

IESF – Comité Associations

Fidélisation des jeunes promotions

Introduction

Adhérer à une association d' alumni doit ou peut se traduire par au moins deux actes de la part de chaque membre:

- s'acquitter d'une cotisation qui servira à couvrir les frais de fonctionnement de l'association,
- participer aux activités de l'association, quelquefois en donnant un peu de son temps comme bénévole.

Les deux devraient être, *a priori*, intimement liés, tant il est vrai que la plupart des bénévoles s'acquittent de leur cotisation, la réciproque n'étant pas toujours vérifiée.

La fidélisation des jeunes promotions, thème de ce document, concerne en premier lieu la notion d'adhésion à l'association au sens large. Le niveau des cotisations en est le reflet. C'est pourquoi cette introduction établit un petit état des lieux des deux types d'association d' alumni : celles qui conservent le système de la cotisation annuelle, les autres qui ont opté pour la cotisation à vie.

1 - De très nombreuses associations dont le système d'adhésion est fondé sur une cotisation annuelle voient le nombre de leurs adhérents (ou cotisants) diminuer d'année en année, au mieux stagner, en dépit du nombre toujours croissant de jeunes diplômés qui viennent grossir les rangs des membres de l'association et qui devraient, en principe, compenser largement le nombre de "départs" (décès des membres les plus anciens, démissions, ...).

Ceci s'explique très facilement par le fait que les jeunes diplômés :

- connaissent généralement mal l'association qu'ils rejoignent et donc n'adhèrent pas à ses valeurs et à ses principes,
- considèrent que la balance Services Rendus / Coût n'est pas du tout en faveur d'une adhésion,
- ne voient aucun intérêt à faire partie d'un "groupe" quelconque, les réseaux sociaux et professionnels leur apportant les facilités des relations sociales et professionnelles qu'ils souhaitent.

D'autres éléments, bien sûr, entrent en ligne de compte mais nous nous limiterons aux trois cités.

La baisse ou la stagnation du nombre de cotisants dans une association de ce type induit généralement une baisse de l'adhésion au sens propre. Moins de cotisants, moins de bénévoles pour faire fonctionner l'association et donc moins de "services", la spirale négative est amorcée...

2 - Les associations qui ont mis en place (il y a quelques années ou plus récemment) le système de la cotisation à vie n'ont pas de problème de trésorerie mais pourraient être confrontées, elles aussi, au même manque d'adhésion de membres qui ont, durant leurs études, accepté de payer leur cotisation à vie. Les propositions qui suivent leur sont donc aussi adressées.

Dans les lignes qui suivent, on distinguera deux phases dans les actions que devra développer une association d' alumni en vue d'intéresser (susciter un intérêt) et de fidéliser les futurs membres :

- phase 1 : actions auprès des étudiants,
- phase 2 : actions auprès des jeunes diplômés.

Phase 1 – Actions auprès des étudiants

Il apparaît évident à tous que les actions visant à la fidélisation des jeunes promotions, c'est-à-dire des ingénieurs sortis de l'école et/ou diplômés depuis cinq ans ou moins, commencent "au berceau", soit dès l'entrée à l'école.

L'objectif final – fidéliser les jeunes diplômés – va être décliné en un certain nombre d'objectifs intermédiaires, tous concourant évidemment à l'objectif final.

1 - L'Association des Ingénieurs (AI) doit d'abord être connue des étudiants :

- par une première présentation de l'Association, le jour de la rentrée des 1^o année; cette présentation doit être faite par des jeunes ingénieurs (<27 ans) et non pas par le Président (tant pis pour sa fierté...). Une petite vidéo pourra servir de support, vidéo faisant intervenir le Président et les exécutifs (ouf pour la fierté !). Les présentateurs insisteront sur la notion de réseau associatif (complémentaire des réseaux sociaux et professionnels, mais pas antinomiques), la fierté d'appartenance (ils en sont eux-mêmes des exemples vivants), la structure de l'Association.
- par des présentations aux étudiants des autres années, le jour de la rentrée, faites par de jeunes ingénieurs,
- par des interventions à la Maison des Etudiants les jours où les associations étudiantes se présentent aux élèves,
- en désignant un « ambassadeur » de l'AI par promotion.

2 – L'AI doit être visible auprès des étudiants :

- par une permanence dans l'école, dont l'emplacement est correct, proche des lieux de passage habituels, pas au fond du couloir à gauche ; plus les étudiants passeront devant cette permanence, plus ils seront tentés d'y entrer. Le logo de l'AI doit être très visible.
- un panneau d'affichage renouvelé
- un site internet accessible
- la distribution de la revue de l'AI et de l'annuaire
- l'envoi de la Newsletter (contribution souhaitée de la part des étudiants)

3 – L'AI doit être présente auprès des étudiants :

- soutien et présence aux grandes manifestations étudiantes (weekend d'intégration, gala, rencontres sportives intra ou inter écoles)
- proximité avec le BDE, le BDS
- soutien aux associations étudiantes
- mettre le réseau au service de la Junior-Entreprise
- concours du meilleur article rendant compte d'un stage à l'étranger (Concours de l'International)
- organisation de soirées Networking (ave ou sans cocktail) pour faire se rencontrer des étudiants et des ingénieurs de l'AI

4 – L'AI doit être présente dans l'école :

- cours (obligatoires) et/ou conférences assurés par des ingénieurs clairement identifiés AI
- confier des PR aux étudiants portant sur des sujets directement liés à l'AI
- participer aux forums des entreprises, aux soirées Networking
- participer aux Salons de l'Etudiant (ou équivalents)
- participer aux JPO
- favoriser des contacts formels, si possible intégrés au programme pédagogique, entre jeunes ingénieurs et étudiants pour témoignages, échanges, en particulier aux périodes cruciales de la vie de l'étudiant (ex : avant le choix d'une Majeure)

5 – L'AI doit pouvoir **proposer des services immédiatement** :

- offres de stage ou, à tout le moins, recommandations et conseils pour stages, en particulier à l'étranger
- Club des Entrepreneurs pour soutenir les candidats à la création d'entreprise
- le Fonds de Solidarité
- s'impliquer dans les ateliers sur l'orientation professionnelle, rédaction de CV, lettre de motivation
- Opérations Premier Emploi
- Accueil des stagiaires sur leur lieu de stage (dans l'entreprise, par des anciens) ou à l'occasion d'un événement quelconque (convivial, festif, autre, ..) dans le Groupe Régional du lieu du stage

6 – L'AI doit être **ouverte aux étudiants**¹ :

- les étudiants sont membres de l'Association (cotisation annuelle réduite)
- des étudiants membres du CA
- les étudiants convoqués à l'Assemblée Générale annuelle
- le Président du BDE membre du CA
- colonnes de la revue périodique ouvertes aux étudiants

7 – L'AI **doit être "généreuse"** et offrir son soutien financier :

- aux associations étudiantes (y compris le BDE ou le BDS), par le biais d'un concours annuel,
- en concluant de manière festive des rencontres telles que le Networking,
- en dotant un concours d'articles relatant un stage à l'étranger, par exemple.

Phase 2 – Fidélisation des jeunes diplômés

Phase délicate, surtout si l'Association n'a pas mis en place un système de cotisation à vie. La question cruciale qui se pose en effet : que faire et comment faire pour garder un maximum de jeunes ingénieurs cotisants dans l'association ?

Minimum minimorum :

- tarif Spécial Jeunes (voir enquête)
- suivi particulier des jeunes diplômés qui avaient pris des responsabilités associatives importantes durant leurs études : Présidents de BDE, de BDS, de JE, de Club, d'association étudiante et, plus généralement, des étudiants avec lesquels l'association a eu des liens privilégiés durant leurs études.

Plus généralement :

- les inviter à rejoindre le Conseil d'administration de l'association, généralement "trusté" par les seniors (on verra plus tard à les inviter à rejoindre le Bureau ...)
- les inciter à célébrer les anniversaires de promotion, via les correspondants de promotion
- les impliquer dans les groupes régionaux et professionnels
- leur donner des missions spécifiques telles que l'accueil des étudiants le jour de la rentrée (cf. Phase 1 – 1)

Options :

- créer un groupement spécifique "Jeunes Promotions"
- créer une Commission spécifique "Elèves et Jeunes Anciens" (voir annexe 1)

¹ On pourra distinguer plus tard les cas étudiants membres de l'association ou non

ANNEXE 1

Expérience Association Supméca : Commission Elèves-Jeunes Anciens²

Elle a pour objectif d'assurer la continuité entre le statut d'élève et celui d' "ancien" (ou alumni) afin de favoriser leur intégration au sein de l'Association.

Cette Commission est obligatoirement composée d'anciens sortis depuis moins de 3 ans.

Elle est chargée d'animer 6 promotions : les 3 en cours d'études + les 3 dernières diplômées.

Ses actions concrètes sont :

- 1 réunion d'accueil pour les 1^{ère} année : réunion d'information + cocktail + Afterwork à l'école avec anciens
- 3 afterworks par an
- 1 soirée table ronde : 5 anciens concernés ; les élèves passent 25' avec chaque ancien, par groupes de 4 ou 5, et posent les questions qu'ils veulent sur son métier
- 1 réunion de « fin de cursus », avant le départ en stage final des 3^{ème} année : réunion d'info sur le marché, les emplois des anciens, l'association + 3 jeunes anciens parlant de leur expérience de début dans la vie active
- Contacts fréquents avec le BDE
- Remise de la toque et de la toge le jour de la remise des diplômes + Contact intégration
- Soirée annuelle pour les « 6 promotions » sur une péniche

² Commission appelée aussi "Club -3/+3"