



---

# **PROJET STRATEGIQUE FNAT**

---

**2018 - 2023**

---

**ASSEMBLEE GENERALE FNAT DU 16 JUIN 2017  
6, rue de la Rochefoucauld – 75 009 Paris**

---



# PROJET STRATEGIQUE FNAT 2018 – 2023

## INTRODUCTION :

Ce projet stratégique est le fruit d'une décision prise par le Conseil d'Administration de la FNAT. L'écriture a démarré dans le cadre d'ateliers réunissant les administrateurs de la Fédération (C. A du 13 janvier 2017). C'est un travail à la fois collectif et participatif. La démarche initiée en janvier a pris en compte le nouveau positionnement stratégique de la Fédération ainsi que les ambitions affichées.

Ont été validés les six axes suivants :

- ✓ **Affirmer le leadership de la FNAT en tant que Fédération Métier de la Protection Juridique des Majeurs,**
- ✓ **Renforcer la Représentation et l'ouverture Institutionnelle de la FNAT,**
- ✓ **Promouvoir l'Ethique et les bonnes pratiques professionnelles pour une prise en charge de qualité des personnes protégées,**
- ✓ **Reconnaître la profession de MJPM et les métiers de la Protection Juridique des Majeurs**
- ✓ **Impulser une dynamique régionale entre les adhérents,**
- ✓ **Etoffer l'offre de services aux adhérents en anticipant les besoins**



En cohérence avec le Projet Fédéral adopté en 2010 et grâce à la mobilisation de toutes les forces vives (Administrateurs bénévoles et salariés), la FNAT connaît une progression au niveau de ses adhérents. Elle fédère à ce jour 87 associations et services MJPM représentant plus de 75 000 personnes protégées et plus de 3000 salariés

Les actions entreprises par les administrateurs ont toujours eu pour vocation l'amélioration du dispositif de Protection juridique des Majeurs. Beaucoup d'écueils et d'inertie ont jalonné cette volonté de la FNAT d'agir pour une meilleure prise en charge des personnes vulnérables et pour une reconnaissance professionnelle des mandataires judiciaires à la protection des majeurs (MJPM).

Pprogressivement la FNAT par sa connaissance approfondie des difficultés du secteur, sa capacité d'analyse, d'élaboration et de proposition a obtenu de la part des partenaires et des Services de l'Etat, une reconnaissance technique indéniable. Les travaux préparatoires de la loi du 5 mars 2007 ont consolidé cette crédibilité et cette visibilité au niveau national.

Aujourd'hui, la FNAT est un interlocuteur reconnu des pouvoirs publics et des autres acteurs du secteur. Elle participe activement à tous les travaux et débats concernant la protection juridique des majeurs : groupes de travail, auditions à l'Assemblée Nationale, au Sénat, à la Cour des Comptes, etc...

Tout au long de son histoire, la FNAT n'a cessé de défendre les valeurs et les principes qui ont imprégné le champ de la Protection Juridique.

Si la réforme introduite par la loi du 5 mars 2007 a permis d'apporter des améliorations à ce dispositif, il reste encore bien des points à traiter voire à faire évoluer. Aussi, cette dynamique doit être poursuivie et consolidée.

Forte de ses valeurs, fière de son bilan des cinq dernières années (Projet Fédéral 2012-2017), consciente de ses possibilités de développement et de progression mais aussi désireuse de peser sur l'avenir de la Protection Juridique des Majeurs pour une meilleure reconnaissance de la profession de mandataire judiciaire à la protection des majeurs, la Fédération poursuivra cette dynamique dans le Projet Stratégique 2018-2023.

Ce nouveau Projet Stratégique s'inscrivant dans la continuité du précédent projet fédéral a été enrichi et adapté aux évolutions de notre Fédération ainsi que de ses membres. Il comporte ainsi six nouveaux axes dont chacun s'articulera en objectifs. Après adoption par l'Assemblée Générale du 16 juin 2017, les orientations définies dans ce Projet Stratégique seront traduites en plan d'action.



Bien évidemment, il conviendra d'en évaluer la pertinence et le niveau de réalisation au cours de la quatrième année.

Le projet stratégique 2018-2023 répond à :

- L'évolution de la FNAT dans le paysage des acteurs de la protection juridique des majeurs qui s'est imposée comme un acteur crédible et incontournable sur le plan national.
- La nécessité pour la FNAT d'élargir son spectre d'influence mais également son cercle d'alliance vers d'autres acteurs du médico-sociale et l'économie sociale et solidaire.
- La nécessité de réaffirmer le rôle essentiel de la collectivité dans sa mission de protection des plus vulnérables et ce dans un cadre non lucratif et d'intérêt général.
- La diversité des attentes des services MJPM membres de la FNAT. Les réponses devant être adaptées à la diversité des tailles (associations gérant de 200 à 4 000 mesures), des parcours (associations issues de plusieurs mouvements) et des typologies (associations mono-activité ou issues d'une grande association gérant plusieurs services), etc.



## **LES PRINCIPAUX AXES :**

**AXE 1 : AFFIRMER LE LEADERSHIP DE LA FNAT EN TANT QUE FEDERATION METIER DE LA PROTECTION JURIDIQUE DES MAJEURS**

**AXE 2 : RENFORCER LA REPRESENTATION ET L'OUVERTURE INSTITUTIONNELLE DE LA FNAT**

**AXE 3 : PROMOUVOIR L'ETHIQUE ET LES BONNES PRATIQUES PROFESSIONNELLES DES MJPM POUR UNE PRISE EN CHARGE DE QUALITE DES PERSONNES PROTEGEES**

**AXE 4 : RECONNAITRE LA PROFESSION DE MJPM ET LES METIERS DE LA PROTECTION JURIDIQUE DES MAJEURS**

**AXE 5 : IMPLUSER UNE DYNAMIQUE REGIONALE ENTRE LES ADHERENTS**

**AXE 6 : ETOFFER L'OFFRE DE SERVICE AUX ADHERENTS EN ANTICIPANT LES BESOINS DES SERVICES**



## AXE 1 : AFFIRMER LE LEADERSHIP DE LA FNAT EN TANT QUE FEDERATION METIER DE LA PROTECTION JURIDIQUE DES MAJEURS

### Pourquoi ? :

L'activité de la FNAT est exclusivement dédiée à la protection juridique des majeurs. Il s'agit de transformer cette spécificité en une force et un levier pour affirmer et renforcer le leadership de la Fédération dans son domaine de prédilection. Des jalons en ce sens ont déjà été posés. Il s'agit de l'élaboration du premier référentiel d'évaluation de l'activité des services MJPM en 2010 (le Référentiel OLIVE) et d'une deuxième version en 2012 mise à jour des recommandations de l'ANESM. Cette posture de leader s'est poursuivie par les travaux de la FNAT sur l'Ethique. La FNAT s'est fixée aussi une optique proactive dans l'interfédération afin que des initiatives sur des projets communs puissent aboutir. C'est aussi l'intervention de la Fédération auprès de la presse spécialisée afin de renforcer notre visibilité et notre communication sur le métier.

C'est cette volonté d'être force de proposition et d'actions qui ont donné à la FNAT sa visibilité sur le plan national. Aussi, le Conseil d'Administration a souhaité que cet élan puisse être poursuivi. C'est la clé de voûte de la progression de la Fédération.

Pour ce faire, plusieurs actions ont été identifiées :

### Comment ?

#### 1. **Elaborer – en position de leader – des projets fédérateurs et mobilisateurs pour les adhérents :**

Le référentiel OLIVE d'évaluation des services MJPM est un exemple à suivre et à reproduire en termes de projet. Bien entendu ce travail suppose que la Fédération ait une connaissance fine et une capacité d'anticipation des besoins de ses adhérents. Ce travail pourrait porter sur la **digitalisation** des activités qui constitue une tendance de fond dans le fonctionnement des organisations du secteur marchand et non marchand. Les recommandations de la Cour des Comptes constituent également une source d'inspiration pour l'élaboration de projets au bénéfice des services MJPM membres de la



FNAT : déontologie et Ethique du MJPM, référentiel de contrôle, élaboration d'outils communs (documents professionnels, simplification des procédures, etc.)

## **2. Poser les jalons d'un observatoire des populations « personnes protégées ».**

Idéalement cet objectif ambitieux pourrait être mutualisé entre les différents acteurs de la protection juridique des majeurs. La FNAT pourrait être le moteur pour en initier le lancement en prenant appui sur les différentes fédérations mais également en activant ce projet auprès du Ministère. En effet, ce projet a été évoqué lors de récents travaux avec le Ministère des Affaires sociales (DGCS). Un travail sur la collecte d'information auprès des adhérents afin d'agréger des données nationales pourrait constituer un début.

## **3. Développer des outils pour une plus grande connaissance qualitative et quantitative des services MJPM membres de la FNAT**

Ce travail passe par une collecte et une analyse des indicateurs financiers, des besoins de formation, des forces et faiblesses structurelles des services, l'accompagnement et la recherche d'efficience dans certaines fonctions support (ex : achat, choix des prestataires, etc...). C'est aussi un outil d'objectivation et d'amélioration de l'activité des services.

## **4. Inclure la mission de prospective dans la gouvernance de la FNAT**

Aucun secteur d'activité n'est épargné par les profondes mutations dont la nature et la forme sont multiples. La raréfaction de la ressource publique ainsi que les profondes évolutions sociodémographiques en cours impactent de plus en plus le secteur de la protection juridique des majeurs. Afin de permettre aux services membres de continuer à remplir leur mission auprès des personnes vulnérables, il convient que la Fédération se dote de moyens et d'outils pour réaliser un vrai travail de prospective : identifier les risques et les opportunités de demain et y répondre en imaginant des réponses et des solutions cohérentes et pertinentes.

La pérennisation de cette mission hautement stratégique pourrait passer par la mise en place d'instance statutaire ou une commission permanente en charge de la prospective au sein de la FNAT.



## AXE 2 : RENFORCER LA REPRESENTATION ET L'OUVERTURE INSTITUTIONNELLE DE LA FNAT

### POURQUOI ?

Les membres du Conseil sont partis du constat que l'alliance historique constituée uniquement des quatre Fédérations intervenant dans le champ de la protection juridique des majeurs avait montré ses limites. Il est donc devenu impératif pour la Fédération de se projeter au-delà de cette sphère naturelle qui avait toute sa légitimité pour imposer et accélérer la réforme introduite par la loi du 5 mars 2007.

La FNAT est une Fédération métier qui ne représente pas une catégorie de public, elle intervient en transversalité sur les champs du handicap, le vieillissement, la maladie mentale, la vulnérabilité.

Tout naturellement s'est posée la nécessité de se projeter en delà de la sphère historique de la protection juridique des majeurs, pour trouver d'autres formes d'alliance fondée sur la convergence de valeurs et d'intérêts. C'est aussi mieux intégrer la sphère institutionnelle du champ des ESSMS.

L'ouverture c'est également vers le monde de la recherche pour promouvoir le secteur de la protection juridique des majeurs et lui donner plus de visibilité.

Pour se faire, plusieurs actions ont été identifiées :

### COMMENT ?

#### 1. Prospector et tisser de nouvelles alliances :

La stratégie de développement de la FNAT passe forcément par une alliance stratégique avec les autres acteurs du secteur médico-social. Il s'agit des organisations (Fédérations, Associations nationales, Unions, etc.) avec qui la FNAT partagerait des thématiques et/ ou des problématiques communes telles que le vieillissement, l'exclusion, la psychiatrie, le handicap, mais





également des convergences d'intérêts et de valeurs. Plus globalement, cette action vise à entrer en résonance avec la société civile et ses enjeux du moment.

Afin que cette stratégie forcément volontariste et nécessairement proactive puisse être efficace, elle doit être menée sur le plan national et local.

## **2. Identifier une « ouverture par le métier » avec les autres acteurs de la protection juridique des majeurs**

Cette ouverture par le métier ciblera essentiellement les autres acteurs de la PJM (MJPM individuels, préposés d'établissement) avec qui il s'agira d'identifier des axes de travail commun (l'éthique, la déontologie, la formation, etc.) pour impulser une nouvelle dynamique vertueuse pour notre secteur d'activité.

)

## **3. S'ouvrir sur des institutions publiques et parapubliques officielles**

Cette ouverture vers les organismes officiels a pour objectif d'une part d'accroître la visibilité de la Fédération et d'autre part de renforcer sa capacité d'influence. Il est essentiel d'être au plus près des instances en charge d'élaborer des propositions ou des avis sur les textes réglementaires. Au préalable, il faudrait identifier les organismes dont l'action est en lien direct ou indirect avec le secteur de la protection juridique des majeurs.

## **4. S'ouvrir sur des organisations professionnelles de type NEXEM, FEHAP...**

Les enjeux politiques de la FNAT sur les prochaines années porteront en grande partie sur la nécessité d'une meilleure reconnaissance de la profession de Mandataire Judiciaire à la Protection des Majeurs. Afin de voir prospérer cet objectif, il convient de tisser des liens vers les organisations professionnelles (syndicats employeurs) de type NEXEM ou la FEHAP. La FNAT pourrait prendre appui sur son expertise métier ainsi que les travaux initiés (enquête sur la formation des MJPM et l'Éthique du MJPM) par la commission formation et le groupe de travail Éthique.



## **5. S'ouvrir sur le monde de la recherche Universitaire pour encourager des travaux de recherches sur la PJM**

Il y a très peu de thèses et de travaux Universitaires sur le droit et la pratique de la protection juridique des majeurs. Or ce travail est nécessaire pour consolider et faire progresser la matière vers plus de conceptualisation et moins d'empirisme. Aussi, la FNAT pourrait contribuer à cet effort par une gratification financière pour les étudiants et chercheurs s'engageant sur des thématiques concernant le droit régissant la protection juridique des majeurs : remise d'un prix et / ou contribution à la publication des travaux

## **6. Initier des partenariats avec d'autres univers professionnels**

Cette action s'inscrit dans la volonté de la Fédération d'élargir au-delà de la sphère médico-sociale sa notoriété mais également celle du secteur de la protection juridique des majeurs. Il s'agit notamment de mettre en exergue l'utilité sociale de l'action des services MJPM auprès d'une population vulnérable fragilisée en raison de la maladie, de l'âge ou d'un handicap, etc.

Cet axe de partenariat est aussi le moyen de valoriser la protection des personnes vulnérables dans le cadre associatif et en tant que devoir de la collectivité. Il est essentiel de préserver cette spécificité de notre système de protection qui est en train de subir quelques coups de butoirs sur le fondement du droit européen et international.

## **7. Inscrire la FNAT dans le champ des associations reconnues d'intérêt général**

La Fédération se doit d'avoir une consolidation de son existence institutionnelle. La procédure de reconnaissance de l'intérêt général fixerait ainsi un échelon supplémentaire dans le repérage de la FNAT. Ce label permettrait aussi de rendre possible d'autres sources de financements que les cotisations des membres. C'est enfin, un pas supplémentaire dans l'évolution de la FNAT par le passage du statut d'une association regroupant des associations ou services à un statut de reconnaissance et d'existence institutionnelle reconnue.



## **AXE 3 : PROMOUVOIR L'ETHIQUE ET DES BONNES PRATIQUES PROFESSIONNELLES DU MJPM POUR UNE PRISE EN CHARGE DE QUALITE DES PERSONNES PROTEGEES**

### **POURQUOI ?**

A la différence des autres Fédérations, la FNAT se consacre exclusivement à la Protection Juridique des Majeurs et par conséquent à la promotion des meilleures pratiques professionnelles auprès des MJPM. Partie du constat que la loi (code civil et code de l'action sociale et des familles) et les règlements régissant notre activité n'apportent pas toujours des réponses à certaines situations auxquelles sont confrontés les professionnels de terrain, la FNAT a identifié en l'Ethique un moyen d'accompagner les professionnels de terrain.

Face à la complexité des situations (sur le terrain), des enjeux (entre les différents acteurs du dispositif) et de l'intervention auprès d'une population vulnérable, le questionnement Ethique devenait d'une part, un impératif en tant qu'outil et compétence professionnelle et d'autre part, une réponse aux tensions éthiques et au besoin de légitimation de l'action ambivalente du MJPM qui est à la fois, celui qui protège et celui qui peut être amené à entraver certaines libertés.

La FNAT s'est engagée dans des travaux novateurs autour de l'Ethique : enquête nationale en juin / juillet 2015, colloque sur le « Défi Ethique » en mars 2016, publication d'une brochure sur les résultats de l'enquête et la méthodologie déployée, programme de formation sur l'Ethique du MJPM sur 3 ans (2017/2018/2019), la mise en ligne d'un site internet dédié à l'Ethique et la publication de l'ouvrage sur l'Ethique du MJPM en novembre 2017, plusieurs articles dans la Presse spécialisée.

### **COMMENT ?**

Pour se faire, plusieurs actions ont été identifiées :

#### **1. Développer au sein de la FNAT et auprès des adhérents une réflexion sur les pratiques professionnelles**

Cette réflexion n'est pas nouvelle mais elle gagne en consistance et en contenu au sein de la FNAT (commission dédiée) mais également auprès du réseau FNAT (lancement d'une enquête nationale). La poursuite de cette approche pragmatique fondée sur la pratique de terrain participe à l'émergence et à l'élaboration d'une culture professionnelle commune à tous les MJPM.



## **2. Mettre en place une Instance pluridisciplinaire permanente pour produire des avis et des recommandations sur la pratique et l’Ethique professionnelle.**

La protection juridique des majeurs est une profession à la croisée du juridique, du social et du médical. En effet, la mise en œuvre d’une mesure de protection fait appel à plusieurs intervenants (juge, avocat, gestionnaire de patrimoine, médecin, psychiatre, etc.). Or, il n’existe à ce jour aucune instance pluridisciplinaire - à vocation nationale – susceptible de réfléchir (recherche, enquêtes...) et de produire des avis sur des cas issus du terrain. Cette instance aura ainsi pour vocation d’éclairer les questionnements éthiques auxquels seraient confrontés les professionnels de terrain.

L’installation d’une telle instance aura pour vocation d’incarner l’Ethique propre à la Protection Juridique des Majeurs et de pérenniser son action dans le temps.

## **3. Promouvoir l’Ethique du MJPM en tant que compétence professionnelle.**

Il est impératif d’impulser une mue de l’Ethique pour lui éviter les deux écueils qui peuvent entraver son développement auprès des MJPM. Il s’agit d’une part, de se départir de l’éthique incantatoire désincarnée et d’autre part, de l’Ethique « effet de mode » conforme au politiquement correct et sans réelle consistance. Pour ce faire, il faut que l’Ethique du MJPM soit tangible puisque prenant appui sur la pratique professionnelle issue du terrain au plus près de la réalité des personnes vulnérables.

Cette appropriation de l’éthique - en tant que compétence professionnelle - passe forcément par le déploiement d’un programme de formation pour les MJPM mais également pour les autres professionnels des services MJPM (Assistant tutélaire, Chef de service, Directeurs, etc.).

Le passage de la phase de sensibilisation à celui d’appropriation d’une compétence professionnelle passe également par la mise en place d’outils adéquats : Référentiels, site Internet, conceptualisation de la pratique, publications, Journées d’Etude, etc.

### **4. Participer aux travaux sur la Déontologie**

L’engagement de la FNAT dans la définition des périmètres qualitatifs d’intervention des professionnels a pour corollaire l’édiction de règles permettant l’organisation des relations entre les personnes protégées et les MJPM. La Déontologie est un vecteur de reconnaissance métier. La FNAT s’associera à tous travaux en ce sens.



## AXE 4 : RECONNAITRE LA PROFESSION DE MJPM ET LES METIERS DE LA PROTECTION JURIDIQUE DES MAJEURS.

### POURQUOI ?

Protéger des personnes en situation de vulnérabilité, défendre leurs intérêts personnels et patrimoniaux requièrent une certaine expertise et une polyvalence. Dans le cadre de la réforme de 2007, le premier pas vers la professionnalisation des mandataires professionnels a abouti à la création du Certificat National de Compétence (CNC) qui constitue ainsi la seule voie d'accès (formation complémentaire de 300 heures complétée par un stage pratique) au métier de MJPM.

De l'aveu même de la Cour des Comptes dans son dernier rapport (oct. 2016) sur la Protection Juridique des Majeurs et des spécialistes de la formation, le CNC commence à révéler quelques faiblesses ainsi que des lacunes. Pour beaucoup de professionnels, le CNC n'est souvent pas à la hauteur de l'étendue et de la complexité des tâches des mandataires. Il est très souvent relevé « *l'écart entre l'importance du rôle des mandataires, les responsabilités de la fonction et leur reconnaissance* » (livre Blanc de la PJM Sept. 2012).

### COMMENT ?

Pour se faire, plusieurs actions ont été identifiées :

#### 1. Travailler sur un argumentaire technique et politique pour la mise en valeur de la spécificité du métier de MJPM

Cette étape suppose un travail de fond pour l'élaboration d'un référentiel métier et la refonte du référentiel de formation du CNC. Pour que cette entreprise puisse avoir l'adhésion des autres professionnels du secteur, il convient que la FNAT initie une dynamique d'ouverture dans ses travaux et s'érige en force de proposition et d'agrégation des autres acteurs du dispositif. Pluridisciplinarité, transversalité et haut niveau d'expertise des MJPM constituent les éléments pivots de cet argumentaire.

Parallèlement, un travail de sensibilisation sur la nécessité d'une telle évolution doit être mené à l'adresse des décideurs politiques et des services de l'Etat en charge de la formation des métiers du social et /ou du juridique.

#### 2. Construire un véritable diplôme en remplacement du CNC



La formation pour les MJPM est rendue obligatoire mais sans mise en place d'un diplôme reconnu et homologué par l'Education Nationale. Le système du CNC nous semble être une approche minimaliste pas vraiment à la hauteur des enjeux de la protection des personnes vulnérables et d'un métier de plus en plus complexe.

Cette reconnaissance passe par la mise en place d'un véritable diplôme adossé au système européen LMD (licence master doctorat). C'est la reconnaissance de notre profession et la juste valorisation dans les conventions collectives.

Il est essentiel que les professionnels qui souhaitent embrasser cette profession y viennent par choix et non par reconversion ou par hasard. MJPM devient ainsi un métier à part entière identifié par un véritable diplôme et inscrit dans le répertoire national des certifications professionnelles (RNCP). Il en résultera ainsi une reconnaissance spécifique au sein des conventions collectives applicables dans le secteur.

### **3. Explorer et tisser des liens vers le monde de la formation pour connaître les voies et moyens pour aller vers un diplôme**

Un nouveau diplôme suppose également que les centres de formations (IRTS et Universités) puissent être associés en amont de tout processus d'élaboration. Il est essentiel que les représentants du monde de la formation puissent être partie prenante à ce travail de réflexion. Ils sont les mieux placés pour explorer, d'une part, les voies et moyens les plus pertinents pour aller vers le diplôme spécifique aux MJPM, et d'autre part, pour identifier les lacunes à combler et les nouvelles disciplines à introduire dans les cursus devant mener au futur diplôme.

Enfin, les IRTS et/ou Universités doivent trouver un avantage économique en tant que producteurs de formations d'où la nécessité de renforcer une meilleure connaissance (quantitative et qualitative) des professionnels de notre secteur : mise en place d'un système d'enquête et d'évaluation des besoins en formation initiale et continue.

### **4. La reconnaissance des métiers de la Protection Juridique des Majeurs**

Au-delà du MJPM, les services mobilisent d'autres compétences comme le secrétariat, la comptabilité, l'intervention juridique, l'intervention patrimoniale, l'encadrement intermédiaire. Ces métiers doivent être définis dans le cadre de leur intervention dans le champ de la Protection Juridique des Majeurs. Aucune convention collective à ce jour n'est dédiée à la Protection Juridique des Majeurs, œuvrer pour la prise en compte des différents métiers c'est aussi s'acheminer vers une meilleure prise en compte des problématiques d'emplois et de statut collectif.



## AXE 5 : IMPULSER UNE DYNAMIQUE REGIONALE ENTRE LES ADHERENTS

### POUQUOI ?

La restructuration des services déconcentrés de l'Etat a impacté le paysage du secteur médico-social. Les DRJSCS ont récupéré de nombreuses nouvelles compétences : la coordination régionale, l'élaboration (et la révision) du schéma régional des MJPM, l'adoption du schéma par préfet de région, la programmation budgétaire pour les crédits d'Etat finançant l'activité des MJPM, les missions d'appuis et de contrôle. La tarification est ainsi devenue une compétence du préfet de région... Tout porte à croire que la région est devenue le niveau administratif de décision le plus important pour les services MJPM.

Afin d'être en phase avec cette nouvelle réalité, la FNAT doit investir la région - en terme de visibilité et de présence - les instances décisionnelles ou consultatives pour les ESSMS (commission d'appel à projet, schéma régional pour les services MPM, etc.). Cette dynamique régionale participe également à plus de proximité avec les adhérents.

Pour se faire, plusieurs actions ont été identifiées :

### COMMENT ?

#### 1. Poursuivre et pérenniser les rencontres en région avec les services membres

Ces tournées des régions constituent une opportunité pour aller à la rencontre des services membres dont une partie ne participe pas aux travaux des instances Fédérales. C'est également une occasion pour étoffer le maillage territorial et donner une visibilité régionale à l'action de la FNAT auprès d'associations non adhérentes, et enfin de donner corps à la notion de « réseau FNAT régional ».

Cette action répond également à la nécessité pour la FNAT d'être au plus près des préoccupations locales des services adhérents.



## **2. Planter des correspondants régionaux**

Les tours de régions permettent d'installer et de préciser les rôles de ces correspondants de secteur. L'idée étant d'avoir des relais locaux au fait des spécificités locales pour rencontrer et échanger régulièrement avec leurs pairs. Le correspondant local est forcément une personnalité impliquée et force de propositions. Les correspondants pourront ainsi remonter régulièrement des informations sur les réalités et les difficultés en région.

## **3. Être présent au sein des instances locales de décision, de consultation et de pilotage**

La FNAT doit poursuivre sa stratégie pour investir les instances régionales de pilotage installées par le représentant de l'Etat en région : commission d'appel à projet, schéma régional pour les services MJPM et DPF... il convient de lister toutes ces instances pour investir celles présentant un intérêt direct pour le secteur de la protection juridique des majeurs.

## **4. Insuffler une dynamique d'influence des Administrateurs**

Les élus bénévoles (administrateurs) des services MJPM ont un rôle d'influence et une légitimité sous affirmée. Ils peuvent ainsi intervenir auprès des autorités locales ou régionales afin de mettre en exergue leur rôle « politique ». L'idée serait d'impliquer davantage les Administrateurs de missions politiques pour devenir "les avocats" de la protection juridique des majeurs. Ils pourraient ainsi à plusieurs Administrateurs soutenir des dossiers auprès des administrations et services déconcentrées de l'Etat ou des élus locaux. Pour se faire, plusieurs pistes sont évoquées pour structurer cette implication : L'organisation de réunions régulières entre Administrateurs, la mise en place de binôme entre Administrateurs en région à l'instar des correspondants de secteur en région et l'organisation de formations techniques pour assumer pleinement leur rôle.





## AXE 6 : ETOFFER ET AMELIORER L'OFFRE DE SERVICES EN ANTICIPANT LES BESOINS DES SERVICES

### POURQUOI ?

L'une des missions de la Fédération est de venir en soutien et en appui aux services membres. Pour ce faire la FNAT doit continuer à déployer une offre de services en phase avec les attentes et les besoins des services et professionnels intervenant auprès des personnes vulnérables. Cet axe stratégique est au cœur de la mission et du rôle que doit jouer une Fédération comme la FNAT. Chaque commission en place et selon la thématique (formation, communication, juridique, financement ou éthique) dont elle a la charge jouera un rôle de prescripteur dans la conception et la proposition de l'offre de services pour les adhérents. Les membres de la commission ont cet avantage d'être à la fois les prescripteurs et les utilisateurs finaux de cette offre de services.

En plus de l'offre déjà existante, il convient d'être en veille par rapport aux attentes des membres de la Fédération et d'anticiper sur leurs besoins futurs mais également de composer une offre de services multiples et conforme à la diversité des adhérents composant la Fédération.

Au-delà de l'offre classique (site internet et services annexes, base documentaire, travaux issus des commissions, formations, colloques, etc.) que pourrait offrir une Fédération comme la FNAT, il convient d'être novateur et efficient dans cette offre.

### COMMENT ?

Pour se faire, plusieurs actions ont été identifiées :

#### 1. **Mettre en place une assistance téléphonique dédiée et spécialisée (hotline) pour les adhérents**

Cette forme d'assistance est une offre de soutien direct et concrète pour les adhérents. Elle peut dans un premier temps intervenir dans le **domaine juridique**. Il convient également d'explorer d'autres formes d'appui pour les **questions budgétaires et comptables** lors d'échéances précises dans la vie d'un service : dépôt du budget prévisionnel et du compte administratif.



## 2. **Proposer des journées thématiques sur la gestion des ressources humaines et du management**

Le droit social est un domaine en perpétuel mouvement. Afin que les dirigeants des services puissent être au fait des dernières évolutions, il convient d'organiser des moments d'échanges entre responsables de services et en présence de spécialiste de la matière (ex : avocat en droit social ou spécialiste en gestion des ressources humaines).

De la même manière, on peut également prévoir sur le même mode un temps d'échange en management et organisation des services. Les enjeux futurs passent par la valorisation des missions managériales des services, le développer c'est anticiper et permettre un accompagnement des adhérents.

## 3. **Accompagner des nouveaux adhérents et nouveaux membres.**

Il est important de veiller à ce que les nouveaux services qui rejoignent la FNAT puissent être accompagnés pour mieux s'insérer dans le réseau et tirer ainsi le meilleur bénéfice de leur adhésion. Cet accueil et ce suivi peuvent se faire dans le cadre d'un accompagnement coordonné entre l'équipe du siège et le référent en région. Ce suivi post adhésion peut être accompagné d'un support synthétique récapitulant l'offre de services de la Fédération ainsi que le référent pour chaque région.

## 4. **Développer et améliorer la mise en relation offres et demandes d'emploi pour les services membres.**

En plus des offres d'emplois diffusées par le site de la Fédération, il convient également de déployer un dispositif permettant aux candidats de déposer leur candidature et leur CV. La Fédération pourra ainsi constituer un vivier de candidatures directement exploitables par les services membres. Ce serait un service rendu permettant un gain de temps et de moyens non négligeable pour les services.

## 5. **Etudier à court ou à moyen terme les possibilités d'obtention d'un numéro d'agrément formation**

Ce numéro d'agrément érigerait la FNAT en tant qu'organisme de formation. Les formations dispensées via la FNAT seraient ainsi éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les OPCA. Cela peut également devenir un nouveau levier de croissance pour la Fédération.