



ESLSCA
Business School
Alumni Association

La Charte de l'Alumni.
Principes d'actions et de
comportements

L'objet de cette charte :

Les réseaux sont aujourd'hui la voie royale pour développer son business (directement ou indirectement), trouver du travail (ou trouver des candidats qualifiés), obtenir des informations (parfois vitales).

La réussite du fonctionnement du réseau vient de son niveau d'utilisation.

Son niveau d'utilisation dépend d'abord de la confiance de ses membres dans son efficacité.

Et cette confiance provient du respect de trois règles fondamentales et de quelques principes élémentaires que cette charte se propose de définir.

Règle 1 : toujours une réponse.

Il ne s'agit pas ici de répondre à toutes les demandes que 12 000 anciens pourraient vous faire demain par téléphone.

Il s'agit cependant de toujours répondre à une sollicitation d'un membre du réseau, sinon le réseau ne fonctionnera pour personne.

Pour garantir cette réactivité de réponse, la prise de contact devra suivre les principes suivants :

- a) Toujours commencer par un e-mail explicatif (jamais d'appel téléphonique en direct).
- b) L'objet du mail doit contenir Eslsca Alumni avec :
 - Démarche business, Eslsca Alumni.
 - Recherche d'information, Eslsca Alumni.
 - Recherche de job, Eslsca Alumni.
- c) Le mail doit contenir une question claire pour permettre une réponse claire.

Règle 2 : je donne sa chance...

Il ne s'agit pas ici d'accéder à toutes les demandes de tous ou même de faire jouer une préférence spécifique, mais il s'agit, quand c'est possible, de toujours donner sa chance à un Alumni.

Pour que cette règle fonctionne, les principes sont les suivants :

1. J'accepte de mettre en compétition un Alumni quand je fais un appel d'offre, une recherche de partenaire.
2. J'accepte d'étudier la candidature d'un Alumni pour un job à pourvoir.
3. J'accepte de répondre à une demande de service ou de produit de la part d'un Alumni.

Règle 3 : je recommande...

Il ne s'agit pas d'envoyer tous les Alumni chez tous vos contacts, mais, quand la demande est bien faite, d'ouvrir votre réseau personnel.

Pour que cette règle fonctionne, les principes sont les suivants :

1. Je prends le temps de valider la pertinence de la demande.
2. J'accepte de recommander un Alumni pertinent auprès d'au moins deux de mes contacts qui pourraient lui être utiles.
3. L'Alumni s'engage à les contacter par e-mail de ma part puis de me faire un feed-back des entretiens éventuels.

Et bien sûr :

- Je ne porte atteinte en aucune façon par le contenu de mes messages :
 - aux droits des personnes et des biens,
 - aux lois et réglementations en vigueur en France, dans mon pays de résidence ou dans les pays dans lesquels mes données peuvent être envoyées.
 - Je ne diffuse pas par le contenu de mes messages ni virus, ni programmes susceptibles d'entraîner des dommages.
 - Je ne transmets pas de messages ou données illicites, diffamatoires, constituant des menaces ou attentatoires aux bonnes mœurs.
 - Je ne transmets pas de messages non sollicités de prospection, à caractère publicitaire ou marchand ou émis dans un but politique, syndical ou religieux.
 - Je ne fais pas d'envoi volumineux de courriers électroniques aux autres membres du Réseau.
 - Je respecte l'image et la réputation de l'ESLSCA Business School.
 - Je ne me livre pas à des déclarations ou des actions pouvant porter atteinte aux membres du réseau d'Alumni.
- (Le non-respect de cette règle pourra entraîner la radiation du réseau du membre auteur de message(s) litigieux et pourra faire l'objet de poursuites de la part de ESLSCA Alumni.)