



jeunesse
représentation
la FAGE et son réseau
prévention, solidarité et citoyenneté
formation
international

EMPLOI

Emploi Offres

Informatique

Société de textile spécialisée dans la vente à distance cherche pour son département e-commerce :

un webmaster

Profil de
• Ma
et
• M
ir
• F
•
•
•
•
compétences.

Merci d'adresser votre candidature (CV + Lettre de motivation à : **Antoine DURAND** - antoine.durand@textil.com

Industrie & Technologies

MINEVA Products, groupe mondial automobile, recrute pour son siège français :

INGENIEUR PROJET AUTOMOBILE (H/F)

Détails de l'offre sur www.mineva-products.com dans la rubrique «Carrières & Avenir»
Poste basé proche Marseille.
Contrat : CDD 6 mois renouvelable
Rémunération selon profil

Candidature à : MINEVA Products
20 avenue de la mer - 13209 MARSEILLE.
Contact : Matthieu ALAIN
alain@mineva-products.com

Finance / Administration / Juridique / R.H

SGACityville

La société de gestion de l'aéroport de cityville, 2 millions de passagers, 120 salariés, recrute **un Chargé de mission RH (h/f)**

Profil souhaité :
• première expérience dans la gestion RH
• Très bonne maîtrise du PACK OFFICE : Word, Excel, Powerpoint, Outlook
• Discrétion et confidentialité
• Méthode/rigueur et un sens développé de l'organisation.

Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation à SGACityville à l'attention de la Responsable RH, Mme Sophie DUET, Aéroport de Cityville, 99000 CITYVILLE. s.duet@sgacityville.eu

**POUR INSÉRER
VOS ANNONCES
DE RECRUTEMENT
DANS LA RUBRIQUE
«EMPLOI»
CONTACTEZ LE
01 40 00 00 00
ou contact@presse.org**

Santé / Social

URGENT

Recherchons pour l'hôpital de Toulouse, des **infirmier(e)s diplômé(e)s d'état** pour différents services.

Profil : infirmier(e)s diplômé(e)s (H/F)
TEMPS PLEIN / Débutant (

Contacteur : CHU Toulouse
Service RH - 31000 TOULOUSE
- Mme Marie OLAIT, Responsable

**Recruteur : Clinique de la
Manche (Lille)**

**CENTRE HOSPITALIER
RECHERCHE 1
ORTHOPHONISTE DES
QUE POSSIBLE POUR LE
SERVICE DE NEUROLOGIE
ET GÉRIATRIE.**

ADRESSER C.V ET LETTRE
DE MOTIVATION À L'ATTENTION
DE M. **Alexandre AUTAY**
au 01 36 39 30 37
ou par mail à elicence@medicaterm.fr
Préciser la référence : K919293
Candidature avant le 17/03/2011.

Profil : infirmier(e)s diplômé(e)s (H/F)
TEMPS PLEIN / Débutant (

Commercial / Marketing / Communication

**La Direction commerciale
Rhône-Alpes - Auvergne
Psschiit Boissons recrute des
Délégués commerciaux h/f**

Vous êtes dynamiques et
vous avez le sens des responsabilités et des
ambitions, vos talents de
vous permettent de réussir dans

Adresser votre candidature:
Psschiit Boissons
69000 LYON (à l'attention
de M. **Alexandre AUTAY**)

Éducation

**Coach sportif / Professeur
de fitness**

InterStart, agence spécialisée
dans le domaine des Ressources
Humaines recherche pour l'un de
ses clients un coach sportif.

Vous êtes titulaire d'un brevet
d'état, avez un réel goût pour
le sport, et disposez d'une
expérience similaire. Vous serez
en charge d'assurer les cours
de fitness ainsi que le suivi et
l'évolution des pratiquants.

Poste à pourvoir rapidement
et sur du long terme. Pour plus
d'informations contactez Naima
au 04 01 02 03 04
Agence à contacter :
InterStart Nantes
20 rue du sel 44000 NANTES
Votre interlocuteur : VIDAL Naima

PROMO 2003
IAE DE PARIS
ANCIEN
ÉTUDIANT

PROMO 2000
IFMK RENNES
ANCIENNE
PRÉSIDENTE DE
L'ASSO DES ÉTUDIANTS
EN KINÉ

Vos anciens sont des recruteurs aujourd'hui...

VOTRE ASSO D'ANCIENS,
CRÉEZ-LA, REJOIGNEZ-LA !

Sommaire

Introduction.....	3
--------------------------	----------

1. Les bases d'une association / d'un réseau d'anciens.....4

1.1 L'annuaire.....	4
1.2 Un site Internet.....	4
1.3 L'association d'anciens sur le terrain.....	5
1.4 Le financement.....	5
1.5 Les bons plans logistiques.....	6

2. Animer une association / un réseau d'anciens.....7

2.1 L'accueil.....	7
2.2 L'attractivité de l'association.....	7
2.3 Les ressources humaines.....	7
2.4 Des valeurs.....	7
2.5 L'attractivité de l'établissement.....	8

Une association d'anciens élèves ou étudiants poursuit le but de mettre en place un annuaire, une banque de données regroupant les coordonnées d'anciens élèves/étudiants de la même école, université ou du même institut d'origine. Elle permet d'instaurer et de mettre en place des rencontres, des actions d'échanges entre anciens, devenus aujourd'hui professionnels, et les étudiants/élèves actuels. A l'heure où l'insertion professionnelle, l'entrée sur le marché du travail est une réelle problématique, la création d'association/réseau d'anciens se révèle être indispensable. Mais au-delà de la simple perspective de création d'un réseau d'entraide, cela permet de défendre des valeurs communes, de défendre, promouvoir, et de s'identifier autour de l'établissement, du diplôme. Tout en mettant en relation les anciens et actuels étudiants/élèves, cela assure la promotion et l'image des diplômés, et cursus préparés, aux yeux des professionnels. Nombreuses sont les associations d'anciens existantes pour les écoles et instituts. Il est réaliste d'affirmer que l'université a pris un certain retard dans ce domaine.

Ce kit a pour but de donner certains éléments indispensables pour la création, le fonctionnement quotidien de ce type de structure.

Il conviendra au préalable d'associer l'établissement au projet, via l'équipe dirigeante, pédagogique et celle en charge de ce qui concerne l'orientation et insertion professionnelle. Il peut être possible qu'une association d'anciens existait auparavant et il s'agira alors pour vous de la remettre sur pied, avec les bases existantes. Dans le cadre de la création d'une nouvelle structure, il est indispensable de l'intégrer dans la vie quotidienne de l'établissement et de fonctionner de manière fusionnelle avec lui.

Si un observatoire de la vie étudiante existe dans votre secteur, il sera intéressant dans ce cadre de l'associer à la démarche, puisque son approche et son analyse terrain et statistique pourront vous permettre de mieux cerner les besoins en terme d'insertion notamment, à savoir les filières dans lesquelles votre association sera la plus utile, les proportions qui permettront de rendre plus visible et reconnu le diplôme et les diplômés.

Il est indispensable également de rappeler que si vous choisissez la forme associative pour votre structure, les obligations juridiques et financières devront être respectées.

1. Les bases d'une association / d'un réseau d'anciens

1.1 L'annuaire

La collaboration de l'établissement se révélera importante en ce qui concerne la mise en place de la banque de données personnelles des anciens, qui est l'outil indispensable de toute association d'anciens. C'est à lui que vous aller formuler des demandes concernant ces renseignements.

Ce sera à vous de savoir les renseignements que vous souhaitez voir apparaître dans cet annuaire. Généralement il conviendra de disposer des informations suivantes : *nom, prénom, coordonnées, le diplôme obtenu, la date de son obtention, les spécialités, l'emploi actuel.*

Il s'agira une fois engagé ce processus de création de l'annuaire, de l'entretenir, de l'étoffer et de veiller à sa mise à jour régulière.

Il ne sera pas inutile par exemple de l'élargir au-delà des anciens de l'établissement. Pourront y être inclus ainsi les élèves étrangers venus pour une période déterminée y faire leurs études, les tuteurs, les maitres de stages, professeurs actuels et anciens.

La mise à jour quotidienne est extrêmement importante, et ainsi envoyer au moins une fois par an une demande auprès de toutes les personnes qui y sont inscrites s'ils ont des changements à apporter par rapport aux renseignements transmis préalablement. La finalité solidaire de ce type de structure doit vous amener de façon réfléchie, a demander en quoi les personnes inscrites pourraient être utiles, afin d'identifier clairement ce que chacun est prêt à apporter aux autres. Il en dépend de la cohérence et de l'utilité qu'aura votre banque de données.

Par ailleurs, une communication adressée aux personnes ayant un intérêt dans son utilisation, relative à sa bonne utilisation, devra être faite. Il faut à tout prix éviter qu'il s'agisse pour eux d'un simple répertoire leur servant juste à envoyer des demandes de stage, d'embauche. Les professionnels ayant accepté d'être intégré à cet annuaire doivent en ressentir une pleine utilité, d'y voir un intérêt également pour eux, et non que tous les élèves/étudiants profitent de leurs apports.



1.2 Un site Internet



Il va être un outil indispensable à la création de votre association/réseau. Il sera la vitrine de l'association. Il servira entre autres de plate-forme pour l'annuaire. Il sera également intéressant d'envisager d'y intégrer une CV thèque. Les actuels étudiants/élèves auront ainsi la possibilité d'y déposer leurs CV et de se faire connaître ainsi aux professionnels y ayant accès. De même, il devra comporter l'annuaire qui aura été crée au préalable.

Cela reste la solution la plus pratique, rapide et la moins coûteuse pour aboutir à cette finalité de mettre en relation professionnels et étudiants/élèves. Dans la perspective de faciliter l'entrée sur le marché du travail des futurs diplômés, ce sont ces dispositifs qui sont à mettre en place. Il sera intéressant d'y mettre également des documents de références, du type lettre de motivation, CV, fiches conseils pour des entretiens...

Le site internet abriterait ainsi un service de recherche d'emplois privilégiés pour l'ensemble des étudiants/élèves.

Il est indispensable également d'y faire figurer les actions entreprises par l'association, les actualités etc.

Les fonctionnalités types de ce genre de site peuvent être par exemple :

- Présentation de l'association : *son organisation, ses administrateurs, ses membres, son histoire, ses objectifs, ses valeurs...*
- Présentation des services réservés aux adhérents ;
- Annuaire ;
- Adhésion ;
- Offres d'emploi ;
- Animation du réseau (actualités, événements, opérations...).

1.3 L'association d'anciens sur le terrain

Vous pourrez développer les activités de l'association autour de deux pôles fondamentaux, l'un convivial et l'autre professionnel, sachant qu'ils se nourriront l'un l'autre. Songez tout d'abord à organiser une fête ou un cocktail, qui concrétisera de manière évidente et agréable le projet de mise en réseau des anciens élèves. Attention, une fête, aussi amicale soit-elle, est un événement qui demande une préparation importante. Elle vous permettra de vous confronter à la recherche d'une équipe, d'un lieu, et d'un partenariat avec votre établissement. Vous devrez également mettre en place des moyens de communication avec les adhérents.

Dans ce cadre, il peut être opportun que l'association organise une remise des diplômes, suivi d'un gala, avec une présence et une implication des professionnels, ce qui permet de renforcer les liens entre l'établissement, les actuels et anciens étudiants/élèves et les partenaires professionnels.

L'organisation d'un forum des métiers, animés par les anciens aujourd'hui devenus professionnels, couplé de colloques, conférences et débats, peut s'avérer très intéressant dans cette optique. Les échanges entre anciens et actuels étudiants/élèves est primordial dans ce type de structure. Ils ne devront donc pas simplement se cantonner à être organisé qu'une seule fois dans l'année. Des formations, des entretiens personnalisés sont mêmes préconisés, et permettra à votre association de remplir une de ses missions principales.

1.4 Le financement

Comme pour toute association il va exister plusieurs sources de financement possibles.



- **Dons et cotisations**

Ce sont les premières ressources financières disponibles. Elles vont permettre de composer le fond associatif.

- **Subventions**

Ce sont les premières ressources auxquelles les associations pensent en premier lieu. Il pourra s'agir de subventions d'origine publiques ou privées, de subventions en espèces ou en nature (matériel, logistique, moyens humains). Dans tous les cas, il est important de rester transparent quant à l'utilisation des subventions, à l'égard des organismes qui vous subventionnent. Il vous faudra justifier de l'utilisation faite.

- **Activités commerciales**

Même si les associations loi 1901 sont à but non lucratif, il est possible pour elles d'exercer des activités commerciales, à conditions qu'elles soient accessoires et que les bénéfices qui y sont dégagés servent au financement de projets ultérieurs. Il est notamment intéressant pour une association d'anciens, afin de s'approprier pleinement une identité de l'établissement, d'envisager la vente de produits dérivés à son effigie (T-shirt, sweat, agendas...).

- **Mécénat et parrainage**

Si vous mettez en valeur les activités de votre association, il sera possible que les anciens, faisant parti de votre annuaire des professionnels, vous parrainent.

En ce qui concerne le mécénat, il s'agira pour une entreprise d'attribuer des dons à votre association. Cela permettra à votre structure de diversifier ses ressources et pour l'entreprise d'être reconnu comme acteur incontournable au niveau local. Des relations se créeront par ce biais, et c'est ainsi que l'entreprise pourra devenir un interlocuteur privilégié dans le cadre des missions de l'association.



1.5 Les bons plans logistiques

Afin de créer et développer les outils incontournables de votre structure, il vous sera possible de faire appel à des services professionnels. C'est clairement une branche en pleine expansion, et beaucoup de professionnels se lancent dans la prestation de création de site internet, conception d'annuaire en ligne, réseaux sociaux professionnels adaptés aux missions spécifiques d'associations et réseaux d'anciens.

Quelques références :

<http://www.alumnforce.com>
<http://www.web-alumni.fr>
<http://www.viadeo.com/fr/connexion/>

2. Animer une association / un réseau d'anciens

2.1 L'accueil

Quels que soient les moyens de l'association, une attention particulière doit être portée à l'accueil des adhérents. Le contact doit être aisé et rapide. Un formulaire en ligne peut être un moyen facile pour la prise de contact. Le rapport de confiance et de travail avec l'établissement étant indispensable, il pourra être opportun de disposer d'un local au sein de l'établissement pour y exercer certaines de vos activités, mais surtout pour y tenir des permanences, dans le but de faciliter la proximité de l'association avec les étudiants/élèves, adhérents, et anciens.

2.2 L'attractivité de l'association

Afin d'attirer un maximum d'étudiants/élèves, anciens et partenaires, votre association devra être attractif. Pour attirer un maximum de personnes à adhérer, il pourra être par exemple opportun de mettre en place des réductions aux adhérents pour l'accès aux services proposés. Par exemple, des réductions aux formations, colloques, marchandises pourront permettre l'adhésion de personnes qui auraient initialement rebutés par les tarifications exercées s'ils n'étaient pas adhérents. Ainsi, si votre association a un nombre important d'adhérent, et qu'elle peut toucher un public vaste, il sera plus facile pour vous de faire paraître son attractivité aux yeux des potentiels partenaires et parrains que vous pourrez toucher.

2.3 Les ressources humaines

La bonne volonté n'est pas quelque chose de rare. Mais afin de la canaliser, il conviendra de savoir réunir un maximum d'anciens, d'étudiants/élèves actuels et de professionnels. Les jeunes diplômés seront eux très motivés pour s'investir car ils sont souvent à la recherche d'un emploi. Leur faciliter la création d'un réseau de connaissances professionnelles sera une eau benne. Pour que ce réseau soit attractif et dynamique, la présence d'actifs intégrés dans le monde du travail est indispensable.



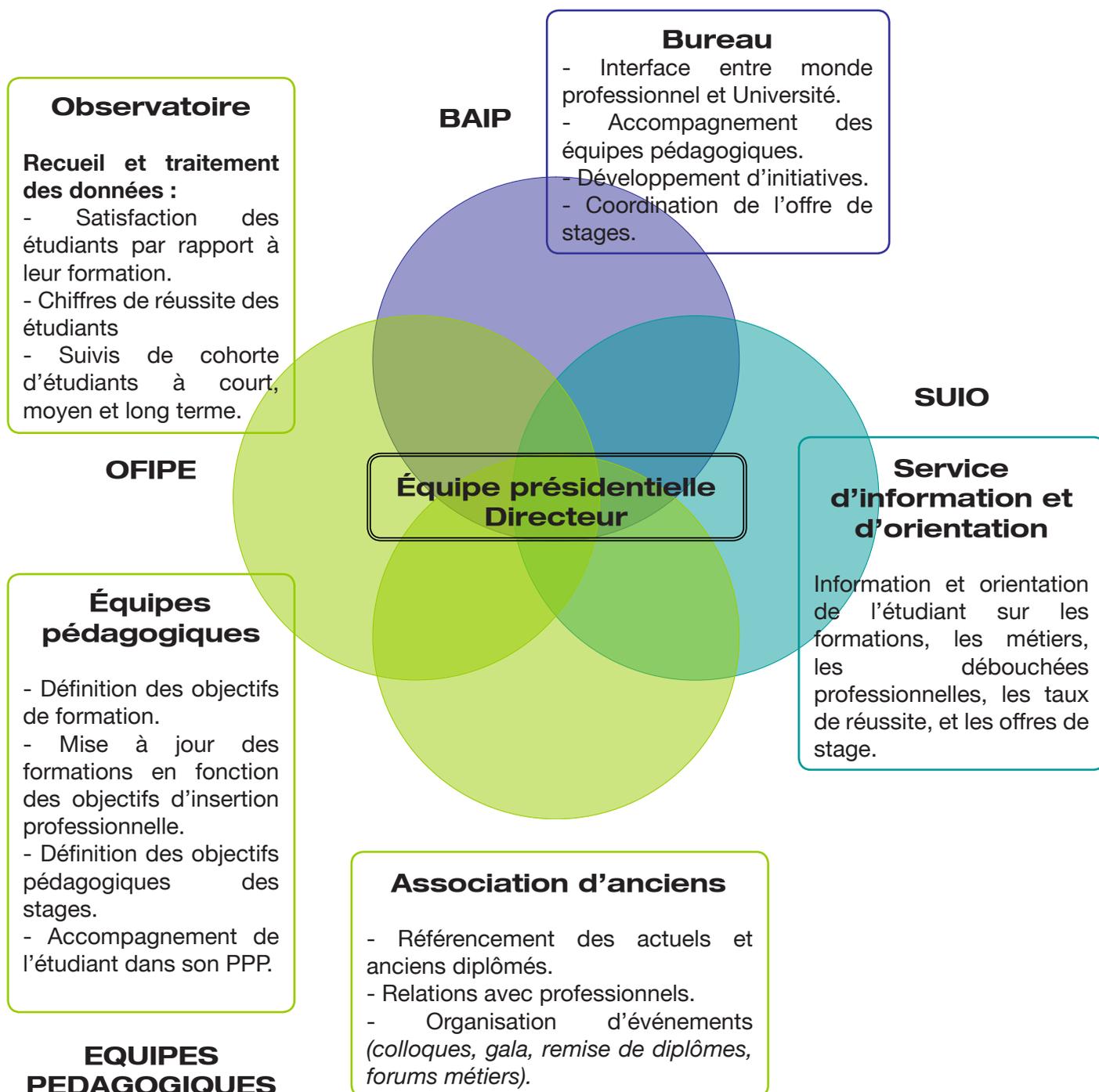
2.4 Des valeurs

L'association ou le réseau d'anciens joue sur le terrain de la solidarité. En effet, leur but principal est bien de faire partager des expériences, des opportunités professionnels, entre anciens et jeunes diplômés ou encore étudiants/élèves. Hormis ce champ d'action, ce type de structure peut se développer en jouant sur le terrain de l'intérêt général. En se préoccupant, et en se saisissant de dossiers, toujours autour du monde professionnel, mais qui permettent d'élargir le champ d'action de votre structure, son développement et sa légitimité s'en trouveront accrus.

Par exemple, soutenir les créations d'entreprise, la lutte contre les discriminations au travail, l'égalité homme/femme dans le monde du travail, sont autant de sujets, qui permettront à votre structure de se faire connaître, d'avoir des bases qui reposent sur des valeurs importantes à vos yeux, et d'avoir une multiplicité d'acteurs extérieur intéressants et intéressés à travailler avec vous.

2.5 L'attractivité de l'établissement

Une des missions qui serait intéressante que votre association puisse mener, serait de mener des enquêtes de suivi des diplômés. Cela vous permettra d'identifier les domaines dans lesquels des problèmes d'insertion existent. Ce sera également l'occasion pour vous d'assurer une certaine image et visibilité des diplômés dispensés. Bien entendu, l'établissement aura tout un intérêt à ce que cette mission soit menée par votre structure, puisque c'est l'image de l'établissement qui en sera au cœur. Malgré le fait que naturellement cette mission incombe à l'établissement directement, via notamment les BAIP pour les universités, il vous faudra travailler en collaboration avec ce type de service pour ne pas faire passer le message qui serait de vouloir palier une carence de l'établissement, et pour ne pas non plus doubler les résultats de vos enquêtes. Une cartographie et un fléchage de l'insertion réelle selon le diplôme préparé, sera ainsi un bon aperçu en terme d'orientation pour les étudiants/élèves.



Place de l'association des anciens aux côtés des structures de l'Université pour optimiser l'information, l'orientation, la formation, et l'insertion professionnelle des étudiants.

Plus d'informations

FAGE
5, rue Frédérick Lemaitre 75020 PARIS
Tél : 01.40.33.70.70
E-mail : contact@fage.org

www.fage.org