



CONVENTION DE PARTENARIAT

entre

les académies de CRÉTEIL, PARIS et VERSAILLES

et

les DIRIGEANTS COMMERCIAUX de FRANCE

de la région ILE de FRANCE

Entre les soussignés,

les académies de Créteil, Paris et Versailles représentées respectivement par Madame GILLE et Messieurs WEIL et DUWOYE, leur recteur et chancelier des universités, désignées ci-après par « les académies »,

et

les dirigeants commerciaux de France (DCF) de la région Île-de-France, représentés par Madame AUBERT, présidente, désignés ci-après par « les DCF Île-de-France »,

il est convenu ce qui suit.

PRÉAMBULE :

Les DCF Île-de-France et les académies sont convaincus de l'importance d'actions communes rapprochant le monde de l'entreprise et le monde de l'éducation, favorisant ainsi la formation et l'insertion professionnelle des jeunes, et considèrent qu'un partenariat construit entre l'éducation nationale et l'entreprise contribue à l'élévation du niveau de qualification et de formation, gage de succès dans la compétition économique.

Cette convention traduit la volonté commune de :

- faciliter la découverte des métiers et des professions par les équipes éducatives et les élèves des collèges et lycées de l'académie ;
- participer à l'organisation des stages en milieu professionnel des étudiants des filières commerciales ;
- aider à l'insertion professionnelle des étudiants de BTS.

Les actions à mener en coopération entre les académies et les DCF Île-de-France concerneront les élèves et étudiants, les enseignants et les établissements et les institutions éducatives. Elles font l'objet de fiches action actualisées à l'occasion du comité de pilotage annuel. Pour l'année 2014-2015, elles sont annexées à la convention.

Article 1 – Information et orientation des jeunes

1.1 – Actions en direction des élèves

Les DCF Île-de-France apportent leur concours à l'orientation des jeunes dans le cadre de la mise en œuvre du parcours individuel d'information, d'orientation et de découverte du monde économique et professionnel, notamment au cours de l'option découverte professionnelle de 3 heures en classe de troisième, et en direction des apprentis. Les actions menées doivent permettre aux élèves de mieux connaître les métiers commerciaux, les débouchés et les voies de formation : organisation de forums de présentation, rencontres avec les milieux professionnels et visites d'entreprises (voir fiche action n°1).

1.2 – Actions en direction des enseignants et prescripteurs

Pour permettre aux enseignants, et d'une manière générale, aux adultes encadrant les jeunes, de répondre aux attentes des élèves en terme de connaissance des fonctions commerciales, des actions spécifiques sont organisées à leur attention :



forums, conférences, visites d'entreprises et de centres de formation (voir fiche action n°2).

Article 2 – Olympiades commerciales

Les partenaires prévoient de mettre en place les moyens nécessaires pour l'organisation de cette action réunissant étudiants en brevet de technicien supérieur "Négociation et relation client" (BTS NRC), enseignants et professionnels, autour d'épreuves portant sur les projets commerciaux conduits par les étudiants et la négociation commerciale (voir fiche action n°3).

Article 3 – Concours national de la commercialisation (CNC)

Il est ouvert à tous les étudiants des filières commerciales, communication et management, de Bac+2 à Bac+5, réunis pour une épreuve basée sur un cas réel d'entreprise. Les partenaires s'engagent à mobiliser le plus grand nombre possible d'établissements de l'académie pour participer à ce concours (voir fiche action n°4).

Article 4 – Accueil des étudiants en entreprise

Les DCF Île-de-France favoriseront, dans la mesure de leurs possibilités, l'accueil des étudiants dans le cadre de leur temps de formation en entreprise, principalement pour les filières commerciales. Un effort particulier sera fait pour les étudiants qui rencontrent de réelles difficultés à trouver des lieux de stage.

Article 5 – Intervention de professionnels dans la formation des élèves et étudiants

Les DCF Île-de-France apportent leur concours à la formation des élèves et étudiants des filières commerciales par des interventions ponctuelles aux côtés, et à leur demande, des enseignants en s'appuyant sur leur pratique et leur expertise (voir fiche action n°5).

Article 6 – Aide à l'insertion professionnelle des jeunes

Les DCF Île-de-France, dans la mesure de leurs possibilités, et les équipes pédagogiques des lycées conviendront des modalités d'intervention des professionnels pour préparer les étudiants, ou anciens étudiants, à leur insertion professionnelle grâce au développement des compétences des jeunes en terme de recherche d'emploi, à la mise en relation entre les entreprises qui recrutent et les établissements de formation et à la diffusion des offres d'emploi.

Article 7 – Mise en œuvre de la convention

Les partenaires constituent un comité de pilotage composé :

- pour les académies, des recteurs ou de leurs représentants, d'un chef du service académique de l'information et de l'orientation, d'un IA-IPR responsable de la filière commerciale, d'un chargé de mission des relations école-entreprise ;
- pour les DCF de la région Île-de-France, de la présidente et du premier vice-président des DCF Île-de-France ainsi que des autres vice-présidents ou leurs représentants.

Le rôle du comité est de définir les actions à conduire pour atteindre les objectifs de la convention, d'en assurer le suivi et l'évaluation et de décider des axes de progrès à mettre en œuvre. Le comité de pilotage se réunit au moins une fois par an, à l'initiative des académies.

Article 8 – Durée

La présente convention est conclue pour une durée de 3 ans et prend effet à compter de sa date de signature. Elle pourra être modifiée par avenant à la demande de l'un ou l'autre des signataires, notamment pour tenir compte du renouvellement éventuel de l'accord cadre national entre le ministère en charge de l'éducation nationale et les DCF. Elle pourra être résiliée à tout moment par l'une des parties, qui devra alors le notifier aux autres parties par l'envoi d'une lettre motivée et recommandée avec accusé de réception, en respectant un délai de préavis de six mois.

Fait à Versailles le ... 22 ... 2014

En quatre exemplaires originaux

La Présidente de l'association des DCF
Région Île-de-France



Annick AUBERT

La rectrice de l'académie de Créteil,
Chancelière des universités



Béatrice GILLE

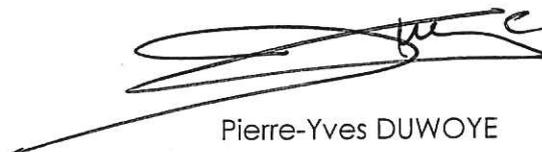
P/ Le recteur de l'académie de Paris
Chancelier des universités

Pour le recteur de l'académie de Paris,
et par délégation :
Le directeur de l'académie de Paris,

Claude MICHELLET

François WEIL

Le recteur de l'académie de Versailles,
Chancelier des universités



Pierre-Yves DUWOYE

FICHE ACTION N°1

INFORMATION ET ORIENTATION Pour les jeunes

Objectif	- Informer les jeunes sur l'ensemble des métiers de la fonction commerciale et des formations qui y sont liées.
Description de l'action	- Découverte des métiers et des valeurs des métiers de la fonction commerciale, à travers des présentations pédagogiques : conférences, forums, visites d'entreprises et de centres de formation (nombre d'interventions ou de visites fixé chaque année)
Public concerné	- Tous collégiens et lycéens, notamment dans le cadre de la mise en œuvre du parcours individuel d'information, d'orientation et de découverte du monde économique et professionnel - Apprentis
Contenu et modalités	- Forums - Témoignages professionnels - Mise à disposition des établissements scolaires, de la documentation et des outils de communication concernant l'exercice du métier. - Appui à la recherche de stages de découverte de l'entreprise pour les élèves de 3 ^{ème} - Visites de centres de formation
Ressources humaines et financières	- DCF Île-de-France : bénévoles des associations qui désireront être parrains d'une classe - établissements scolaires, CFA, Universités, Écoles supérieures - services de l'orientation <i>(adhésion possible des établissements scolaires ou d'enseignement à l'association des DCF Île-de-France)</i>
Pilotes	pour les DCF Île-de-France, la présidente, le vice-président et les responsables des commissions écoles-entreprises ; pour les académies, le chef du service académique d'information et d'orientation et le responsable académique des relations école-entreprise.
Calendrier prévisionnel	année scolaire en cours
Évaluation (indicateurs) :	nombre de collèges contactés nombre d'élèves informés



FICHE ACTION N°2

INFORMATION ET ORIENTATION Pour les personnels de l'Éducation nationale

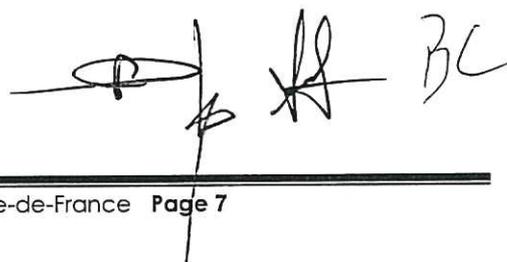
Objectif :	- informer les personnels de l'Éducation nationale sur les métiers de la fonction commerciale et des formations qui y sont liées.
Description de l'action :	- découverte des métiers et des valeurs de la fonction commerciale, à travers des conférences spécifiques, forums, visites d'entreprises et de centres de formation en vue de faciliter l'orientation des jeunes
Publics concernés :	- enseignants (professeur principal,) - chefs d'établissements ou chefs de Travaux ; - conseillers d'orientation psychologue ; - inspecteurs.
Contenu et modalités	- Forums - Conférences par des professionnels - Visites d'entreprises et de centres de formation
Ressources humaines et financières	- DCF Île-de-France : bénévoles des associations qui désireront être parrains d'une classe - Adhésion à l'association des DCF Île-de-France conseillée pour les établissements scolaires et établissements de formation
Pilotes	- Pour les DCF Île-de-France : Présidente, Vice-Présidents et/ou responsables des commissions écoles-entreprises - Pour les académies : corps d'inspection et responsables académiques des relations école-entreprise
Calendrier prévisionnel	- Une journée dans l'année scolaire
Évaluation Indicateurs retenus	- Nombre de participants

FICHE ACTION N°3

OLYMPIADES COMMERCIALES

(au sein de chaque académie)

Objectif	<ul style="list-style-type: none">- Promouvoir les métiers commerciaux en reconnaissant l'excellence commerciale portée par les étudiants de BTS NRC.- Récompenser la capacité des jeunes d'apporter, à travers leurs projets commerciaux, une réelle valeur ajoutée aux entreprises et valoriser leurs talents en matière de négociation, d'organisation, d'action et de stratégie au service de l'installation de relations commerciales durables avec des clients.
Description de l'action	<ul style="list-style-type: none">- Organisation d'une sélection académique autour d'épreuves de soutenance de projet et/ou de négociation commerciale. Le lauréat de cette finale académique est assuré de participer à la finale nationale
Public concerné	<ul style="list-style-type: none">- Étudiants de BTS NRC
Contenu et modalités	<ul style="list-style-type: none">- Épreuves académiques des Olympiades commerciales rassemblant les sections de BTS NRC de l'académie et les professionnels membres du jury
Ressources humaines et financières	<ul style="list-style-type: none">- DCF Île-de-France : membre du jury- Équipes pédagogiques- Corps d'inspection
Pilotes	<ul style="list-style-type: none">- IA-IPR économie-gestion
Calendrier prévisionnel	Une journée en février / mars
Évaluation Indicateurs retenus	nombre d'établissements inscrits au niveau académique nombre d'étudiants présents à la manifestation nombre de DCF Île-de-France participant aux jurys nombre de candidats sélectionnés au niveau national

Handwritten signatures and initials, including a large signature on the left, a smaller signature in the middle, and the initials 'BC' on the right.

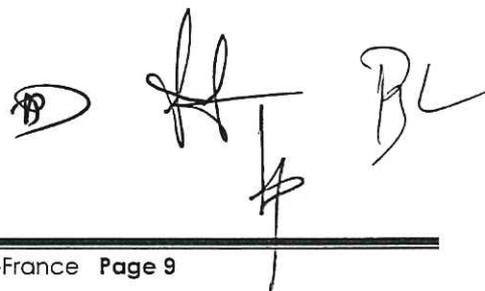
CONCOURS DE LA COMMERCIALISATION

Objectif	<ul style="list-style-type: none"> - déceler les talents de demain, participer à leur formation et partager l'expertise professionnelle du réseau DCF Île-de-France ; - pour les candidats, côtoyer un réseau professionnel constitué de chefs d'entreprise et de dirigeants de la fonction commerciale et aborder des problématiques concrètes d'entreprise ; - pour les établissements participants, stimuler et valoriser la performance des étudiants en bénéficiant de l'action nationale et de sa couverture médiatique « multicanal ».
Description de l'action	<ul style="list-style-type: none"> - le concours National de la Commercialisation est une compétition nationale organisée annuellement par les Dirigeants Commerciaux de France ; - la problématique réelle proposée par un partenaire est traitée à l'écrit dans un premier temps. Suite à cette première étape – qui récompense localement les meilleures copies – des sélections régionales et nationales permettent aux participants de présenter oralement leur proposition au niveau national devant près de 1.000 dirigeants commerciaux et chefs d'entreprise.
Public concerné	<ul style="list-style-type: none"> - étudiants de BTS NRC
Contenu et modalités	<ul style="list-style-type: none"> - faire concourir les étudiants de bac+2/3 et bac+4/5 sur un cas concret d'entreprise ; - après une épreuve écrite, une sélection orale aux niveaux local, régional et national décèlera les meilleurs candidats
Ressources humaines et financières	<ul style="list-style-type: none"> - DCF Île-de-France - Équipes pédagogiques
Pilotes	<ul style="list-style-type: none"> - DCF Île-de-France
Calendrier prévisionnel	<p>une demi-journée d'épreuve écrite (mars), des épreuves orales pour les candidats issus des sélections écrites (entre mars et juin)</p>
Évaluation Indicateurs retenus	<p>nombre de candidats au Concours national de la commercialisation nombre d'établissements engageant des candidats nombre de DCF Île-de-France participant à la validation</p>

FICHE ACTION N° 5

FORMATION PROFESSIONNELLE DES JEUNES

Objectif	développer les compétences professionnelles des apprenants dans le domaine de la prospection, de la vente, du suivi de clientèle et du management d'équipe commerciale
Description de l'action	s'appuyer sur la pratique professionnelle des DCF Île-de-France et leur expertise pour enrichir les contenus de formation
Public concerné	étudiants en BTS NRC étudiants en BTS technico-commercial étudiants en BTS Commerce International élèves de Baccalauréat professionnel vente
Contenu et modalités	Interventions des membres des associations DCF d'Île-de-France en centres de formation sur des points de techniques ou de méthodes favoriser la mise en relation des étudiants avec les associations locales DCF Île-de-France
Ressources humaines et financières	représentants des corps d'inspection DCF Île-de-France équipes pédagogiques des établissements de formation
Pilotes	pour les DCF Île-de-France : Présidente, Vice-Présidents et/ou responsables des commissions écoles-entreprises pour les académies : IA-IPR et IEN responsables de la filière
Calendrier prévisionnel	à définir
Évaluation Indicateurs retenus	pourcentage d'étudiants et d'élèves des sections cibles ayant bénéficié des interventions de DCF Île-de-France nombre d'interventions réalisées nombre d'étudiants ayant participé aux réunions mensuelles DCF Île-de-France

Handwritten signatures and initials in black ink, including a circled 'D', a stylized signature, a vertical line with a hash symbol, and the initials 'BL'.