeurs : la région, peut-être la ville et le département.

L'accompagnement social

Très loin des problématiques initiales du coach d'insertion par le sport, les besoins sociaux sont énormes et doivent être pris en charge dans le cadre du projet. Il faut aider les jeunes à trouver les informations, à faire les démarches, à trouver des sources de financement, refaire des papiers.

La prise en charge des addictions (jeux, drogues, alcool) constitue aussi un enjeu pour leur permettre de rester dans le groupe et de continuer à faire avancer tout le monde au même rythme. La dynamique de groupe est essentielle pour aider les jeunes à s'inscrire dans un cadre, dans un collectif, trouver leur place et être entourés. Le coach d'insertion porte de multiples casquettes qu'il n'est pas facile de cumuler, « chacun son métier ».

L'inscription dans le tissu ESS

L'inscription du Cercle de voile dans le paysage local facilite son identification par les acteurs locaux et les entreprises. 500 adhérents, d'horizons diversifiés, permettent de créer un premier niveau de réseau intéressant, d'individus, d'entreprises et de réputation.

Des relations préexistaient: le club est soutenu par la ville et était déjà partenaire de la Mission Locale et de Pôle Emploi, en plus de la région sur la partie formation.

Facteurs clés de succès

- La présence d'un ETP dédié, formé, intéressé et expert du territoire
- L'envie de toutes les parties prenantes : structure, coach d'insertion, directeur, jeunes...
- L'accompagnement psychologique et médical
- La connaissance du territoire et des quartiers d'origine des jeunes bénéficiaires
- L'engagement d'entreprises locales pour permettre l'insertion professionnelle des jeunes via des journées de découverte
- L'engagement de l'AFPA et l'intervention d'une experte en psychologie du travail

Principaux obstacles rencontrés

- La sous-estimation des problématiques sociales et psychologiques des jeunes
- Le suivi nécessaire pour gérer des sujets qui dépassent de loin l'insertion par le sport
- La gestion de la charge mentale induite par ces cas très lourds à accompagner
- Gagner la confiance des jeunes demande du temps, la maîtrise des codes
- L'inadaptation entre certains profils et le programme proposé
- Trouver des entreprises pour faciliter l'insertion des jeunes

Centre Nautique du Cap d'Agde



L'essentiel sur quatre aspects centraux du projet

Le sourcing

Les 18-25 ans ont été identifiés comme un public cible par la structure et la mairie. La Mission Locale a été convaincue par le projet et motrice pour 95% des profils identifiés tandis que les relations avec Pôle Emploi étaient plus compliquées.

La FF Voile a fourni des outils de communication pour présenter le projet, avec une trame commune à respecter. Mais les outils peuvent être adaptés à la structure pour aller convaincre son public. Les différents supports ont été déclinés et partagés aux partenaires pour garantir la diffusion de l'information sur leurs réseaux sociaux.

Le modèle économique

Le projet est plutôt équilibré, il est venu s'ajouter au modèle global, même s'il est assez chronophage et demande une communication permanente avec la cohorte. L'investissement des salariés pour anticiper et gérer les choses n'est pas quantifiable. Le créneau octobre-avril est une période creuse donc le projet d'insertion permet d'animer avec une nouvelle activité le club. Postuler à des subventions complémentaires était une option mais les dossiers sont lourds. Il n'y aura pas de cinquième vague sans subvention régionale.

L'accompagnement social

L'AFPA intervient sur 12 créneaux de suivi individuel et collectif pour envisager la suite et évaluer la motivation. L'APELS est en soutien pour intervenir en cas de besoin. En dehors des absences, le noyau de la cohorte était très bon, il n'y a pas eu de problèmes particuliers ni de soucis de personnes ou entre les personnes. Quand il a fallu gérer les urgences, l'enjeu était d'orienter vers les bonnes personnes et les structures pertinentes.

L'inscription dans le tissu ESS

Une réunion préalable a eu lieu en interne puis avec les partenaires pour présenter le projet. Une journée de signature officielle a été organisée avec le directeur, l' élu de référence, la Mairie, la Mission Locale, l'AFPA, APELS, des professionnels de la zone du nautisme et des personnes susceptibles d'employer dans le secteur du nautisme.

Le CN trouve les entreprises et les propose ensuite aux jeunes. Le réseau professionnel du directeur du CN, a grandement aidé, tout comme la bonne réputation de la structure. Ceux des porteurs de projets, implantés depuis 20 ans, qui ont une grande connaissance du milieu local, ont aussi été précieux.

Facteurs clés de succès

- Les très bonnes relations avec le service jeunesse de la Mairie et la Mission Locale
- Le réseau professionnel pour proposer un large panel de métiers du nautisme
- Volonté politique de la direction de la SODEAL (groupe lié au club)
- L'entraide et l'esprit de groupe au sein de la cohorte

Principaux obstacles rencontrés

- Le sourcing, malgré le soutien important de la Mission Locale (des profils identifiés parfois ne répondent jamais)
- Défi essentiel : mettre un cadre tout en restant souple dans la gestion. Le modèle scolaire ne fonctionne pas, le cadre doit être présent sans qu'ils s'en rendent compte.
- Trouver les subventions pour poursuivre le projet
- Gérer un public inhabituel et des relations entre publics qui ne se connaissent pas ou peu (préjugés potentiels)
- Manque de promotion ou de connaissance du dispositif de façon générale
- Trouver des entreprises pour faciliter l'insertion

Glossaire

Liste et signification des acronymes et sigles :

AFDAS : [\(Assurance Formation Des Activités du Spectacle\), opérateur de compétences](#)

AFPA : [Agence nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes](#)

APELS : [Agence pour l'Éducation par Le Sport](#)

CCAS : [Centre Communal d'Action Sociale](#)

CEJ : [Contrat d'Engagement Jeune](#)

DRAJES : [Délégations régionales académiques à la jeunesse, à l'engagement et aux sports](#)

DREETS / DRIETS : [Direction Régionale \(et Interdépartementale\) de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités](#)

FFVoile : [Fédération Française de Voile](#)

LMEAV : [La Mer Est à Vous](#)

ML : Mission Locale ([lien vers l'annuaire national des missions locales](#))

PIC : [Plan d'Investissement dans les Compétences](#)

PJJ : [Protection Judiciaire de la Jeunesse](#)

PMSMP : [Période de Mise en Situation en milieu Professionnel](#)

POEC : [Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective](#)

POEI : [Préparation Opérationnelle à l'Emploi Individuelle](#)

PTCE : [Pôle Territorial de Coopération Économique](#)

SESAME : [Sésame vers l'Emploi pour le Sport et l'Animation dans les Métiers de l'Encadrement](#)

SIAE : [Société d'Insertion par l'Activité Économique](#)

LA MER EST À VOUS

Financé
par

MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DU PLEIN EMPLOI
ET DE L'INSERTION
*Liberté
Égalité
Fraternité*



PLAN
D'INVESTISSEMENT
DANS LES COMPÉTENCES



BANQUE des
TERRITOIRES
GRUPPO CARRE DES ESPRITS

Afpa...

apels
Agence
pour l'éducation
par le Sport

