



Assemblée Générale ISC Paris Alumni

- 17 novembre 2012 -

1. Remerciement

2. Les 4 grands thèmes du bureau

- *Développement des réseaux ISC Alumni*
- *Communication*
- *Les Ressources Humaines*
- *Organisation*

3. Organigramme du nouveau bureau

4. Le budget

Un formidable travail a été fait par l'ancien bureau qui souhaite aujourd'hui, continuer à s'impliquer, mais passer la main à une nouvelle équipe.

Nous souhaitons tout d'abord très sincèrement l'en remercier.

Notre objectif est simple :

- Consolider l'existant,
- Prolonger la dynamique que cette équipe ainsi que celles qui l'ont précédée, ont su créer.

Nous le ferons avec vous et grâce à vous, car une association vit et repose sur le dynamisme de ses adhérents.

Notre ambition est double :

- **Renforcer l'esprit de corps des anciens de l'ISC Paris et la cohésion,**
car le monde fonctionne sur le principe des réseaux.
- **Développer le rayonnement de l'école et positiver son image,**
celle d'une école qui incite à sortir des chemins tracés.

Le passage de témoin



Développer les réseaux

Renforcer la Communication

Consolider les services RH offerts

Organisation

4 axes stratégiques pour ISC Paris Alumni

Par métier ou secteur d'activité

Pour permettre aux ISC alumni qui partagent un environnement similaire de se connaître et d'échanger.

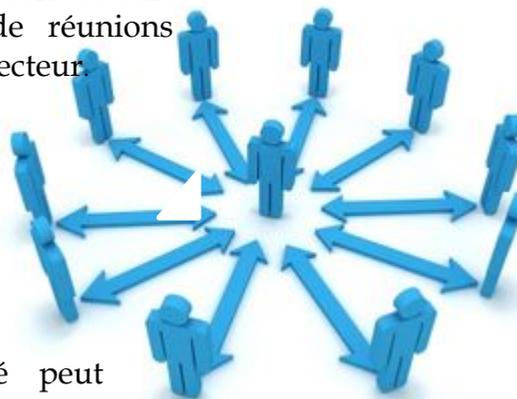
- Exemple : club Finance / club Marketing – Communication – Pub / Luxe etc...
- L'existence de ces clubs repose sur la bonne volonté et la disponibilité d'un diplômé, spécialiste du secteur qui accepte de prendre en charge le projet Club de son secteur. Exemples : organisation d'afterworks ou de réunions d'échange sur un thème spécifique propre au secteur.

Par promotion

- Par promo ou groupe de promos.

Même principe de fonctionnement. Un diplômé peut organiser un dîner au resto en invitant les gens de sa promo. Ces dîners peuvent accueillir un nombre très différent de convives. Important ou limité, peu importe, il faut toujours un début à tout.

A noter en 2013, les 10, 20, 30 ou 40 ans de promo des promos 73, 83, 93, 2003 ...



Par zone géographique

Repérer et regrouper des ISC alumni d'une même région, quel que soit leur univers professionnel pour faciliter le réseautage et l'entraide.

Même principe de fonctionnement que par métier.

A titre d'exemple, un ISC Alumni peut organiser 1 ou 2 fois par an dans sa région, un apéro, un dîner, une rencontre ...

Par ateliers thématiques Business ou par centres d'intérêt

Même objectif encore : créer du lien !

- Autour d'une passion (club de dégustation ou des amateurs de vin ...)
- Autour d'une activité (sportive ou autre)
- Autour d'un thème professionnel
Exemple : Atelier Marchés publics
Objectif : Faciliter l'accès aux marchés publics des TPE, PME et auto-entrepreneurs
Contenu : quelle approche, comment monter un dossier, les erreurs à éviter ...

L'efficacité d'un réseau se mesure à sa taille ... et à sa vitalité !

Au-delà des diplômés actuels, ISC Paris Alumni souhaite se rapprocher davantage des étudiants de l'ISC Paris, pour leur donner envie de s'engager et de rejoindre l'association, dès leur sortie de l'école

Mieux les intégrer

- Aux différentes activités de l'association

Exemple : inviter certains étudiants dans les clubs professionnels, pour leur donner la possibilité de rencontrer des professionnels du secteur qui les intéresse ou dont ils ont choisi la spécialité

Favoriser les rencontres et les échanges

- Exemple : entre les membres des associations actuelles de l'école et les diplômés ayant fait partie de ces mêmes associations ...



Comprendre leurs attentes

- Quelles sont leurs questions, leurs besoins, leurs envies ...

NB : les réseaux efficaces ne se construisent pas en un jour mais pierre à pierre ...

Hall of fame

Sélection, chaque année d'une quinzaine d'anciens, qui pour différentes raisons, ont des carrières originales et intéressantes.

Chargée du projet : Sandrine Reverseau (membre du jury cette année, créatrice d'entreprise les pieds sur la table après une carrière chez Heineken).

Coopération avec d'autres Alumni

- Benchmark avec d'autres Associations Alumni
- Partenariats à créer avec les Associations Alumni d'écoles complémentaires (écoles d'ingénieurs par exemple)

Sexy prépa – Sexy université

Le principe, sélectionner en coordination avec la direction de l'école, une liste de classes préparatoires et d'universités pour aller « vendre » l'école, en qualité d'anciens.

Objectif : maximiser le nombre d'inscrits au concours ou en admission parallèle, donner une image positive de l'ISC Paris.

Identifier des ISC Alumni dynamiques et vendeurs, susceptibles de se libérer une ou quelques demi-journées en cours d'année, en s'appuyant sur les réseaux régionaux.

Conférences

Principe : organiser 2 ou 3 conférences/an, en coordination avec l'association étudiante.

Possibilité d'utiliser les moyens de l'ISC Paris Alumni (Catherine et l'outil logistique).

Développement à l'international

- A partir des diplômés installés à l'étranger
- Avec l'aide des diplômés ayant une activité internationale

Que sont-ils devenus ?

Préparer un focus carrière des ISC , « Que sont-ils devenus 10 ans , 20 ans, 30 ans, 40 ans après leur sortie de l'école ? » sur les promos concernées 73 /83 /93/ 2003.

L'ISC Paris Alumni participe à l'organisation des dîners des promos concernés, contacte des élèves de ces promos et édite un book Online + dossier de presse papier, sur la richesse et la diversité des carrières de ces ISC Alumni.

Ce travail pourrait ensuite être utilisé auprès des élèves de classes prépa, des étudiants, des chasseurs de tête ...

Ateliers recherche emploi

Atelier 1 (cadrage ce que je vau*x*, ce que je sais faire, ce que je veux faire) : atelier animé par Joëlle Boutier, Promo 89 DRH de Beauté Prestige International, coach diplômée. Elle intervient aussi sur ce thème dans le cadre de projets pro des MBA et 3ème années Luxe.

Atelier 2 (CV, lettre de motivation, utilisation réseau) : atelier animé par Robert Fabbris, promo 77.

Atelier 3 : Préparation aux entretiens

Atelier 4 : Comment contacter les chasseurs de tête

Atelier profil LinkedIn/Viadeo

Objectifs : Optimiser sa visibilité sur les réseaux sociaux pro.

Cible : Diplômés en poste, à l'écoute du marché ou en recherche d'emploi / Entreprises.

Contenu : comment concrètement remplir son profil, que mettre en avant, style, photo, objectifs. Idée faire un atelier très concret lors duquel chacun pourra travailler sur son propre profil.

Point carrière et coaching individuel

Un vivier de bénévoles reçoivent les diplômés sur rendez-vous.

3 coaches permanents : Robert Fabbris, Joëlle Boutier et Pierre Alloux, promo 2005 (pôle piloté par Robert Fabbris).

D'autres diplômés ont été identifiés et devraient venir compléter cette équipe.

En sus, un diplômé à Singapour, 2 autres à Londres et à Kuala Lumpur qui pourraient aussi potentiellement rejoindre ce pôle qui deviendrait donc- de fait- plus « international ».

Mixité

- Réfléchir à l'égalité professionnelle femmes-hommes
- Promouvoir notamment la présence des femmes dans les CA

(Thème animé par Karine Raguin Promo 97 et Virginie Allard)



Améliorer le fichier contacts

Fichier contacts : mise à jour de la base et amélioration de son contenu.

Le fichier contact est un outil essentiel dans notre communication et pour le développement de l'association.

L'outil existe, il pourrait être amélioré si un "pro" de l'analyse base de données, pouvait creuser 1 ou 2 points par an...

L'outil peut aussi être complété simplement par bouche à oreille.

Augmenter la taxe d'apprentissage

La croissance de la taxe d'apprentissage est un facteur clef de financement de l'école.

L'ISC Paris Alumni doit mobiliser ses membres pour faire en sorte qu'une partie ou la totalité de la taxe d'apprentissage de leur entreprise aille à l'ISC (mailing, rappels etc.).

Pour booster cette recherche, ISC Paris Alumni pourrait s'adjoindre le dynamisme des élèves de l'école et organiser par exemple un concours inter-associations.

Ce projet, serait copiloté par ISC Paris Alumni et la direction de l'école (M. Atenza + Directrice commerciale).

Accroître le lien étudiants - anciens

Participation des étudiants à la vie de ISC Paris Alumni.

ISC Paris Alumni bénéficie d'un interlocuteur, Matthieu Millet, professeur à l'école. Il serait possible de négocier avec lui :

- la mise à disposition d'un stagiaire, étudiant à l'école, quelques heures par semaine, coaché par Catherine, pour l'aider et la seconder.

- une convention de stage pour un première année.

Création d'un fonds

Il est envisagé de créer un fonds spécifique ISC Paris Alumni.

Ce fonds pourrait financer 2 ou 3 projets de créations d'entreprises présentés par les étudiants ou des anciens de l'école.

Ce fonds pourrait, soit être abondé par les anciens eux-mêmes à titre personnel, soit directement par des entreprises. La Commission de sélection des dossiers et le jury seraient composés de représentants et d'enseignants de l'école, d'anciens de l'ISC. Cette action pourrait être menée conjointement avec la chaire Entrepreneuriat de l'ISC.

Avant de lancer néanmoins une telle initiative, il est nécessaire d'en creuser la faisabilité et les règles juridique.

L'association bénéficie d'une permanente à plein temps Catherine, une ancienne de l'école.

Elle constitue un support essentiel, mais les actions de l'association, comme dans toute association, reposent sur les engagements de personnes volontaires.

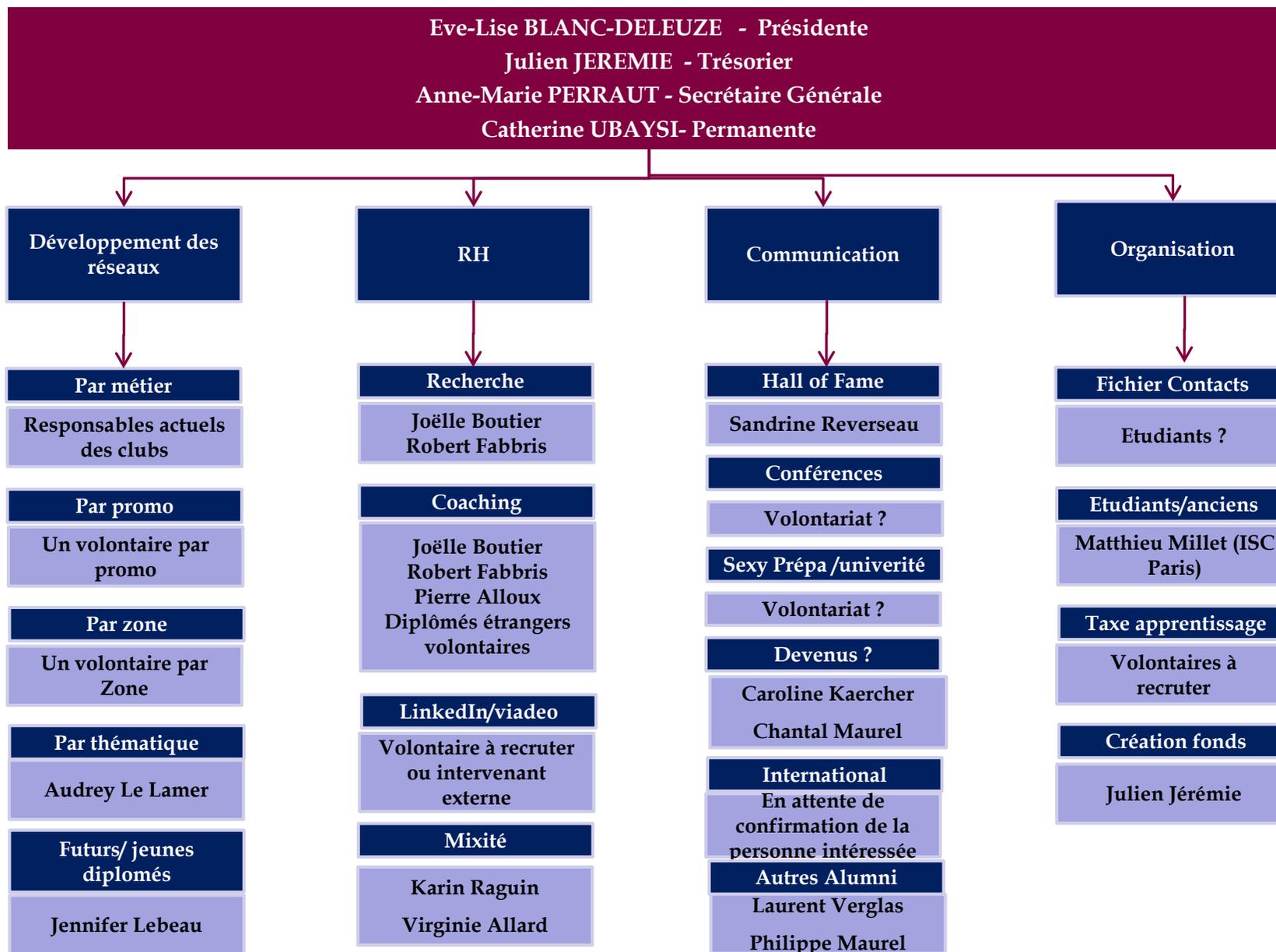
La façon dont nous souhaitons travailler est la suivante :

Définissons ensemble **une liste de projets**, avec pour chacun des projets, **un responsable** qui s'engage à le piloter sur les **2 ans à venir**.

Cet engagement ne nécessite pas forcément beaucoup de temps pour chacun d'entre nous car nous avons tous des agendas assez pris.

L'investissement temps devrait représenter **une journée par mois au maximum en cumul** (une soirée, un déjeuner, la gestion mail et téléphone...), mais devrait rapporter beaucoup plus, en terme de convivialité et d'échanges professionnels.

Nous vous attendons !



€	2012 réalisé	Budget 2013	Variation %
RECETTES	207 000	200 000	-3%
Frais de personnel	69 000	70 000	1%
Frais de fonctionnement	8 000	7 500	-6%
Publicité Newsletter	16 000	12 000	-25%
Mise à jour BDD / Presta informatique	6 000	5 500	-8%
Plateforme communautaires	15 000	14 000	-7%
Animations des clubs & Rencontres	7 000	8 000	14%
Animation Carrière & Emploi	5 000	5 000	0%
Etude identité Asso / Hall of Fame	19 000	19 000	0%
Fonds d'investissement		10 000	
Sexy Prépa		2 000	
LinkedIn/Viadeo/Twitter		3 000	
Expert Comptable / Presta extérieure	9 000	10 000	11%
Avocat		10 000	
Frais AG	13 000	10 000	-23%
TOTAL CHARGES	167 000	186 000	11%
RESULTAT	40 000	14 000	0%
Report à nouveau	40 000		