



# DÉVELOPPER L'EFFECTIF

VOTRE PLAN D'ACTION

# COMMENT UTILISER CE GUIDE ?



Ce guide s'adresse aux commissions Effectif de club et aux dirigeants de clubs. Il vous explique la procédure à suivre pour élaborer un plan d'action Effectif ainsi que les stratégies et outils à utiliser pour attirer et impliquer les nouveaux membres. Il comprend également des informations sur la création de nouveaux clubs et une liste de ressources Effectif mises à votre disposition par le Rotary.

Ce guide vous donnera toutes les informations nécessaires pour évaluer les tendances Effectif de votre club, élaborer des stratégies pour attirer des nouveaux membres et développer des moyens pour faire des réunions de club un moment inspirant sachant impliquer les membres et les fidéliser.

Enfin, nous avons inclus une feuille de travail présentant les étapes concrètes à franchir pour élaborer un plan d'action Effectif pour votre club.

# TABLE DES MATIÈRES

---

## TABLE DES MATIÈRES

---

<b>CHAPITRE 1</b>	Évaluer votre club	<b>5</b>
<b>CHAPITRE 2</b>	Formuler un vision pour le club	<b>12</b>
<b>CHAPITRE 3</b>	Attirer de nouveaux membres	<b>13</b>
<b>CHAPITRE 4</b>	Impliquer vos membres	<b>18</b>
<b>CHAPITRE 5</b>	Accompagner les nouveaux clubs	<b>22</b>
<b>CHAPITRE 6</b>	Ressources et outils	<b>24</b>
<b>ANNEXES</b>	Plan d'action Effectif – Feuille de travail	<b>27</b>

# INTRODUCTION

Le développement de l'effectif est la priorité interne du Rotary et chaque membre a un rôle à jouer. Quand votre effectif repose sur une base solide, votre club est plus efficace. Nous avons besoin de membres engagés, actifs et enthousiastes, et de dirigeants de club qui identifient les opportunités de développement et agissent en conséquence.

Chaque club a sa propre façon de gérer l'effectif. Récompenser le travail accompli et agir en tenant compte de chaque besoin, de chaque culture et des évolutions de la société, renforcera votre effectif.

Créer un plan d'action Effectif est un moyen d'étoffer les objectifs et les stratégies de votre club pour renforcer votre effectif. Assurez-vous d'impliquer tous les membres dans la création du plan d'action Effectif et de tenir compte de leurs idées. Leurs contributions renforceront leur motivation et la réussite du plan d'action. Une fois créé, votre plan d'action servira de guide pour atteindre vos objectifs et suivre les progrès de votre club.

# CHAPITRE 1 ÉVALUER VOTRE CLUB



Suivez le cours *Votre club est-il en bonne santé ?* dans le **Centre de formation en ligne** pour trouver d'éventuels remèdes.



Pour utiliser **l'enquête de satisfaction** afin d'évaluer votre club, vous pouvez :

- recevoir les feedbacks avant de les transmettre aux membres du club
- instaurer l'anonymat de l'enquête afin de recueillir des commentaires francs
- rester ouvert aux commentaires
- faire en sorte que cet exercice soit agréable à effectuer

Déterminer comment votre club peut s'améliorer est crucial pour garder les membres impliqués et actifs, et ainsi permettre au club de rester attractif pour les membres potentiels. Une évaluation apportera un regard objectif sur les forces et les faiblesses de votre club tenant compte des membres et de votre communauté.

Vous pouvez tout d'abord commencer par demander aux responsables de votre club d'effectuer le **Bilan de santé du club**. Cet exercice permet de déterminer de manière simple et rapide en quoi votre club est efficace et ce qu'il doit améliorer. Une fois que les responsables de club ont effectué le bilan, il sera important de discuter des résultats et des idées lors de la prochaine réunion du comité.

Ensuite, il faudra recueillir les suggestions de vos membres. Il est essentiel de rester à leur écoute et de les impliquer pour maintenir le dynamisme de votre club.

Il vous sera également possible de demander à une personne externe, comme l'adjoint du gouverneur ou le responsable Effectif de district, de vous aider dans ce processus. Pour obtenir un bon feedback des membres de votre club :

- Organisez des entretiens individuels
- Réalisez des enquêtes telles que **Améliorer l'expérience de membre du club** que vous pouvez trouver dans Outils d'évaluation de l'effectif

- Organisez des réunions informelles dans un endroit autre que celui où le club se réunit habituellement
- Créez des groupes de réflexion composés de membres, de membres potentiels et de non-Rotariens de votre ville ou quartier.

Après avoir écouté vos membres, appliquez dans le club les mesures correctives. L'évaluation sera plus efficace si vous la faites immédiatement, car les membres du club auront le sentiment d'avoir été compris. Si rien n'est fait, il est fort possible qu'ils se sentent démotivés, voire désavoués, et qu'à l'avenir, ils ne souhaitent plus participer à une telle activité. Quelques questions à prendre en considération lors de l'évaluation du club :

- Votre club est-il diversifié ?
- L'effectif du club reflète-t-il la diversité professionnelle de sa localité ?
- Votre club est-il viable ?
- Pourquoi des membres restent et d'autres quittent le club ?
- Votre club est-il innovant et flexible ?
- Votre club est-il connu et reconnu pour son travail ?
- Faites-vous la promotion de votre club sur la toile ?
- Comment un non-membre perçoit-il votre club ?



Pour trouver des idées permettant d'accroître la diversité, suivez le cours Diversification du club dans le **Centre de formation en ligne**.



Dans le monde, **52 pour cent** des membres de Rotary clubs ont entre 50 et 69 ans, et **22 pour cent** ont 70 ans ou plus. Comment pensez-vous attirer des membres plus jeunes dans votre club ?



Dans le monde, près de **71 pour cent** des membres de club ont une activité professionnelle, alors que **26 pour cent** sont à la retraite. Analysez la composition démographique de votre club et ciblez les groupes sous-représentés dans vos stratégies de recrutement.

## VOTRE CLUB EST-IL DIVERSIFIÉ ?

Les clubs les plus dynamiques sont le reflet exact de la collectivité qu'ils servent. Ils représentent des hommes et des femmes, différentes catégories d'âge et de métier, et différentes cultures. Ainsi, s'appuyant sur des angles de vue divers et variés, le club sera davantage en mesure de répondre aux problématiques locales, et de surcroît avec plus de créativité. Des clubs diversifiés auront également plus de légitimité au niveau local et disposeront d'un éventail plus étendu de compétences, d'un réseau de qualité, d'un vivier élargi de futurs dirigeants et enfin d'une capacité accrue à collecter des fonds. La publication **Diversifier le club** vous propose des questions à considérer :

- Quel est le ratio hommes/femmes dans votre club ?
- Combien de membres du club ont moins de 40 ans ?
- La diversité culturelle de votre ville ou quartier est-elle représentée dans votre club ?
- Les dirigeants de club reflètent-ils également cette diversité ?
- Les différences de points de vue sont-elles les bienvenues ?

## L'EFFECTIF DU CLUB REFLÈTE-T-IL LA DIVERSITÉ PROFESSIONNELLE DE SA LOCALITÉ ?

Bien comprendre la répartition des classifications professionnelles de vos membres vous permet de créer un équilibre de votre effectif, miroir de la population active de la collectivité. À cet effet, le *Rotary Code of Policies* demande aux clubs d'avoir en leur sein une grande variété de professions.

Utilisez **Représenter les professions de la collectivité** pour identifier des professions et des compétences présentes dans votre localité mais non représentées dans votre club.

Votre club possède-t-il par exemple des membres dans le domaine de la conception de logiciels ou de la création de sites web, des relations publiques ou de la recherche de fonds ? Aussi, n'oubliez pas les personnes travaillant à leur compte, les jeunes professionnels, les blogueurs et les acteurs de la société civile. Les clubs incluent un ensemble de membres ayant des professions et des expertises variées, ainsi que des compétences uniques, qui augmentent la capacité à servir la collectivité. Découvrez les talents de vos membres et impliquez-les dans les commissions et les projets. Des responsabilités et un rôle actif dans le club sont la clé pour impliquer vos membres et leur donner envie de rester.

## VOTRE CLUB EST-IL VIABLE ?

Saviez-vous que même si l'effectif de votre club ne diminue pas année après année, vous avez peut-être quand même un problème de fidélisation des membres ? Lorsqu'un club gagne et perd des membres continuellement, il devient difficile au club de fonctionner d'une manière efficace, de monter des actions réussies ou d'attirer des membres potentiels.

Les données du club sur 3 ou 5 ans disponibles sur **Rotary Club Central** vous permettent véritablement d'analyser les tendances Effectif et d'observer les évolutions.

Vous pouvez en savoir plus en consultant et en réalisant l'évaluation **Accroître la fidélisation**. Cette évaluation vous permettra d'étudier



Suivez le cours **Meilleures pratiques pour impliquer les membres dans le Centre de formation en ligne** pour trouver des moyens d'impliquer davantage les membres actuels.

Suivez le cours **Lancer votre programme d'orientation pour les nouveaux membres dans le Centre de formation en ligne** pour trouver des idées permettant de bien intégrer les nouveaux membres.

Suivez le cours **Mettre en pratique la flexibilité et l'innovation dans le Centre de formation en ligne** pour en savoir plus.



Utilisez **Comprendre les rapports sur les effectifs** pour cibler vos efforts et élaborer une stratégie.

l'état de votre effectif sous une période donnée et d'identifier une rotation des membres trop importante.

## POURQUOI DES MEMBRES RESTENT DANS LE CLUB TANDIS QUE D'AUTRES LE QUITTENT ?

Avant de concevoir votre plan d'action, il est nécessaire de savoir combien de temps les membres démissionnaires sont restés dans le club avant de partir et les **raisons de leur départ**. Pour cela, vous pouvez réaliser l'évaluation **Accroître la fidélisation**. Par exemple, si vous découvrez que la majorité des départs se produisent durant les deux premières années, votre club doit alors concentrer ses efforts sur ce problème. Votre stratégie pourra alors inclure une formation pour les nouveaux et leur implication rapide dans les programmes et les actions du club.

Après une première évaluation par un dirigeant de club, la commission Effectif devra se pencher sur les résultats et en discuter avec tous les membres lors d'une réunion ou d'une assemblée de club afin de recueillir des idées de stratégies et d'activités pour renforcer la fidélisation et mieux motiver les membres.

## S'ADAPTER ET INNOVER

Dans un monde qui change très vite, la réussite de votre club dépend avant tout de sa faculté à s'adapter. Nos études et groupes de réflexion montrent que les prospects et les membres plus jeunes tendent à rester au Rotary. Il faut pour cela que leur club soit prêt à prendre en compte leurs centres d'intérêt et leurs vies familiale et professionnelle, et qu'il offre un produit répondant à leurs besoins. Si vous souhaitez attirer des

membres potentiels vous avez besoin de leur montrer que votre club peut leur être bénéfique.

Les clubs ont désormais plus de flexibilité concernant la fréquence et le format des réunions, l'assiduité et les catégories de membres. Varier l'heure et le lieu des réunions, assouplir l'assiduité, réduire le coût des cotisations pour les nouveaux membres, notamment les jeunes, varier vos actions et diversifier votre effectif pourront avoir un impact profond. Vous rendrez ainsi votre club plus attractif et vos membres plus motivés et impliqués dans les activités du club. En savoir plus sur la **Flexibilité accordée aux clubs**.

## VOTRE CLUB EST-IL CONNU ET RECONNU POUR SON TRAVAIL ?

Construire une image publique est vital pour toute organisation qui souhaite réussir. Bien que le Rotary lui-même soit de grande renommée, le public n'est pas assez informé sur ce qu'est le Rotary et sur les actions que nous menons localement et dans le monde. Changer cette tendance commence au niveau du club. Que pouvez-vous faire pour promouvoir les actions du Rotary localement ? Évaluer les outils marketing de votre club peut-être un bon moyen de commencer. Les Rotariens parlent-ils de leurs actions pour la collectivité ? Expliquent-ils les avantages d'être Rotariens et comment la collectivité et les nouveaux membres peuvent s'impliquer ? Votre message est-il adapté ? Vous pouvez trouver de nombreuses ressources, notamment des conseils en communication, dans le **Brand Center**.

Vous pouvez aussi demander à vos membres de promouvoir le Rotary dans

Utilisez le **Guide de planification événementielle** dans la section ressources promotionnelles du Brand Center pour organiser votre prochain événement grand public. Distribuez des **brochures pour membres potentiels** en expliquant ce qu'est le Rotary. Vous pouvez aussi concevoir une **brochure de club** pour le présenter ou présenter un exposé permettant aux non-membres de **découvrir le Rotary**.



Consultez notre page **Réseaux sociaux** sur [Rotary.org](http://Rotary.org) pour la liste des sites du Rotary où vous pourrez publier vos actualités et rejoindre des discussions.

leur communauté : glisser quelques mots pendant une conversation ou lors d'événements, publier des articles, utiliser le site web ou les réseaux sociaux. Assurez-vous que le public puisse accéder à plus d'informations et qu'il sache comment s'impliquer davantage. Faites-en sorte que votre collectivité ait une image positive du club et du Rotary tout en veillant à ce que l'expérience de club corresponde à l'image que vous promouvez.

Les études montrent que les personnes ont plus tendance à donner de leur temps que leur argent pour une organisation qui démontre des résultats concrets. Utilisez les ressources du Rotary pour accroître la sensibilisation du public au club et aux actions de proximité. Allez dans le **Brand Center** pour adapter les outils, notamment les brochures du club et les encarts sur les programmes pour les jeunes. Publiez vos succès dans **Rotary Showcase** pour valoriser votre travail.

## FAITES-VOUS LA PROMOTION DE VOTRE CLUB SUR LA TOILE ?

Votre club a-t-il un site web ou une page Facebook ? Publiez-vous régulièrement des actualités sur vos événements et actions ? Avez-vous des contacts avec des Rotariens du monde entier et des personnes ou organisations partageant vos centres d'intérêt ? Participez-vous à des discussions sur LinkedIn ? Les réseaux sociaux sont un outil formidable pour sensibiliser le public local à votre club, attirer des nouveaux membres, acquérir de nouvelles ressources et garder votre effectif bien informé.

Avoir une visibilité sur le web permet au public de mieux comprendre

l'impact du club dans votre collectivité et d'augmenter votre influence. Vous pouvez créer un site web efficace pour le grand public et pas seulement pour les membres. Vous pouvez y ouvrir une page spécialement conçue pour le public, de navigation facile, indiquant les coordonnées du club et utilisant une terminologie adaptée.

Dans toutes vos communications en ligne, faites preuve de créativité, ayez un message cohérent, clair, pertinent et professionnel. Au travers de vidéos, podcasts et blogs, vous serez en mesure de diffuser des informations de qualité sur le Rotary et votre club. Reprenez des articles ou contenus publiés sur [Rotary.org](http://Rotary.org), [The Rotarian](http://TheRotarian) et notre blog [La Voix du Rotary](http://LaVoixduRotary) pour les publier sur votre site web ou dans des newsletters de club. Enfin, consultez le Brand Center pour apprendre comment diffuser des messages clairs et engageants sur le Rotary.

Les réseaux sociaux sont un outil de communication incontournable qui peut aider votre club à atteindre un large public. En partageant une publication, vous encouragez aussi les autres clubs à le faire. Trouvez une personne dans votre club ou collectivité pour s'occuper des réseaux sociaux.

Voici quelques plates-formes utilisées avec succès par les membres du Rotary à travers le monde pour accroître la visibilité de leur club et impliquer davantage leurs membres.

### Facebook

Restez connectés aux actualités du Rotary partout dans le monde. La page officielle du Rotary sur Facebook, [facebook.com/rotaryenfrancais](http://facebook.com/rotaryenfrancais) propose des liens vers des articles, manifestations et vidéos du Rotary.



Parlez des succès de la communauté du Rotary sur notre compte **Instagram**.



Mettez un lien vers la page **Rejoindre le Rotary** dans votre site web pour les internautes intéressés à rejoindre le Rotary.

Votre club peut utiliser Facebook pour recruter, faire des appels aux dons, inviter des donateurs potentiels à des manifestations de collectes de fonds ou encore présenter leurs actions et le travail du Rotary dans le monde. Vous avez également la possibilité d'y inclure des liens pour effectuer des dons en ligne, aimer, commenter et partager des contenus avec vos contacts (voir ci-dessous).

### LinkedIn

Étendez votre réseau avec d'autres Rotariens et supporters du Rotary sur LinkedIn, le réseau professionnel le plus important au monde. Les Rotariens peuvent y rejoindre des groupes dans leur région ou dans le monde entier afin d'échanger des idées et trouver des réponses à leurs questions sur les sujets rotariens. La [page officielle du Rotary sur LinkedIn](#) vous ouvre un réseau de plus de soixante-douze mille personnes.

### Twitter

Grâce au compte officiel Twitter du Rotary ([twitter.com/rotaryFR](https://twitter.com/rotaryFR)), restez en contact avec d'autres Rotariens et supporters du Rotary. Participez en direct à la convention du Rotary en dialoguant avec les participants. Vous pouvez aussi utiliser Twitter pour rester en contact avec vos médias locaux et leur envoyer des informations sur vos actions locales.

### YouTube

La chaîne Rotary sur YouTube, [youtube.com/rotaryinternational](https://youtube.com/rotaryinternational), propose de nombreuses vidéos à partager sur votre site web de club, sur les réseaux sociaux et dans vos newsletters. Si un membre de votre club a des talents de réalisateur ou que vous avez les fonds pour recruter un professionnel, une bonne vidéo

pourra constituer un outil efficace de recrutement et d'information sur votre travail.

## COMMENT VOTRE CLUB EST-IL PERCU PAR UN NON-MEMBRE ?

### L'image du club

Un internaute trouve-t-il facilement des informations sur votre club, notamment sur les réunions et les actions ?

Demander à un tiers de trouver les informations suivantes :

- Que fait votre club ?
- Quelle est la fréquence des réunions ?
- Quel sera le lieu et la durée de la prochaine réunion ?
- Une personne souhaitant visiter le club doit-elle contacter un membre pour organiser sa visite ?
- Quels sont les frais éventuels liés à la visite ?
- Quel est le format de la réunion ?
- Quelles sont les activités du club en dehors des réunions ?

Si ces informations sont difficiles à trouver sur votre page Facebook, site web de club ou l'application **Localiser un club** sur le site du Rotary, vous passez peut-être à côté d'une opportunité de vous rapprocher de membres potentiels.

### L'expérience de club

Bien souvent, les membres potentiels visitant un club sont déçus parce que l'expérience ne correspond pas à l'image que nous essayons de donner au travers de nos efforts de relations publiques. Par conséquent, passez en revue votre programme pour être certain qu'il est attrayant et inclusif :

- Quelqu'un est-t-il chargé d'accueillir les membres et les invités à leur arrivée à une réunion ou un événement ?



Pour en savoir plus, suivez le cours Gestion des prospects en ligne dans le **Centre de formation en ligne**.

- Les événements et les réunions sont-ils organisés de manière professionnelle ?
- Vos réunions de club sont-elles inspirantes ?
- Le programme et le format des réunions sont-ils variés ?
- Les pratiques de votre club s'adaptent-elles aux besoins des membres et à leurs centres d'intérêt ?
- Des activités conviviales sont-elles régulièrement prévues ?
- Invitez-vous des non-membres (amis, membres des familles de Rotariens, collègues, Anciens du Rotary, Rotaractiens, etc.) à participer à vos actions et à découvrir votre club ?
- Vos actions répondent-elles à des besoins locaux ?
- Vos actions sollicitent-elles les compétences professionnelles des membres ?
- Les membres du club rencontrent-ils les bénéficiaires directs de leur travail ?

Votre club peut demander aux membres de visiter d'autres clubs ou d'inviter des personnes et de recueillir leur feedback. Vous disposerez alors d'un jugement externe parfaitement objectif.

Certains prospects expriment leur intérêt à devenir membre d'un club en se rendant sur [rotary.org](http://rotary.org) et en cliquant sur le bouton « Nous rejoindre ». Cela génère une demande qui est adressée au district où réside le prospect. Les dirigeants de district affectent ensuite ce prospect à un club qui pourrait lui convenir. À leur tour, les dirigeants de club reçoivent une alerte les avertissant de la situation. Si vous recevez une telle alerte, suivez les consignes pour prendre contact avec ce prospect.

### Actions

Les enquêtes montrent que les membres rejoignent un club et y restent pour apporter une contribution à la collectivité. Des actions de qualité permettent d'attirer de nouveaux membres et d'impliquer les membres actuels. De ce fait, passez en revue les actions du club. Sont-elles motivantes et agréables pour toutes les personnes impliquées ? Ont-elles un impact important ?

- Votre club a-t-il une action phare en cours à laquelle tous participent ?

Restez en contact avec les non-membres qui ont visité votre action ou assisté à votre manifestation pour découvrir leurs centres d'intérêt et apprendre à les connaître. Invitez-les à vos réunions de club pour qu'ils en apprennent davantage sur votre club. Même s'ils décident au final de ne pas rejoindre votre club, il reste important de leur en donner une bonne image. À ce titre, consultez [Créer une expérience positive pour les prospects](#).

### Recueillir les commentaires des non-membres

Une manière efficace de recueillir de bons commentaires sur votre club est d'aller à la rencontre des personnes ou des groupes. Les groupes de réflexion peuvent aussi vous aider à échanger avec des non-membres de votre collectivité et à leur présenter le Rotary. Recruter un professionnel externe pour mener le groupe de réflexion peut être une solution pour éviter les perceptions erronées sur votre club. Certains clubs ont recours à une agence de publicité qui organise gratuitement cette activité. S'il est impossible de recourir à un professionnel pour cette activité, vous pouvez recruter un animateur ouvert d'esprit et objectif.



Pour en savoir plus, suivez le cours *Stratégies pour attirer de nouveaux membres* dans le **Centre de formation en ligne**.

## ÉTAPE 1 : INVITER DES PARTICIPANTS

Tout d'abord, dressez une liste d'acteurs locaux que vous souhaiteriez inviter. Efforcez-vous de constituer un groupe équilibré et divers (hommes et femmes d'âges et de professions différents). N'oubliez pas les membres potentiels, les Rotaractiens, les **Anciens du Rotary** et toutes les autres personnes qui connaissent un peu notre organisation. Expliquez-leur la mission du groupe de réflexion et combien leurs opinions sont importantes pour améliorer les activités du club.

## ÉTAPE 2 : ATMOSPHÈRE PROPICE

Pour que les participants puissent s'exprimer librement et en toute franchise, une atmosphère propice s'impose. La séance Questions/Réponses doit être détendue, à l'image d'une discussion entre amis. Commencez par vous présenter, expliquez pourquoi vous avez rejoint le Rotary et ce que vous attendez de ce groupe de réflexion.

Demandez ensuite aux participants de se présenter et de vous faire part de quelque chose qu'ils aimeraient partager avec l'ensemble du groupe, comme par exemple quelle est leur activité professionnelle, depuis quand habitent-ils la ville et leur éventuelle appartenance à des associations professionnelles ou caritatives.

## ÉTAPE 3 : DISCUSSION

Préparez un ordre du jour même s'il affiche seulement 10 points à aborder. Évitez de formuler des questions qui peuvent influencer les réponses des participants et gardez à l'esprit que l'animateur doit rester neutre. Pensez à des questions comme :

- Pourquoi vous êtes-vous installé dans cette ville ou ce quartier ?

- Si vous disposiez d'une heure de plus par jour, à quoi la consacreriez-vous ?
- Quels problèmes recensez-vous dans la localité ?
- Que faire pour les résoudre ?
- Si vous pouviez vous impliquer pour une cause dans n'importe quelle partie du monde, quel serait votre rôle ?
- Qu'évoque le Rotary pour vous ?
- Qu'elle est selon vous, la perception – positive ou négative – que le public a du Rotary ?

Donnez la parole à tous les participants et ne laissez pas des personnes s'approprier la conversation. Expliquez qu'il vous sera utile de recueillir le plus de commentaires possibles.

Interrogez les personnes qui tendent à être discrètes et silencieuses en prenant soin cependant de ne pas les mettre mal à l'aise.

## ÉTAPE 4 : RÉSULTATS

Rédigez les cinq conclusions majeures de la discussion. Vous pourrez présenter ces informations aux membres du club au cours d'une réunion ou d'un atelier organisé pour l'occasion et leur distribuer une synthèse d'une page.

Lorsque vous présentez les résultats, discutez des idées évoquées par le groupe de réflexion et des membres. Vous leur montrerez ainsi que leur opinion compte et que la discussion aura un impact. C'est la première étape de votre plan d'action Effectif.

# CHAPITRE 2

## FORMULER UNE VISION POUR LE CLUB



Pourquoi ne pas déplacer les réunions de réflexion stratégique dans un lieu atypique pour stimuler l'innovation ? Dans tous les cas, il s'agira d'un endroit confortable, spacieux et pratique pour tous. Demandez l'aide d'un professionnel si besoin est.

Après avoir réalisé les évaluations présentées lors de la première partie, l'étape suivante consiste désormais à doter le club d'une vision à court terme et pour les trois à cinq années à venir. Cet exercice vise à rendre le club plus solide et plus actif, et donc plus attractif. Au sentiment d'appartenance ressenti par les membres du club qui s'impliqueront dans ce processus, s'ajouteront une meilleure compréhension des objectifs à long terme et la volonté de travailler conjointement vers leur réalisation.

Questions à prendre en compte durant cet exercice :

- Quels sont les atouts du club et comment en tirer parti ?
- Quels sont ses points faibles ?
- Pour quels atouts particuliers voulez-vous que votre club soit reconnu ?
- Selon les forces et les faiblesses identifiées, quelles sont vos stratégies prioritaires ?
- Quels sont les changements à opérer dans un premier temps ? Quels sont vos objectifs à court et long termes pour formuler votre vision ?
- Avez-vous un plan pour les atteindre ?
- Avec qui allez-vous travailler pour contrôler l'évolution du plan stratégique et formuler des recommandations, si nécessaire ?

Le plan stratégique vous permettra ensuite de déterminer les moyens nécessaires pour concrétiser cette vision. Utile pour exprimer ou modifier cette orientation, le [Guide de réflexion stratégique](#) vous aidera à fixer les objectifs à long terme ainsi qu'à court terme. Dès que votre calendrier est prêt et les tâches à accomplir définies, vous pouvez mettre votre plan à exécution.

# CHAPITRE 3 ATTIRER DE NOUVEAUX MEMBRES



On rejoint un Rotary club avant tout pour avoir un impact positif dans sa localité au travers d'actions.



Collaborez avec des organisations locales (réseaux de jeunes professionnels ou de femmes chefs d'entreprise, etc.) pour identifier des prospects.

Il est possible que des membres potentiels vous aient sollicité pour rejoindre votre club et soient toujours en attente d'une réponse. Beaucoup de demandes sont initiées en ligne et réassignées à des clubs pour un suivi. Lorsqu'un prospect est assigné à un club, les dirigeants de ce club reçoivent une notification. Découvrez **comment gérer les prospects**.

Il est parfaitement impossible pour les clubs d'être dynamiques et actifs sans compter de nouveaux membres. Ils apportent des idées fraîches, une nouvelle perspective et élargissent le champ d'action du club.

Après l'évaluation du club et la formulation d'une vision, la troisième étape consiste à définir des stratégies pour résoudre les problèmes identifiés. Pour beaucoup, un des défis sera d'attirer de nouveaux membres.

Pour élaborer vos stratégies de recrutement, exploitez les forces du club et tenez compte des points faibles mis en lumière par l'évaluation.

## QUI SONT LES MEMBRES POTENTIELS ?

Les membres potentiels sont idéalement des personnes aux qualités reconnues qui embrassent les valeurs du Rotary et souhaitent agir au service de leur collectivité. Outre les amis et relations professionnelles, incluez des personnes ayant démontré un intérêt pour le club sans avoir été invitées à le rejoindre, et d'anciens membres du club ou d'un club de la région. Il arrive que des membres quittent le club pour un certain temps et reviennent s'ils sont invités. Pensez aussi aux jeunes professionnels ayant participé à un programme du Rotary (membres d'un EGE ou d'une action professionnelle, boursiers, participants à des échanges amicaux, diplômés des Centres du Rotary, Rotaractiens,

parents/grands-parents d'Interactiens, participants au RYLA ou au Youth Exchange). Les familles ayant accueilli ces personnes font également de bons candidats.

Une fois par an, demandez aux membres du club de réaliser l'exercice Recruter de nouveaux membres. Très simple, l'activité invite les Rotariens à réfléchir aux personnes de leur entourage qui réunissent toutes les qualités pour devenir membres du club.

En vous appuyant sur les résultats de l'enquête, déterminez avec les Rotariens du club si le profil de ces prospects correspond à celui du club. Travaillent-ils dans les environs ? Les heures de réunion leur conviennent-elles ? Sont-ils des décideurs ? Apportent-ils de la diversité ? Un processus de sélection minutieux vous permettra de trouver des Rotariens engagés sur le long terme, plutôt que des membres inactifs qui risquent de quitter le club trop rapidement.

Enfin, même s'ils n'intègrent pas le club, ces membres potentiels feront toujours d'excellents bénévoles, donateurs ou amis du club et auront ainsi une **expérience Rotarienne positive grâce à vous**.

Si l'un des prospects correspond à vos critères mais ne peut pas être retenu pour des raisons d'horaires ou de lieu par exemple, **recommandez-le** à un autre club.



Invitez un membre potentiel à une action ou à un événement rotarien pour qu'il ou elle constate le dynamisme et l'implication du club dans la localité. Demandez ensuite à un membre de rester en contact avec cette personne. C'est un excellent moyen d'attirer les plus jeunes.

## APPROCHER UN PROSPECT

Amis, relations professionnelles, Rotaractiens, Anciens du Rotary (y compris les participants à un échange de jeunes), membres de votre famille, nouvelles connaissances : tous constituent des membres potentiels.

Le message doit être simple. Plutôt que de s'égarer dans les détails du fonctionnement du Rotary, lancez une conversation sur l'impact qu'a eu le Rotary sur votre vie, votre carrière ou votre vie sociale. Les expériences et anecdotes personnelles ont ce pouvoir de rapprocher les personnes au plan affectif. Demandez ensuite au prospect ce qu'il recherche dans un Rotary club : se faire de nouveaux amis, agir sur une problématique locale ou élargir son réseau professionnel. Vous pourrez ensuite lui expliquer comment le Rotary peut répondre à ces attentes.

Viendra ensuite le moment de l'inviter à un événement rotarien. Réunion de club, réception, participation à une action ou à une collecte de fond ; le choix dépendra de la personne.

Consultez le guide pour trouver des conseils permettant de **Créer une expérience positive pour les prospects**.

## COMMUNIQUER SUR LES AVANTAGES DE L'ADHÉSION

Lorsque vous expliquez à un prospect les avantages d'être membre du Rotary, tenez compte de ses intérêts et de ses besoins. Voici les avantages les plus cités par les Rotariens :

- Avoir un impact positif sur la collectivité au travers d'actions de proximité
- Établir des relations professionnelles, un mentorat et des amitiés durables
- Inclure les membres de sa famille dans les actions et événements du club, et permettre à ses enfants de participer aux programmes du Rotary en faveur des jeunes, que ce soit dans la commune ou à l'étranger
- Créer un réseau mondial d'amis, notamment lors des voyages
- Bénéficier de remises sur différents services via Rotary Global Rewards

Les scénarios ci-après montrent comment utiliser les intérêts d'un prospect comme point de départ pour présenter le Rotary.

### Action d'intérêt public

L'un de vos concitoyens est apprécié pour son action humanitaire dans votre ville. Invitez-le avec plusieurs de ses amis bénévoles à participer à votre prochaine action. Leurs idées et leurs expériences seront bénéfiques à votre projet et les bénévoles pourront être d'excellents membres potentiels.



Dressez une liste des avantages de l'adhésion et discutez-en avec vos membres. Puis, élaborer des messages que les membres peuvent adapter et utiliser à l'occasion de conversations avec des membres potentiels. Incorporez-les dans votre **brochure du club** ou dans une présentation qui permettront aux non-membres de **découvrir le Rotary**.

## Amitiés et relations professionnelles

L'une de vos collègues vient de prendre sa retraite et se sent isolée. Expliquez-lui comment votre adhésion au Rotary vous a permis de rester actif et en contact avec des décideurs, et vous a permis de tisser de nouvelles amitiés. Invitez-la à la prochaine réunion de votre club.

## Participation de la famille

Votre voisin recherche des activités de bénévolat pour ses enfants. Parlez-lui des activités auxquelles les familles rotariennes participent dans leur club et des aides aux étudiants (bourses, échanges, etc.).

## Action internationale

Une habitante de votre ville souhaite s'investir financièrement et personnellement en faveur d'une cause internationale ? Expliquez-lui comment les Rotary clubs à travers le monde s'allient pour apporter eau, soins de santé ou éducation aux populations les plus démunies.

## LA RELATION AVEC LE PROSPECT

Des études ont montré que ceux qui rejoignent un club sans avoir reçu un minimum de formation sur le Rotary tendent à le quitter un ou deux ans après. Il est important d'organiser des séances d'informations pour souligner les avantages de l'adhésion à votre club aux membres potentiels avant qu'ils le rejoignent. La présentation [Découvrir le Rotary](#) et les [vidéos Place à l'action](#) peuvent vous aider à inspirer vos membres potentiels lors d'un événement. Distribuez-leur des [brochures pour membres potentiels](#) et des [brochures du club](#) si vous en avez.

Demandez à des membres du club de partager leur expérience de Rotarien. Et n'oubliez pas que ce n'est pas parce qu'ils sont Rotaractiens, diplômés des Centres du Rotary pour la paix ou Anciens du Rotary qu'ils connaissent tout de l'organisation et surtout de votre club. Assurez-vous qu'ils soient bien informés sur les cotisations, les horaires des réunions, le parrainage de nouveaux membres et ce qui est attendu des membres. En savoir plus dans [Présenter le Rotary, un guide pour l'orientation des nouveaux membres](#).



Créez un évènement Facebook pour promouvoir une action ou soirée à venir. C'est un bon moyen de s'adresser aux habitants de votre ville qui connaissent mal le Rotary et qui pourraient souhaiter s'y impliquer.

## RECOMMANDER UN PROSPECT

Vous connaissez une personne qualifiée mais qui est dans l'impossibilité de rejoindre votre club ? **Recommandez-la** à un autre club de la région et accompagnez-la à la réunion pour la présenter. Si vous avez un doute quant au club le mieux adapté, contactez le responsable Effectif de district ou le gouverneur. Ces deux personnes peuvent également transmettre à votre club des recommandations, des demandes de transfert ou des demandes d'information via [Rotary.org](http://Rotary.org).

Les recommandations de prospects peuvent aussi se faire en ligne sur le site [rotary.org/membershipreferral](http://rotary.org/membershipreferral).

Les dirigeants de club doivent s'assurer du suivi des demandes des membres potentiels.

Découvrez comment **gérer les prospects**.

## DIVERSIFIER L'EFFECTIF

Vous le savez, la diversité est importante et, à cet effet, vous avez évalué celle de votre club dans la première partie de ce guide. Vous trouverez des données démographiques sur le Rotary dans votre région, notamment sur la proportion de femmes et la pyramide des âges, ainsi que des rapports dans Rotary Club Central et sur la page Administration du club de Mon Rotary. Voici quelques conseils pour attirer de jeunes professionnels et des femmes, deux tranches de populations particulièrement encouragées par le Rotary.

## 10 idées pour attirer les jeunes professionnels

Augmenter la proportion de jeunes professionnels est essentiel pour l'avenir de votre club. Cependant, souvent très pris par leur travail et leur famille, mais aussi limités financièrement, les jeunes professionnels ont du mal à s'engager dans une organisation telle que la nôtre. Voici quelques suggestions pour que ces contraintes ne soient pas un obstacle à leur adhésion :

1. Réduire ou subventionner leurs cotisations pendant une certaine période.
2. Créer un club Satellite au format et aux horaires mieux adaptés à cette tranche de population (réunion le week-end ou en ligne, par exemple).
3. Réduire les frais de repas ou les rendre facultatifs. Proposez que chacun apporte quelque chose ou qu'une personne soit chargée à tour de rôle de la collation.
4. Développer des activités de club adaptées aux jeunes professionnels.
5. Recruter plusieurs jeunes et des Rotaractiens au même moment pour qu'ils se sentent plus à l'aise.
6. Faire en sorte que les absences soient acceptées. L'assiduité parfaite est difficilement réalisable pour ce type de membre. Cela impliquera peut-être de modifier les habitudes ou les statuts du club. Consultez le [Guide sur la flexibilité pour les réunions et l'assiduité](#).



Pour en savoir plus, suivez les cours Stratégies pour attirer des nouveaux membres et Diversification du club dans le **Centre de formation en ligne**.

7. Souligner les possibilités de s'investir dans des actions locales.
8. Confier à un Rotarien expérimenté la mission de veiller à ce que ces nouveaux membres se sentent bien accueillis. Pour plus d'informations à ce sujet, se reporter au document [Présenter le Rotary, un guide pour l'orientation des nouveaux membres](#).
9. Inciter ces jeunes membres à s'impliquer. Ils font souvent preuve de créativité pour résoudre les problèmes. [Le Rotary, des décideurs solidaires](#) présente différents moyens pour les membres de rassembler et de passer à l'action.
10. Proposer des activités variées. Identifiez leurs compétences et centres d'intérêts, et trouvez des missions qui leur correspondent.

Pour obtenir plus d'informations consultez le Kit des jeunes professionnels et [rotary.org/flexibility](http://rotary.org/flexibility).

## Les femmes au Rotary

Selon une étude démographique du Rotary réalisée en 2015, les femmes représentent seulement 22 pour cent des Rotariens dans le monde, cette proportion étant bien inférieure dans certains pays. L'étude montre également qu'hommes et femmes rejoignent le Rotary pour les mêmes raisons : avoir un impact dans leur localité et se faire des relations. Si votre club compte moins de 50 pour cent de femmes, envisagez d'en recruter ; votre club n'en reflétera que mieux la population locale et étendra le champ d'action de vos projets.

Les jeunes professionnels et les femmes ne sont pas les deux seules tranches de populations à cibler par vos publications. Des personnes récemment parties à la retraite peuvent souhaiter mettre à profit leur temps libre et leurs compétences professionnelles.

# CHAPITRE 4 IMPLIQUER VOS MEMBRES



La première raison pour laquelle on reste au Rotary : les amitiés et les relations durables que l'on y a nouées.



Encouragez les membres à explorer **Le Rotary, des décideurs solidaires** pour découvrir les nombreuses façons de s'impliquer. Qu'il s'agisse de participer à une action, d'accueillir un participant Youth Exchange ou de rencontrer d'autres membres à la convention, ils pourront tirer le meilleur parti de leur adhésion au Rotary.

Attirer de nouveaux membres est important pour la croissance de votre club, mais la clé d'un bon effectif est liée à leur implication. Quelle que soit la situation de votre club, votre plan Effectif doit favoriser l'engagement actif des nouveaux membres et des plus anciens. Par « Rotariens engagés », on entend des Rotariens qui participent aux activités, aux réunions, aux événements, aux actions et à la gestion du club. L'attachement que portent ces Rotariens à leur club est aussi dû à l'amitié et à la camaraderie qu'ils y trouvent. Ils sont motivés par les actions de leur club et sont fiers de les partager avec les autres.

## IMPLIQUER LES MEMBRES ACTUELS

Imaginez un instant que les membres de votre club soient vos meilleurs clients. Le principe est le même : vous devez leur proposer une expérience qui leur donne envie de revenir, de s'investir et donc de rester au club. Envisagez d'assouplir les règles d'assiduité ou de changer le format des réunions si c'est ce que souhaitent les membres. À vous de leur offrir un éventail d'options et, également, de leur montrer régulièrement votre reconnaissance.

- S'assurer que leurs efforts sont reconnus, par des marques de reconnaissance ou la célébration de dates importantes pour eux (anniversaires, etc.).
- Établir un programme de mentorat

pour que les Rotariens actifs puissent encourager les moins actifs à s'investir davantage.

- Contacter les membres peu assidus pour connaître la raison de leurs absences et les remotiver.
- Veiller à ce que le club offre aux membres ce qu'ils pensaient y trouver en l'intégrant.
- Les encourager à participer à des commissions correspondant à leurs intérêts et compétences.
- Proposer des objectifs et des missions portant sur le long terme.
- Les inviter à assister à une conférence ou à un séminaire de district.
- Sonder les intérêts au sein du club et incorporer ces sujets ou activités dans les réunions et les activités du club.
- Sur le site web du club, sa page Facebook ou son bulletin, insérer des photos des membres lors d'actions ou d'événements du club pour saluer leur participation.
- Communiquer régulièrement sur la progression vers les objectifs afin de renforcer le sentiment de fierté et de rappeler l'importance de l'engagement à long terme.
- Utiliser le questionnaire de satisfaction dans [Améliorer l'expérience de membre du club](#) pour identifier les points positifs et négatifs.



**53 pour cent** des membres démissionnaires déclarent que les dirigeants du club ne consultent pas souvent les membres.



De nombreux membres démissionnaires déclarent ne pas avoir été suffisamment informés sur leur club.

## Tous les avis comptent

Interviewer les membres – surtout ceux qui partent – permet d’obtenir des informations utiles pour vos efforts de fidélisation. Demandez à ceux qui partent de remplir le formulaire inclus dans **Comprendre les raisons des départs** afin d’éviter les départs à l’avenir. Une conversation avec un Rotarien de confiance permet souvent de recueillir des informations complémentaires.

Demandez aux membres qui déménagent, ou quittent le club pour des raisons logistiques, mais qui souhaitent rester Rotariens, de remplir le **formulaire de changement d’adresse** ou **recommandez-les** directement à d’autres clubs.

Le **questionnaire sur la satisfaction des membres** sert à identifier les aspects positifs et négatifs du club selon ses membres. Effectuez ce sondage et débattrez des résultats et des mesures correctrices lors d’une réunion du club. Chacun devrait prendre part à leur mise en œuvre.

## Communiquer avec le club

Les études montrent qu’une communication régulière avec les membres augmente le taux de fidélisation. Avec le plan de communication, plusieurs vecteurs vous seront utiles selon la situation du club et les préférences des membres : e-bulletins, site Internet ou réseaux sociaux. Parmi les informations à couvrir, citons :

- Informations liées au club (actions, activités, événements)
- Rapports financiers
- Opportunités d’action internationale
- Outils et ressources en ligne du Rotary (et comment les membres peuvent en bénéficier)
- Actualité du Rotary

Les membres doivent être régulièrement informés sur les éléments suivants :

- Possibilités
  - d’assumer un rôle de dirigeant
  - d’assister aux assemblées de club et séminaires de district
  - de participer aux réunions multidistricts
  - de s’impliquer dans les actions et activités du club et du district.
- Programmes, actions et activités du Rotary
- Manifestations rotariennes (convention internationale et conférence de district)
- Stratégies pour attirer de nouveaux membres
- Objectifs et initiatives des commissions de club et de district
- Progrès vers la réalisation des objectifs en matière d’effectif
- Programmes de reconnaissance et récompenses liés à l’effectif
- Parrainage de nouveaux clubs



Découvrez comment un club implique ses membres, y compris les nouveaux, en suivant les cours Meilleures pratiques pour impliquer les membres et Lancer votre programme d'orientation pour les nouveaux membres qui se trouvent dans le **Centre de formation en ligne**.

## ORIENTATION DES NOUVEAUX MEMBRES

Devenir Rotarien est un moment particulier pour cette personne mais aussi le club. Cette entrée dans la famille rotarienne mérite donc d'être célébrée de la manière la mieux adaptée. Cérémonie ou intronisation lors de la réunion hebdomadaire, quelle que soit la méthode choisie, invitez sa famille et encouragez tous les membres du club à lui réserver un accueil chaleureux. Distribuez aux nouveaux membres [Les bases du Rotary](#) et [Des décideurs solidaires](#) (vendus avec le kit d'accueil des nouveaux membres sur [shop.rotary.org](#)) ainsi qu'un certificat de membre (modèle disponible dans le [Brand Center](#)).

Lors d'une séance d'orientation faisant suite à l'intronisation, expliquez les avantages d'avoir intégré votre club, les possibilités d'actions locales et internationales ainsi que vos dernières réalisations, sans omettre les actions et les activités à venir. Demandez ensuite au nouveau membre comment il souhaite s'investir. Consulter [Présenter le Rotary : un guide pour l'orientation des nouveaux membres](#) pour davantage d'idées.

## IMPLIQUER LES NOUVEAUX MEMBRES

Toutes les études le montrent : plus les Rotariens sont actifs, plus les liens qui les unissent aux autres Rotariens, au club et à l'organisation sont forts. Confiez aux nouveaux membres un rôle actif correspondant aux activités qui les intéressent afin qu'ils ressentent immédiatement cet attachement au club. Ne vous limitez pas à leurs capacités professionnelles : un comptable ne sera pas nécessairement

intéressé par le poste de trésorier.

[Le Rotary : des décideurs solidaires](#) détaille différentes façons d'impliquer les membres dans le Rotary. Ne les submergez pas non plus de responsabilités. Discutez avec eux de ce qu'ils souhaitent faire.

### Des actions de valeur

Le Rotary attire les personnes de bonne volonté par ses possibilités d'actions de valeur, que ce soit à l'échelle locale ou internationale. Les clubs qui mènent des actions multiples offrent donc plus d'occasions d'agir, instillant chez leurs membres un sentiment de satisfaction et de fierté.

### Amicales

Les nouveaux membres seront peut-être intéressés par une Amicale professionnelle ou de loisirs, ou une Amicale d'action où ils pourront :

- partager leurs passions avec d'autres Rotariens
- passer à l'action avec des personnes de même profession
- se faire des amis partout dans le monde
- explorer de nouvelles possibilités d'action.

Pour en savoir plus sur les [Amicales professionnelles et de loisirs](#) et les [Amicales d'action](#), consulter [Mon Rotary](#).

### Événements rotariens

Outre les réunions hebdomadaires, invitez les nouveaux membres à ces événements :

- Assemblées de club
- Conférences de district
- Formations du district
- Séminaires de district sur l'effectif, les relations publiques et la Fondation
- Institutes du Rotary
- Conventions du Rotary International



**48 pour cent** des membres démissionnaires n'étaient pas à l'aise pour exprimer leurs inquiétudes aux dirigeants de club.



Pour en savoir plus sur leur rôle, les responsables et membres des commissions Effectif de club sont invités à suivre les modules de formation relatifs à la question de l'effectif dans le **Centre de formation en ligne**.

## Favoriser les liens

Pour les Rotariens, les relations qui se tissent au sein des clubs ont une grande valeur. C'est aussi un facteur de fidélisation. Encouragez les membres de votre club à mieux se connaître et intéressez-vous à leurs parcours et à leurs centres d'intérêts :

- Faites une enquête sur le type d'action/activité qui les intéresserait.
- Présentez un membre différent dans chaque édition de votre bulletin.
- Présentez et interviewez un membre différent lors de chaque réunion.
- Invitez les familles aux réunions, activités et actions.
- Invitez les membres à parler de leur instant Rotary à la réunion hebdomadaire.

Écoutez leurs suggestions et préoccupations. Étudiez les réponses du questionnaire de satisfaction pour leur montrer qu'ils ont voix au chapitre et agissez rapidement pour que leur expérience dans le club soit toujours positive.

## COMMISSION EFFECTIF DU CLUB

Pour atteindre vos buts en matière d'effectif, vous aurez besoin d'une solide équipe qui vous aidera à rédiger et à mettre en œuvre votre plan d'action. Ensemble, vous pourrez appliquer vos stratégies, suivre leur évolution et impliquer les membres du club dans cet effort.

Responsabilités de la commission :

- Définir les objectifs du club en matière d'effectif pour l'année
- Suivre et gérer les demandes de prospects en ligne
- Organiser l'orientation des nouveaux membres
- Informer les membres sur l'importance du recrutement et de la fidélisation
- Établir un plan d'action pour renforcer le degré de satisfaction des membres (avec enquêtes suivies de plans d'action).
- Évaluer le club pour s'assurer que les efforts de recrutement et de fidélisation portent leurs fruits.
- Collaborer avec la commission Relations publiques pour créer une image du club attractive pour les membres actuels, les prospects et votre localité.
- Parrainer des nouveaux clubs dans le district, le cas échéant (voir [Création d'un Rotary club : guide pratique](#))

# CHAPITRE 5

## ACCOMPAGNER LES NOUVEAUX CLUBS



Les gouverneurs sont les seuls responsables de la création de nouveaux clubs mais votre club peut jouer un rôle important dans ce domaine. Avant de vous lancer, vérifiez bien, que les membres du club sont en phase avec ce projet et informés des attentes. Pour en savoir plus sur le développement d'un nouveau club, allez sur [Création d'un Rotary club : guide pratique](#).

### QUALIFICATIONS DU CLUB PARRAIN

Le parrainage n'est pas obligatoire mais fortement recommandé. Dans leur choix d'un club parrain, le gouverneur et la commission Effectif de district prendront en compte les critères suivants :

- Avoir reçu sa charte il y a au moins trois ans.
- Avoir sanctionné par un vote la décision d'accompagner ce nouveau club pendant au moins un an.
- Être en règle vis-à-vis du Rotary.
- Avoir au moins 20 membres actifs (s'il y a plus d'un club jouant le rôle de mentor, cela ne s'applique qu'à l'un d'eux).
- Avoir un programme d'activités équilibré.

La réussite d'un nouveau club dépend de son organisation et de son fonctionnement les premiers mois suivant sa création. Le club parrain commence son rôle de mentor dès la création du nouveau club et pour une durée d'un à deux ans.

### RESPONSABILITÉS DU CLUB PARRAIN

Le président du club parrain assiste à la première réunion du comité du club avec le représentant spécial, mais chaque membre du club parrain a de nombreuses possibilités pour soutenir le club :

- Aider le gouverneur et son représentant spécial à organiser et à mettre en place les structures du nouveau club.
- Conseiller les dirigeants du nouveau club et rendre compte au gouverneur durant la première année
- Aider le nouveau club à se familiariser avec les règles et procédures du Rotary.
- Organiser des collectes de fonds communes.
- Aider le nouveau club à organiser ses programmes et actions durant la première année.

La plus forte perte d'effectif et la plupart des radiations de club se produisent la deuxième année. Un nouveau club bénéficiant d'un soutien actif pendant les deux premières années a une plus grande chance de devenir un club solide, dynamique et indépendant.

Pour en savoir plus sur comment devenir club parrain, consulter **Les clubs parrains**.

## LA RELATION DE MENTORAT

Pour établir une relation solide et saine avec le nouveau club, le mentorat du club parrain peut consister à :

### Aider le nouveau club à se fixer des objectifs

Recenser les obstacles et les lacunes qui pourraient freiner son développement, puis établir des objectifs menant au succès.

### Fournir une structure

Organiser des réunions régulières avec un ordre du jour et s'assurer qu'elles font progresser le club vers ses objectifs.

### Communiquer régulièrement

Prévoir de communiquer avec ou de rencontrer le nouveau club pour apporter vos conseils et le guider dans ses premiers pas.

## OBLIGATIONS POUR LES NOUVEAUX CLUBS

La création de nouveaux clubs doit respecter les règles suivantes :

- Un nouveau club doit avoir au moins 20 membres fondateurs (sauf accord exceptionnel du conseil d'administration du Rotary).
- Au moins 50 pour cent des membres fondateurs doivent résider dans la localité du nouveau club.

# CHAPITRE 6 RESSOURCES ET OUTILS

## MEMBRES ET PERSONNEL DU ROTARY

Le personnel du Rotary et les Rotariens suivants sont à votre disposition pour répondre à vos questions et conseiller votre club pour mettre en place un plan d'action Effectif efficace. Leurs coordonnées sont disponibles sur [Rotary.org](http://Rotary.org), dans l'*Official Directory*.

## DIRIGEANTS RÉGIONAUX

Les **coordinateurs du Rotary** servent de ressource pour les districts et les clubs. Experts du Rotary, ils proposent des meilleures pratiques et des stratégies novatrices pour attirer des membres et les impliquer ainsi que sur les initiatives régionales Effectif et la réflexion stratégique.

Les **coordinateurs Image publique du Rotary** peuvent fournir des conseils et des ressources pour améliorer l'image publique du Rotary, ce qui aura un effet bénéfique sur l'effectif de votre club.

Les **coordinateurs régionaux de la Fondation** sont une ressource clé sur tous les sujets relatifs à la Fondation Rotary parmi lesquels les subventions, la gestion des fonds, les collectes de fonds et nos programmes tels que PolioPlus et les Centres du Rotary pour la paix.

Les **conseillers Fonds de dotation/ Dons majeurs** travaillent avec les dirigeants régionaux et de district pour identifier et démarcher les donateurs majeurs potentiels. Ils participent aussi à l'organisation d'événements pour impliquer les supporters de la Fondation et les donateurs potentiels.

## COMMISSION EFFECTIF DE DISTRICT

Elle est chargée d'identifier, de promouvoir et de mettre en place des stratégies de développement de l'effectif adaptées au district. Son responsable assure la liaison entre le gouverneur, le coordinateur du Rotary, le Rotary et les clubs du district sur toutes les questions touchant à l'effectif. Il distribue également les demandes de prospects en ligne aux clubs.

Le gouverneur ou son adjoint ont les coordonnées des membres de cette commission. Si elle n'existe pas dans votre district, suggérez-en la création.

## ADJOINT DU GOUVERNEUR

Il travaille avec votre club pour l'aider à devenir plus dynamique et à attirer des nouveaux membres et les fidéliser. Contactez votre gouverneur pour plus d'informations.



Rejoignez le **groupe de discussion sur les meilleures pratiques Effectif** pour échanger des idées et entrer en contact avec d'autres clubs.

Informez la commission de district et votre adjoint de gouverneur des objectifs et initiatives réussies de votre club en matière d'effectif. Il est tout aussi important pour votre district de connaître les stratégies innovantes et efficaces au niveau des clubs que le type d'aide à vous apporter.

## **CORRESPONDANTS SUPPORT CLUBS ET DISTRICTS (CDS)**

Chaque club a un correspondant CDS à sa disposition, au siège ou au bureau régional de Zurich, pour répondre aux questions sur :

- Les statuts et le règlement intérieur du Rotary, le Rotary Code of Policies, le manuel de procédure et les politiques du Rotary
- Le Rotary International et le secrétariat
- Rotary Club Central

Identifiez le correspondant de votre club sur [rotary.org/fr/representatives](https://rotary.org/fr/representatives).

## **AUTRE PERSONNEL DU SECRÉTARIAT**

Le secrétariat regroupe le siège mondial à Evanston aux États-Unis et plusieurs bureaux régionaux, dont le bureau Europe/Afrique à Zurich. Vous pouvez les joindre par e-mail à [rotarysupportcenter@rotary.org](mailto:rotarysupportcenter@rotary.org).

## **RESSOURCES**

### **Mon Rotary**

Retrouvez l'actualité, des communiqués et des ressources sur Mon Rotary :

- Ressources et publications sur l'effectif : [rotary.org/fr/membership](https://rotary.org/fr/membership)
- **Espace Membres** (liens pour recommander un membre à un autre club, changer de club ou utiliser Rotary Global Rewards)
- **Shop.rotary.org** (où vous pouvez commander les kits d'accueil pour les nouveaux membres, des publications, etc.)
- **Webinaires**
- **Brand Center** (où vous pouvez créer votre propre brochure de club, dépliant, etc.)
- **Outil de localisation de club**
- Coordonnées de votre **correspondant CDS**
- **Groupe de discussion – Meilleures pratiques Effectif**



Encouragez les membres du club à s'abonner au bulletin Effectif, notre newsletter qui propose les dernières tendances Effectif, des stratégies, des meilleures pratiques et des ressources pour aider les clubs à renforcer leur effectif. Abonnez-vous sur [rotary.org/fr/newsletters](https://rotary.org/fr/newsletters).

## Rotary Club Central

Rotary Club Central est un outil en ligne qui permet aux dirigeants de club de fixer et de suivre leurs objectifs et activités dans plusieurs domaines clés, notamment l'Effectif, les actions et les dons à la Fondation. En l'utilisant comme un outil de planification et en saisissant les objectifs de votre club, vos progrès et vos réussites, vous communiquez des informations qui permettront aux futurs dirigeants de prendre des décisions éclairées. Les données permettent aussi au Rotary de mesurer son impact au niveau mondial.

Les dirigeants de club sont encouragés à se connecter à Mon Rotary et à saisir leurs objectifs sur Rotary Club Central afin que leurs membres, le gouverneur et ses adjoints puissent suivre les progrès.

## Rotary Ideas

Le *crowdsourcing* (ou financement participatif) est une stratégie en ligne qui a fait ses preuves. Rotary Ideas reprend ce concept. Accessible sur [ideas.rotary.org](https://ideas.rotary.org), cette plate-forme permet aux clubs Rotary et Rotaract de rechercher partenaires, bénévoles, dons en nature ou contributions financières (via PayPal) pour leurs actions.

## Rotary Showcase

Parlez du travail du Rotary dans le monde et partagez-le sur les réseaux sociaux. Grâce à [Rotary Showcase](#), les Rotariens et les Rotaractiens peuvent publier des photos et des vidéos de leurs actions et les partager sur Facebook and Twitter.

## Centre de formation en ligne

Suivez un cours en ligne sur [learn.rotary.org](https://learn.rotary.org). Vous y trouverez de nombreux sujets que vous pouvez aussi recommander à vos membres. Créez un profil d'utilisateur, suivez vos progrès et imprimez des certificats pour les cours que vous avez suivis. Chaque cours dispose aussi de sa propre communauté en ligne où les participants peuvent échanger entre eux et avec des modérateurs.

# PLAN D'ACTION EFFECTIF FEUILLE DE TRAVAIL

Utilisez cette feuille de travail pour formuler le plan d'action Effectif de votre club. Lorsque vous aurez franchi toutes ces étapes, vous aurez identifié vos difficultés ainsi que les opportunités à saisir, élaboré une vision et généré des stratégies pour les nouveaux membres, les membres potentiels et ceux ayant plus d'ancienneté.

En réunion, présentez à vos membres les mesures que vous prenez pour renforcer l'effectif et encouragez-les à s'impliquer dans le processus.



## Étape 1 : Évaluer votre club

- Nous avons utilisé le [Bilan de santé du club](#) et suivi le cours [Votre club est-il en bonne santé ?](#) dans le [Centre de formation en ligne](#) pour identifier des domaines dans lesquels notre club a des lacunes et nous allons utiliser les résultats pour essayer d'y remédier :

Domaine à améliorer

Remède envisagé

---



---



---

- Nous avons trouvé des idées ou des meilleures pratiques dans [Gouvernance d'un club dynamique](#) pour rendre notre club plus novateur et flexible :

---



---



---

- Nous avons réalisé une [évaluation de la diversité](#) de notre effectif, suivi le cours [Diversification du club](#) dans le [Centre de formation en ligne](#) et prévoyons de prendre les mesures suivantes pour avoir de nouvelles idées et perspectives :

---



---



---



- Notre club a réalisé une **étude des classifications** et prévoit de prendre les mesures suivantes pour qu'il soit plus représentatif de la diversité professionnelle de la ville :

---

---

---

## Étape 2 : Formuler une vision pour votre club

- Notre club a effectué l'exercice de visioning et formulé une vision pour les 3 à 5 prochaines années :

---

---

- Notre club dispose d'une commission Effectif composée d'un responsable et d'au moins cinq membres pour atteindre cette vision et mettre en place le plan d'action Effectif.

- Nos objectifs à long terme qui nous aideront à atteindre cette vision :

---

---

---

- Nous avons étudié le plan stratégique de notre club pour nous assurer qu'il s'aligne sur notre plan d'action Effectif.

## Étape 3 : Attirer des nouveaux membres

- Notre club a suivi le cours **Stratégies pour attirer de nouveaux membres** dans le **Centre de formation en ligne** et prévoit de prendre les mesures suivantes pour rendre le club plus attractif :

---

---

---

- Notre club a réalisé l'exercice **Identifier des membres potentiels** et prendra les mesures suivantes pour trouver des prospects :

---

---

---



- Notre club mettra en avant les trois points suivants pour « vendre » le Rotary aux membres potentiels :

---

---

---

- Notre club a suivi le cours Mettre en pratique la flexibilité et l'innovation proposé dans le [Centre de formation en ligne](#) pour découvrir les options désormais offertes aux clubs et nous prévoyons de mettre à l'essai les mesures suivantes :

---

---

---

- Notre club a suivi le cours Gestion des prospects en ligne proposé dans le [Centre de formation en ligne](#) et nous sommes conscients des avantages que ce programme offre à notre club.

- Les dirigeants du club ont décidé qui s'occupera de la gestion des prospects en ligne.

- Notre club a une procédure en place lorsqu'un prospect a été assigné à notre club par le biais du programme de gestion des prospects en ligne.

- Notre club a pris connaissance de la brochure [Créer une expérience positive pour les prospects](#), est conscient de l'importance de faire bonne impression auprès des membres potentiels et a un plan pour s'assurer que les prospects, qu'ils finissent par rejoindre ou non le club, aient une bonne image du Rotary.

#### **Étape 4 : Impliquer les membres de votre club**

- Après avoir fait remplir aux membres l'[enquête de satisfaction](#), notre club apportera les changements suivants :

---

---

---



- Les membres de la commission Effectif ont suivi le cours Lancer votre programme d'orientation pour les nouveaux membres dans le [Centre de formation en ligne](#), ont lu [Présenter le Rotary](#) et sont en train de concevoir une procédure d'orientation pour former les nouveaux membres et les impliquer dans la vie du club. Notre procédure inclura les éléments suivants :

---

---

---

- Notre club a effectué l'exercice [Accroître la fidélisation](#), discuté des résultats et compte prendre des mesures pour combler ses lacunes :

---

---

---

- Notre club a suivi le cours Meilleures pratiques pour impliquer les membres dans le [Centre de formation en ligne](#) et compte prendre les mesures suivantes pour impliquer nos membres :

---

---

---

- Notre club s'est penché sur les nombreuses manières de s'impliquer grâce au Rotary, comme indiqué dans [Des décideurs solidaires](#), et encouragera les membres à s'impliquer de la manière suivante :

---

---

---

- Notre club a demandé aux membres qui nous ont récemment quittés de répondre à un [questionnaire](#) pour mieux comprendre les raisons de leur départ. Nous avons analysé les résultats et nous prendrons des mesures pour nous occuper des groupes de membres qui sont le plus susceptibles de nous quitter :

Groupes de membres

Stratégie

---

---

---



## Étape 5 : Améliorer votre image publique

- Nous avons désigné un membre du club qui sera chargé des réseaux sociaux.
- Nous avons désigné un membre du club qui sera chargé de gérer et de mettre à jour le site web du club en utilisant des documents trouvés dans le [Brand Center](#) du Rotary.
- Nous avons désigné un membre du club qui sera chargé de produire une brochure du club à partir du [modèle proposé par le Brand Center](#).
- Nous avons visité le [Brand Center](#) et nous utiliserons des outils pour sensibiliser la communauté au travail de notre club :

---

---

---

- Notre club a mis sur pied un groupe de réflexion. Les conclusions sont les suivantes :

---

---

---

## Étape 6 : Accompagner des nouveaux clubs

- La commission Effectif de notre club a informé le gouverneur que notre club était prêt à parrainer un nouveau club.
- Les membres du club ont discuté des responsabilités du club parrain et accepté de remplir ce rôle.
- Les dirigeants du club sont ouverts à la création d'un club satellite qui pourrait répondre aux besoins de certains de nos membres.

## Étape 7 : Soutenir votre club – Ressources et outils du Rotary

- Notre commission Effectif de club est en contact régulier avec la commission Effectif de district.
- Les dirigeants de notre club communiquent régulièrement avec le gouverneur ou son adjoint et les contactent quand nous avons besoin d'aide.
- Les membres de notre commission Effectif ont consulté [rotary.org/fr/membership](https://rotary.org/fr/membership) dans les 30 derniers jours et utilisent fréquemment les documents du Rotary.

## QUESTIONS ?

Envoyez vos questions, commentaires ou suggestions à [membershipdevelopment@rotary.org](mailto:membershipdevelopment@rotary.org).

## ROTARY INTERNATIONAL

One Rotary Center  
1560 Sherman Avenue  
Evanston, IL  
60201-3698 États-Unis  
[Rotary.org](http://Rotary.org)

