

**COMMUNE D'ORSAY**

**DECISION N° 23-55**

**Convention de formation passée avec Chance Get Yours – 22, avenue Blaise Pascal – 60000 BEAUVAIS**

***Le Maire de la Commune d'Orsay,***

**Vu** l'article L.2122-22 du Code général des collectivités territoriales,

**Vu** le Code de la commande publique,

**Vu** la délibération n°2021-01b du 19 janvier 2021 portant délégation de pouvoirs au Maire,

**Considérant** le souhait de la Commune d'accompagner un agent dans le suivi d'un bilan de compétences,

**Considérant** le projet de convention établi par. Chance Get Yours – 22, avenue Blaise Pascal – 60000 BEAUVAIS.

***Décide :***

**Article 1** - De signer la convention de formation avec Chance Get Yours.

**Article 2** - La formation se déroulera en distanciel sur une durée de 24h, entre le 12 septembre 2023 et le 13 décembre 2023.

**Article 3** - Le montant de la dépense s'élève à 1 350€ TTC.

**Article 4** - Les crédits nécessaires au règlement de la prestation sont inscrits au budget de la Commune.

**Article 5** - La présente décision sera portée à la connaissance du conseil municipal lors de sa prochaine réunion et publiée conformément aux dispositions prévues par le Code général des collectivités territoriales.

**Article 6** - Conformément aux dispositions de l'article 421-1 du Code de justice administrative, la présente décision peut faire l'objet d'un recours contentieux devant le tribunal administratif de Versailles dans un délai de deux mois à compter de sa publication.



Fait à Orsay, le **16 JUIN 2023**

Par délégation du Conseil municipal  
David ROS  
Maire d'Orsay

Conseiller départemental de l'Essonne

Certifié exécutoire, compte tenu  
de la publication le :

**16 JUIN 2023**



## CONVENTION DE BILAN DE COMPÉTENCES - “CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL”

(Articles L. 6353-1 et D.6353-1 du Code du travail)

Nom du participant : Odile ESCAFFRE-GAILLARD

Entreprise du participant :

Nom : MAIRIE D'ORSAY

Adresse : 2, place du Général Leclerc - 91400 ORSAY

Siret : 219 104 718 000 16

Contact : Florence GOUGEON, Direction des ressources humaines / Eliane SAUTERON, Conseillère municipale déléguée au personnel, au logement et à la formation

E-mail : [Florence.gougeon@mairie-orsay.fr](mailto:Florence.gougeon@mairie-orsay.fr)

Téléphone : 01.60.92.80.00

Nom de l'organisme de formation : Chance Get Yours

Adresse : 22 avenue Blaise Pascal, 60000 BEAUVAIS

Numéro de SIREN : 809 500 663

Déclaration d'activité de prestataire de formation enregistrée sous le numéro 32 60 03456 60 auprès du préfet de région Hauts-De-France

Bilan de compétences certifié Qualiopi - Accréditation N° 5-0616 portée disponible sur [www.cofrac.fr](http://www.cofrac.fr)

Contact : [inscription@chance.co](mailto:inscription@chance.co)

+33 (0)1 76 44 11 95

## I – OBJET, DURÉE ET MODALITÉS DE LA FORMATION

L'action de formation prévue au 1° de l'article L.6313-1 du code du travail se définit comme un parcours pédagogique permettant d'atteindre un objectif professionnel.

L'objectif professionnel de l'action de formation est le suivant :

Le programme proposé par l'organisme de formation a pour objectif d'accompagner le participant à définir un projet professionnel aligné avec ses compétences, aspirations et la réalité du marché et d'accompagner le participant jusqu'à l'atteinte de ce projet professionnel.

Pour atteindre cet objectif, le parcours pédagogique permet le développement de compétences liées à la connaissance de soi, à la recherche d'emploi et à l'atteinte d'un emploi, notamment :

- Apprendre à définir un objectif professionnel
- Savoir prendre les bonnes décisions et respecter son écologie
- Savoir identifier et exprimer ses succès professionnels
- Connaître les différents environnements de travail et secteur d'activités
- Assimiler la méthode de justification des compétences
- Apprendre à développer son réseau
- Savoir présenter son projet professionnel final

Le contenu de l'action de formation concourant au développement des compétences est explicité ci-dessous :

Le parcours de formation se déroule en 3 phases majeures :

### **1. Phase d'introspection**

- 2h de travail individuel avec un formateur certifié
- 6h d'activités digitales

Objectif de la phase :

- Identifier les aspirations profondes du participants ainsi que ses compétences et contraintes

Développer ses compétences en matière :

- de confiance en soi
- d'identification de ses forces
- d'identification de ses moteurs et objectifs de vie
- de responsabilisation et d'autonomisation
- d'analyse de son fonctionnement
- de pitch : "Parler de soi de manière impactante"
- de création ou optimisation de CV, profil LinkedIn

## **Modalités de la formation**

La formation est individuelle et entièrement à distance : chaque participant est accompagné par un formateur certifié et par l'équipe d'experts professionnels Chance Get Yours (l'équipe Agents Chance).

Date de début de la formation : 12 septembre 2023

Date de fin de la formation : 13 décembre 2023

Horaires de la formation : La formation dure 24 heures. Les horaires sont flexibles et chaque séance de travail sera organisée en fonction des disponibilités du participant. Les activités digitales peuvent être faites à tout moment par le participant.

## **II – PRIX DE LA FORMATION**

Le coût de la formation, objet de la présente, s'élève à : 1125 euros HT + T.V.A. 20 % = 1350 euros TTC.

Cette somme couvre l'intégralité des frais engagés de l'organisme de formation pour cette session.

Le paiement s'effectue à réception d'une facture transmise par voie dématérialisée sur le portail CHORUS PRO ou directement à l'entreprise.

Les conditions ci-dessus sont valables 3 mois à compter de la date d'édition de la présente convention.

## **III – MODALITES DE DEROULEMENT DE LA FORMATION**

Ci-dessous le descriptif détaillé de la formation :

### **Session 1 - Diagnostic**

#### **Objectif principal**

Creuser les motivations de changement du participant et créer un rapport de confiance entre le formateur et le participant.

#### **Activités à réaliser par le participant**

1. Travail sur la situation actuelle et désirée
2. Expliciter ses besoins et objectifs

## **2. Phase d'exploration professionnelle et validation du projet**

- 4h de travail individuel avec un formateur certifié
- 11h d'activités digitales
- des rencontres avec des experts métiers pour faire des enquêtes métiers

Objectifs de la phase :

- Explorer les opportunités professionnelles qui correspondent au profil du participant
- Définir et valider un projet professionnel aligné avec le profil du participant
- Développer ses connaissances du marché du travail
- Développer ses compétences en matière :
  - d'enquêtes métiers
  - de networking professionnel
  - de préparation aux entretiens
  - de confiance en soi
  - de construction de projet professionnel (en termes de métier, impératifs, type de secteur ou produit, culture, valeurs...)
  - de définition d'un plan d'action et plan de carrière professionnels
  - analyse du réalisme et de la faisabilité d'un projet (en termes d'opportunités marché, d'impératifs financiers et de compétences)
  - de recherche et d'analyse d'une offre d'emploi (si projet salarié)
  - de choix d'une formation (si projet impliquant une formation)
  - de plan de développement personnel
  - de montage d'un dossier professionnel (si projet entrepreneurial)
  - de pitch commercial (si projet entrepreneurial)
  - de création ou optimisation de CV, profil LinkedIn, pitch personnel etc.

## **3. Phase de concrétisation du projet professionnel**

- Deux échanges de 30 minutes avec un formateur certifié pour s'assurer du bon déroulé du plan d'action et de l'avancement du participant

Objectifs de la phase :

- Faire le bilan de son parcours
- Permettre l'atteinte de l'objectif professionnel défini dans les phases précédentes
- Développer les compétences en matière :
  - de choix de structure accompagnante (si projet freelance ou entrepreneurial)
  - de développement de site no code (si projet freelance ou entrepreneurial)
  - de réponse à une offre d'emploi (si projet salarié)
  - de préparation aux entretiens (si projet salarié)
  - de mise en place concrète et adaptation d'un plan d'action

## Détail de la séance de travail

3. S'assurer que le participant a bien compris le parcours Chance, ce qui est attendu de lui et ce qui va se passer. Créer un environnement de confiance propice à la réflexion et motivant. Etablir un contrat moral entre le formateur et le participant
4. Revenir sur les activités réalisées par le participant
5. Faire découvrir au participant un premier exercice d'introspection en l'aidant à identifier ce qui est important pour lui dans son changement de carrière

## Session 2 - Introspection

### Objectif principal

Permettre au participant de mieux connaître ses forces en identifiant ses réussites, ses compétences et ses qualités et de prendre conscience de ses limitations internes pour comprendre sa façon de décider.

### Activités à réaliser par le participant

1. Revenir sur ses réussites
2. Tests de personnalité
3. Prendre conscience de ses compétences
4. Identifier sa façon d'apprendre et de monter en compétence
5. Revenir sur ses choix passés et son style de décision
6. Déconstruire ses croyances limitantes

### Détail de la séance de travail

7. Revenir sur les activités réalisées par le participant
8. Valider les compétences identifiées
9. Veiller à sa prise de confiance par rapport à ses forces et capacité de prise de décision

## Session 3 - Introspection

### Objectif principal

Permettre au participant d'identifier ses objectifs de vie, notamment ses aspirations et ses moteurs pour l'orienter vers des métiers qui lui correspondent.

### Activités à réaliser par le participant

10. Tests de personnalité complémentaires
11. Identifier ses valeurs et son besoins d'utilité
12. Travail sur ses envies
13. Identifier ses moteurs et son étoile du Nord (direction que le participant souhaite donner à sa carrière)

14. Faire émerger des idées de métiers inspirants et exprimer des premiers éléments de projection
15. Apprendre à pitcher de façon convaincante sur ses forces
16. Exprimer son parcours professionnel via une première version de son CV et de son profil LinkedIn

## **Détail de la séance de travail**

17. Revenir sur les activités réalisées par le participant
18. Valider et hiérarchiser ses moteurs
19. Valider son pitch sur ses forces
20. Valider sa satisfaction par rapport aux outils qui résument son expérience professionnelle (CV et LinkedIn)

## **Session 4 - Exploration des projets professionnels**

### **Objectif principal**

Grâce au canevas des 4 piliers et à l'outil d'exploration des métiers en lien avec ses aspirations profondes, définir les projets professionnels que le participant souhaite explorer.

### **Activités à réaliser par le participant**

1. Traduire son besoin d'utilité et d'impact en donnant une direction au projet professionnel (secteur, produit, public, cause, entreprise)
2. Réflexion sur l'environnement et les conditions de travail
3. Travail sur ses impératifs (financiers, géographiques, familiaux)
4. Répéter le travail avec l'outil d'exploration des métiers afin de sélectionner les rôles à explorer sous différents angles
5. Identifier ses blocages, écouter ses peurs

### **Détail de la séance de travail**

6. Revenir sur les activités réalisées par le participant
7. Challenger et affiner le choix de projets professionnels, resserrer les pistes
8. Précision des notions d'environnement, d'impératif et de finalité
9. Vérifier et encourager le passage à l'action

## **Session 5 - Exploration des projets professionnels**

### **Objectif principal**

Continuer d'explorer des projets et les comparer sous les angles de la faisabilité, du réalisme et de sa motivation pour resserrer ses pistes et arriver à choisir le projet à retenir.

### **Activité à réaliser par le participant**

1. Spécifier les différentes pistes de projets sous l'angle des 4 piliers (métier, finalité, environnement et impératifs)

2. Évaluation de la faisabilité par une estimation de ses compétences, ses diplômes et qualités par rapport aux métiers retenus
3. Évaluation du réalisme des projets par rapport au marché, ses contraintes de vie et de sa motivation par rapport à ses aspirations et moteurs
4. Engager son réseau via LinkedIn
5. Identifier des experts métiers et les contacter via la technique de réseautage "des rebonds successifs" (création de chaînes de recommandations)
6. Choisir un projet en revenant sur la matrice de prise de décision

## Détail de la séance de travail

7. Revenir sur les activités réalisées par le participant et ses échanges avec les experts
8. Revue des pistes de projets professionnels fonction de l'alignement, le réalisme et la faisabilité
9. Challenge et affinage du choix des projet pour retenir un seul projet pour la phase de validation

## Session 6 - Validation du projet

### Objectif principal

Valider les compétences requises par le projet et préparer un plan d'action pour obtenir les compétences manquantes. Et préciser son pitch via la technique de l'art narratif.

### Activités à réaliser par le participant

1. Peaufiner son CV et son LinkedIn à la lumière du projet retenu
2. Re-travailler son pitch (mon projet, mon parcours, mes forces) grâce à la technique de "l'art narratif" de Marshall Ganz pour engager et convaincre les experts rencontrés
3. Trouver et analyser des offres d'emplois pour préciser les prérequis du métier visé
4. Justification des compétences techniques et des qualités pour le projet retenu.  
Déterminer ses atouts et ses manques par rapport au projet
5. S'engager dans une montée en compétences via son mode d'apprentissage favori (déterminé en phase d'introspection)

### Détail de la séance de travail

6. Revenir sur les activités réalisées par le participant
7. Valider la motivation à avancer concrètement dans le projet retenu
8. Validation des prérequis en terme de compétences (celles validées et celles à acquérir via un plan d'action précis)
9. Validation des nouvelles version du CV, du profil LinkedIn et du pitch

## Session 7 - Validation du projet

### Objectif principal

Obtenir du participant un discours cohérent qui impacte, le tout avec une posture dynamique. Valider le plan d'action.

### Activités à réaliser par le participant

1. Création d'un outil inédit pour convaincre : le Profil Candidat(e) qui résume sa motivation, ses compétences et son potentiel pour le poste visé
2. Cibler les recruteurs et décideurs de son projet pour les convaincre via un pitch toujours plus puissant (en intégrant le travail sur les compétences fait en session 6)
3. Capitaliser sur le réseau de l'équipe Chance en formalisant de façon précise ses besoins et son projet
4. Créer son plan de carrière (définir les éventuelles étapes intermédiaires en terme de formation ou de métier pour monter en compétence)
5. Créer son plan d'action (définir les prochaines étapes concrètes pour mettre en place son projet)

### Détail de la séance de travail

6. Revenir sur les activités réalisées par le participant
7. Expression la plus précise possible du projet. S'assurer que les compétences sont clairement identifiées et reliées à la vision et aux objectifs du participant
8. Travailler la posture et l'impact du discours
9. Valider le plan de carrière et le plan d'action

## Session 8 - Action

### Objectif principal

Mettre en œuvre le plan d'action pour atteindre son projet.

### Activités à réaliser par le participant

1. Travailler sa confiance en soi pour continuer à agir et avancer concrètement
2. Intégrer des conseils de forme et de fond pour convaincre et engager ses interlocuteurs
3. Travailler la technique d'entretien inversé pour obtenir des informations sur des offres d'emploi
4. Affirmer ses choix par rapport aux opportunités créées pour rester aligner avec ses objectifs de vie

### Détail de la séance de travail

5. Revenir sur les activités réalisées par le participant
6. Valider la motivation pour continuer à agir et avancer concrètement dans son projet
7. Faire un point sur les derniers progrès accomplis et les prochaines étapes du plan d'action

## IV – MOYENS PERMETTANT D'APPRECIER LES RESULTATS DE L'ACTION

Une évaluation à chaque moment clé du parcours permet d'apprécier les résultats du programme.

Une évaluation par le formateur permet de s'assurer de la progression du participant et de l'acquisition des compétences nécessaires à l'atteinte de l'objectif.

Une évaluation interne de la qualité du projet professionnel défini et de la capacité du participant d'atteindre ce projet professionnel est effectuée à la fin du parcours pédagogique.

| QUI                          | FAIT QUOI   | QUAND COMMENT  |
|------------------------------|---|--|
| <i>Le formateur</i>          | <i>Évalue les acquis du participant (individuellement).</i>   | <i>Mise en pratique lors des séances de travail.</i><br><br><i>Questionnaires d'évaluation à remplir sur la plateforme après chaque séance de travail.</i>     |
| <i>L'équipe Agent Chance</i> | <i>Prend connaissance des questionnaires d'évaluation et, si besoin, échange avec le participant pour s'assurer de la maîtrise des acquis.</i><br><br><i>Deux appels de 30 minutes avec le participant :</i><br><i>- avant de démarrer la formation pour valider les objectifs de formation.</i><br><i>- à la fin de la formation pour s'assurer que l'ensemble des objectifs pédagogiques sont acquis.</i> | <i>Après chaque séance de travail et après chaque session d'activités sur la plateforme.</i><br><br><i>Bilan au début et à la fin du parcours pédagogique.</i> |

## V – MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION

Le suivi du parcours pédagogique s'effectue par le suivi de la réalisation des activités en ligne et donc l'activité du participant sur la plateforme.

Chaque séance de travail effectuée est aussi renseignée sur la plateforme et il est ainsi possible de suivre la progression du participant tout au long de la formation.

Fait à Paris, en trois exemplaires.

Le 27 avril 2023

Le participant  
*Nom et signature*

L'organisme de formation  
*Cachet, nom, qualité et signature*

Chance Get Yours

Adrien Bisson, Directeur des  
Opérations, pour le représentant  
légal et par délégation

**CHANCE GET YOURS**

22 Avenue Blaise Pascal

60000 BEAUVAIS

809 500 663 RCS Beauvais



L'entreprise  
*Cachet, nom, qualité et signature*

