



Revoir la présentation jointe qui détaille les points suivants :

1- Associations d'Alumni

Liste complète (y compris celles qui n'adhèrent pas encore) en cours de finalisation grâce aux infos transmises par la CTI (*cf. pages 4 et 10*).

2- Bilan des actions du CtA conforme à l'objectif (*cf. page 5*)

3- Cotisations à IESF

- a. Propositions **en cours de finalisation** pour présentation au BE de début décembre,
- b. **Base simple sur le nombre de diplômés délivrés dans l'année** (base Cti) soit pour une cotisation pleine soit pour un accès au seul répertoire avec un plancher pour les associations sans gros moyen et un plafond de l'ordre de quelques pourcents du budget de l'asso (*cf. page 11*).

4- Enquête (*cf. pages 7 à 9*)

L'objectif des propositions faites lors de la réunion de mai du CtA (exclusivement dédiée à l'enquête) est d'augmenter le nombre de répondants,

5- Les services IESF (*cf. pages 13 à 15*)

- a. Une liste déjà conséquente de services pouvant être **utile et valorisable pour les Alumni**,
- b. Une réflexion devra être menée pour trouver d'autres services (*cf. page 15*).

Attention : l'agenda a été un peu modifié par rapport à la version présentée en séance : **la prochaine réunion du Comité Associations aura lieu le lundi 18 décembre** (au lieu du mercredi 13).

Comité Associations

Présentation pour la Conférence des Présidents et Délégués Généraux

Mardi 14 novembre 2023

CONFERENCE DES PRESIDENTS ET DES DELEGUES GENERAUX DES ASSOCIATIONS MEMBRES D'IESF

1. Introduction de la session : Jacques Goudet
2. Message du président : Marc Rumeau, président d'IESF
3. Bilan de l'année écoulée : Jacques Goudet et Yves Verdet
 - Les réunions CtA
 - Écoles présentées
 - Retour enquête IESF – Les axes d'améliorations 2024
4. Zoom sur le GT cotisation : Jean Dambreville et Jacques Goudet
 - Principales idées
 - Le fichier des écoles et des associations
5. Calendrier 2024 : Yves Verdet
6. Rappel des services IESF Yves Verdet et Jean Dambreville
7. Conclusions : Marc Rumeau, président d'IESF et Jacques Goudet
8. Questions diverses

MISSIONS & ENJEUX

1. Être la voix des associations au sein de CA de l'IESF et le relai de l'IESF au sein du comité des associations
2. Continuer le travail effectué par le comité sur les axes d'améliorations, les animations et initiatives engagées pour aider les associations dans leur développement et leur gestion
3. Fidéliser et étendre la liste des associations partenaires de l'IESF

FONDAMENTAUX : UNE BASE DES ASSOCIATIONS À CONSOLIDER – ACTION COMMERCIALE ET RELATION CLIENT -

Constat :

En septembre 2023, 79 (**versus 84 en 2022**) associations d'Alumni adhérentes pour 202 écoles d'ingénieurs

Actions :

- Constituer et mettre à jour une base des écoles → récupérée auprès de la CTI – **Fait**
- Répertorier et mettre à jour les associations d'Alumni associées – **En cours**

Remarque :

La constitution d'un fichier consolidé de toutes les associations d'Alumni est l'initiative décrite planche 10. Ce sera la base de toute action de relance des cotisations.

INTERACTIONS IESF / ASSOCIATIONS : RÉUNION COMITÉ ASSOCIATIONS ET ECHANGES DE PRATIQUE

Réunion CTA tous les mois

1. Informations descendantes venant du BE et du CA IESF
2. Présentation des fondamentaux de l'IESF : un produit ou une initiative, une valeur ajoutée pour les associations
3. Présentation d'une association et de ses bonnes pratiques. Réflexions sur une thématique partagée et sur un service à définir
4. Présentation des résultats des comités sectoriels

Présence – présentation des associations

1. En moyenne 25 associations représentées
2. Alumni : ECAM, ESTP, ESME (Sudria), ENSMM ... d'autres à venir

INTERACTIONS IESF / ASSOCIATIONS : RÉUNION COMITÉ ASSOCIATIONS ET ECHANGES DE PRATIQUE

Cotisations

1. Une baisse généralisée des cotisations 5 à 10% par an
2. Difficulté à mobiliser les bénévoles
3. Attachées à la marque IESF et à certains services IESF comme le répertoire
4. Quels services proposer en contrepartie de cette cotisation

Les écoles privées – un mode de financement différent et pérenne

1. Accord avec l'école sur un montant de financement annuel
2. Sous-traitance rémunérée de certaines actions de l'école aux Alumni (tutorat académique ...)
3. Le temps des permanents est passé sur des activités de représentation des Alumni et de l'école

→ Alors que le réseau d'Alumni a de plus en plus d'importance pour l'appréciation d'un diplôme (école) ne faut-il pas revoir complètement le business model des associations ?

UN RETOUR MITIGÉ (1/3)

Points positifs ou encourageants

- ❑ Grace à de ***nombreuses relances*** certaines associations ont réussi à obtenir un nombre de réponses supérieures à l'année précédente,
- ❑ ***Le suivi en temps réel*** (lien url fournit par IESF) des réponses par école ou association d'alumni,
- ❑ Le ***kit de communication*** communiqué dès le début de la campagne,
- ❑ La sollicitation des ***réseaux sociaux***.

UN RETOUR MITIGÉ (2/3)

Points de vigilance ou à améliorer

- ❑ **Le timing**, différents des années précédentes, était percuté par les vacances scolaires,
- ❑ **Le questionnaire** lui-même était trop long (parfois peu clair dans la seconde partie),
- ❑ Pas de **lien spécifique pour les associations** (démotivation des associations, obligation pour les répondants de rechercher leur école d'appartenance et liste pas tout à fait à jour)

UN RETOUR MITIGÉ (3/3)

Propositions

Outre les points précédents (notamment la remise en fonction du lien d'accès au questionnaire spécifique à chaque association membre d'IESF),

- ❑ **Une aide marketing ou de communication plus appuyée** pour les associations (un kit de communication évolutif tout au long de la campagne)
- ❑ **Un questionnaire allégé et adapté** à chacune des trois populations concernée, jeunes (<35 ans), milieu de carrière (35-65) et retraité avec un accès direct pour le répondant à la partie qui le concerne. Une partie du questionnaire facultative ou adapté à des questions spécifiques à l'association concernée,
- ❑ Comme IESF fait partie à des titres variés de la CGE (gouvernance, groupe de travail Alumni ...) **tirer profit de leur réussite** :
 - ❑ **Contenu** du questionnaire,
 - ❑ **Formulation et présentation** du questionnaire (plus « sexy » et fluide),
 - ❑ **Cohérence ou coordination** des calendriers voire **fusion** totale ou partielle des questionnaires.

UN FICHIER UNIFIÉ DE TOUTES LES ÉCOLES CTI

202 écoles – en date de juillet 2023 – 292 formations certifiées

Croisement avec le fichier IESF

1. 46 écoles non connues de l'IESF – 156 / 202
exemple : ESIX Normandie; ECAM Lasalle, ESAIP
2. Sur le principe une association/ école : 77 associations non connues
exemple : ENSIBS, ESBS, ENM

Travail engagé depuis la rentrée

1. Reconstitution des données écoles – **¼ fait**
2. Recherche association Alumni correspondante – **à démarrer**

UNE FORMULE SIMPLE – UNE VALORISATION DU RÉPERTOIRE

Cotisation d'une association

1. Une somme forfaitaire par diplômé/diplômée sur la dernière promotion. Le calage du modèle donnerait une première fourchette entre 9 et 12 euros par diplômé(e)
2. Capée à 4% du budget annuel de l'association
3. Plancher minimum entre 350 et 500 euros – avec un service différencié en cours de définition

Une négociation au cas par cas pour les 3 associations référentes et fondatrices

Le principe de cotisations étagées (basic, premium...) est encore à l'étude mais ne donne pas entièrement satisfaction cependant se dégagent 2 idées :

1. Droit d'usage du répertoire

1. Si association adhérente – gratuit
2. Si non adhérente : une somme forfaitaire par diplôme / an pour entretien de la base. Le calage du modèle donnerait un montant entre 20 et 25 centimes par diplôme, alternativement radiation du répertoire

2. Réservation de salles en dehors de l'adhésion à l'IESF

1. Si association adhérente – tarif préférentiel / jour / sdr
2. Si non adhérente : tarif en cours de définition

CALENDRIER 2024
HORAIRE: 18 À 20 H EN VISIO (TEAMS)
EN GÉNÉRAL LE MERCREDI

2023	Date
Réunion novembre : réunion des Présidents	14/11/2023
Réunion décembre	18/12/2023
2024	Date
Réunion janvier	17/01/2024
Réunion février	20/02/2024
Réunion mars (mois des JNI)	20/03/2024
Réunion avril	17/04/2024
Réunion mai	21/05/2024
Réunion juin	19/06/2024
Réunion septembre	18/09/2024
Réunion octobre	15/10/2024

CONNAISSANCE DES FONDAMENTAUX IESF 1/2

Services et Produits	Valeur pour les Associations
Promotion des métiers de l'ingénieur et du scientifique	Assurer un flux d'étudiants et d'étudiantes vers les écoles d'Ingénieurs (<i>raison d'être</i>)
Livre Blanc	Assurer la promotion à destination des politiques ou des érudits et des ingénieurs ayant choisi la filière expertise
Manuel de l'Ingénieur	Un document de référence pour le parcours d'un Alumni tout au long de sa carrière (contenu)
Charte de l'ingénieur Français, et maintenant Européen	Un document de référence sur l'éthique de l'ingénieur et le scientifique responsables. The WFEO Model Code of Ethics is designed to assist member organisations in guiding ethical behavior by formulating their own Codes of Ethics
JNI – Journées Nationales de l'Ingénieur	Amener du contenu pour l'animation de l'association Permettre de labelliser des événements d'associations pour en améliorer leur visibilité (contenu)
Semaine de l'Industrie	Redorer le blason de l'Industrie auprès du public Augmenter l'attrait des jeunes vers les métiers Ingénieurs & Scientifiques (<i>raison d'être</i>)
Participation à la CTI et aux fédérations internationales (FEANI, FMOI)	Assurer le niveau d'excellence des Alumni, protéger le titre d'ingénieur en amont (<i>raison d'être</i>)

CONNAISSANCE DES FONDAMENTAUX IESF 2/2

Services et Produits	Valeur pour les Associations
Programme PMIS	Aide aux Alumnis qui vont promouvoir les métiers d'Ingénieurs et Scientifiques dans les collège et lycées
Répertoire des Ingénieurs et Scientifiques	Référentiel des diplômes obtenus (<i>raison d'être</i>)
Certificat répertoire Titre EUR ING	A faire connaître au travers d'un argumentaire portant sur la valeur apportée aux Alumni
Labellis	A faire connaître au travers d'un argumentaire portant sur la valeur amenée aux Alumni
Enquête Annuelle IESF Enquête annuelle IESF dédiée école	Référence et Produit d'appel pour une association d'Alumni Produit différenciant pour Alumni cotisants, Alumni en transition professionnelle
Module Salaire	Assurer la promotion à destination notamment des érudits et des ingénieurs ayant choisi la filière expertise
Plis cachetés	A faire connaître au travers d'un argumentaire portant sur la valeur amenée aux Alumni
Conférences et visites organisées par IESF Régions / Production comités sectoriels	Amener du contenu et des thématiques pour l'animation de l'association Vidéo sur Energie & Développement Durable (contenu)
Initiative type Un Jeune Un Mentor	A faire connaître

ELABORATION DE NOUVEAUX SERVICES – PAS TRAVAILLÉ PAR MANQUE DE DISPONIBILITÉ DE BÉNÉVOLE / VOLONTAIRE

Services et Produits (€)	Valeur pour les Associations
Services partagés type secrétariat, plateforme web, promotion stages	Nouvelles ressources à moindre coût
Formation tout au long de la vie (accès catalogues formation professionnelle des écoles)	Valeur ajoutée pour les Alumnis
Différencier les services : <ul style="list-style-type: none">• Adhésion basique : pack de services standards• Adhésion gold : + enquête (?)• Adhésion Platinum : + XXX certificats labellis (?)	A définir