

## **SEMINAIRE AG ACAD - OBJECTIFS**

### **AXE 1: Action syndicale, lobbying et présence éditoriale**

#### **1.1/ Promouvoir la place de l'expertise, de la matière grise et des études dans le projet**

Définir et identifier nos partenaires potentiels (ANRU, Ministère, USH, PNRU, Forum, ADEME...)

Répondre au questionnaire du Sénat (Dead line 8 avril)

Se positionner lors des grands débats publics, nouvelles lois, qualifications ... (cf 3.1)

#### **1.2/ Défendre les intérêts des professionnels face à la concurrence déloyale**

Formation au nouveau Code des Marchés Publics (cf 3.3)

Diffusion de l'information sur les jugements (cf 2.2)

#### **1.3/ Poursuivre le dialogue avec la maîtrise d'ouvrage pour une coproduction plus intelligente**

Accent mis sur la notion de "coproduction plus intelligente"

Veille ACAD

Pépinière ACAD, accès à la formation (rappel AEU)/ Développement de la formation à l'intérieur de l'ACAD (cf 3.3)

Créer des outils partagés ACAD (cf 2.2)

Participer aux salons professionnels (cf 3.2)

#### **1.4/ Imposer l'ACAD comme organisation professionnelle représentative auprès des pouvoirs publics**

Identifier et rencontrer la direction/bureau auprès de nos ministères de tutelle qui s'occupent de nos professions

Présenter un carnet d'adresse commun lors des représentations (cf 3.1)

AMICQ

Prise de position à l'international

#### **1.5/ Positionnement institutionnel**

## **AXE 2: Consolidation, organisation et animation du réseau interne**

### **2.1/ Retravailler la gouvernance interne: Présidence/CA/SG ...**

Primordial pour la nouvelle équipe, besoin de clarification des rôles

Clarifier le statut et le contenu de la fiche de poste du SG (ou DG?)

Bien définir les rôles du CA

### **2.2/ Développer le recrutement de nouveaux adhérents**

Des services attractifs qui offrent un “retour sur investissement”, le réseau ne suffit pas/plus (cf 3.3)

Affiner/expliciter l’offre en terme de “défense des intérêts” pour accroître notre attractivité

Quels arguments pour attirer les jeunes adhérents (Services, tarifs...)

### **2.3/ Préparer la nécessaire évolution de nos métiers**

Dans un premier temps comprendre l’évolution de la MO

Formation et/ou débat autour des sujets d’actualité tel que l’évolution des lois de manière régulière

Renouveler le 3\*3\*3 (3mn, 3 participants, 3 slides) de la présentation par des membres de thématiques pointues

### **2.4/ Développer nos outils de communication interne**

Renforcer les outils numériques (réseaux sociaux, site) et les animer de manière pertinente et réactive

Toutes les semaines résumé des nouveautés sur le site pour le rendre attractif

### **2.5/ Repenser les GT, leur fonctionnement et leurs relations**

Reconnaître la participation des salariés des entreprises membres aux GT, Petit Déjeuner (cf 3.2)

## **AXE 3: Services aux adhérents, communication et promotion**

### **3.1/ Devenir partie prenante de la réflexion et de la prospective urbaine, établir des liens avec la recherche**

Développer les passerelles avec les universités, les écoles d'architecture...

Recenser les compétences internes à l'ACAD pour les mobiliser dans la production d'analyse, publication... (cf 1.4)

Développer et partager les productions intellectuelles (cf 1.3)

Développer les outils partagés (réalité virtuelle, tarifs préférentiels pour les assurances, le matériel...) (cf 1.3)

Créer une boîte à outil virtuelle sur le site.

### **3.2/ Agrandir la vitrine de l'ACAD pour accroître sa notoriété et faire connaître ses activités**

Développer notre présence sur les salons professionnels (cf 1.3)

Développer les réseaux sociaux mais avec une ligne éditoriale précise (nécessité éventuelle d'un webmaster) (cf 2.4)

Faire en sorte que les adhérents partagent et diffusent les informations afin de développer le savoir-faire et toucher le plus jeunes

Attirer les jeunes, via la formation, un rapprochement des associations d'étudiants (maximiser les parrainages, tutorats...)

### **3.3/ Valoriser la diversité des métiers, des savoir-faire et modes d'intervention représentés dans l'association**

Développer la formation interne

Demander un agrément en formation, ce qui pourrait être une source de revenu pour l'ACAD, et pourquoi pas l'ouvrir à l'extérieur en se faisant connaître des FAF (cf 1.3)

Négocier des tarifs auprès des formateurs extérieurs

Formation gratuite pour les étudiants (cf 3.1)