

## Conférence sur l'Effectif

**PE Roger Ashi**

Le 27 Août 2018



Le président du Rotary Barry Rassin a déclaré ;

**« Ceux qui savent le bien réalisé par les Rotary clubs souhaitent les rejoindre et nous devons trouver de nouveaux modèles Effectif qui permettent à ceux intéressés par notre mission de participer. »** affirme-t-il. **« Une fois le Rotary plus visible, nous attirerons des individus qui veulent appartenir et soutenir une organisation qui fait tant de bien dans le monde. Et de conclure, “*Soyons l’inspiration, et ensemble nous pourrons - et nous allons - inspirer le monde*” »**

La commission Effectif est chargée de recruter de nouveaux membres et de favoriser leur participation aux actions du club. Sans membres engagés et actifs, le club est dans l'impossibilité de réaliser ses actions caritatives à l'échelle locale et internationale. Ce sont également eux qui deviendront les prochains dirigeants du Rotary.

Le club doit être le reflet des différentes professions et cultures qui composent notre ville. Un club diversifié attirera les membres potentiels et sera mieux à même de répondre aux problématiques locales de par la diversité de ses compétences.

### **ATTIRER DE NOUVEAUX MEMBRES**

Cette démarche devrait commencer avec les anciens membres et participants aux programmes du Club. Ce sont de fervents défenseurs du Rotary, des membres et donateurs potentiels ainsi que des bénévoles supplémentaires pour notre action. Outre les anciens membres et participants à nos programmes, les membres du club devraient s'intéresser aux chefs d'entreprise, professions libérales, jeunes entrepreneurs et retraité(es) dont le profil correspond au club.

### **FIDÉLISER**

La fidélisation des membres doit constituer une priorité pour le club dans son ensemble, mais plus particulièrement pour notre commission. Réfléchissons à la façon d'améliorer

l'expérience des membres en les sondant régulièrement sur leurs intérêts et leur vision du club. Assurons-nous qu'ils sont informés, investis et salués pour leur contribution. Analysez l'ancienneté des membres, leur participation aux actions et aux activités de camaraderie et leurs dons à la Fondation peut permettre d'identifier d'éventuels problèmes à corriger. Leur volonté de rester est directement liée à leur expérience au sein du club. Avec les membres de notre équipe, développons des objectifs accompagnés d'un plan d'action complet, puis expliquons ce que chacun peut faire pour améliorer l'expérience de tous les membres. Si le recrutement incombe essentiellement à la commission Effectif, tous les membres du club ont un rôle à jouer dans cet effort. Ils doivent être encouragés à inviter amis, famille, relations professionnelles et autres à rejoindre le Rotary et à agir.

## RECRUTEMENT ET FIDÉLISATION - PROCESSUS

Le plan d'action de développement de l'effectif inclut les étapes suivantes :

IDENTIFIER ≥ PRÉSENTER ≥ INVITER ≥ INTRONISER ≥ INFORMER ET ORIENTER ≥ IMPLIQUER ≥ FORMER

Identifiez les membres potentiels dont le profil correspond au club. Effectuez une évaluation de la diversité de l'effectif et une étude des classifications.

L'objectif est de cibler les efforts de recrutement et de disposer d'un effectif qui reflète la réalité socioprofessionnelle du pays.

Présentez le Rotary aux membres potentiels en insistant sur les points suivants :

- Notre expérience de membre
- Les raisons de notre adhésion et pourquoi on est membre
- La culture de notre club, ses actions et son impact sur la commune
- Le Rotary et notre engagement pour vaincre la polio
- Les diverses possibilités de s'investir dans les activités du club.

Un membre potentiel à qui l'on a présenté le Rotary de façon dynamique et enthousiaste a plus de chance de s'investir. Rédigeons une brochure de club que nous présentons aux visiteurs. Invitons le prospect à participer à une réunion pour lui faire découvrir nos activités et la vie du club. Cette invitation doit être personnelle. Recherchons ses intérêts et ses compétences et suggérons-lui des activités qui peuvent l'intéresser. S'il continue à manifester de l'intérêt et que son profil est adapté au club, invitons-le à devenir membre.

Enfin, soumettons une proposition motivée au comité du club. Moment particulier dans la vie des Rotariens, l'intronisation du nouveau membre mérite une cérémonie digne de ce nom à laquelle vous inviterez sa famille. Demandez au nouveau Rotarien de préparer un bref discours et veillez à ce que chaque membre se présente personnellement.

Une fois admis au Club, il faudra informer les nouveaux membres sur notre club et le Rotary en insistant sur les points suivants :

- Les possibilités d'action et d'engagement
- La culture du club
- Le déroulé des réunions
- La création d'un compte Mon Rotary sur Rotary.org

Développons un programme d'orientation sur plusieurs séances car un Rotarien impliqué se sentira attaché à son club et fera du Rotary une priorité dans sa vie. Assurons-nous que tous les membres sont investis d'une façon ou d'une autre.

#### DIVERSITÉ.

Notre club doit refléter la diversité socioprofessionnelle de la ville où il est implanté. Une composition démographique et socioprofessionnelle diverse se traduit par un large éventail d'expériences et de connaissances au sein du club au bénéfice de ses actions. Cette diversité peut aussi constituer un atout pour attirer des membres potentiels. Les directives du Rotary interdisent les restrictions d'admission fondées sur le sexe, la race, les croyances, la nationalité ou l'orientation sexuelle.

#### IMAGE DU CLUB.

L'image publique du club a un effet direct sur la croissance de l'effectif. Le club devrait souligner les valeurs et les avantages qu'il apporte à ses membres.

#### POUR TERMINER, QUEL EST EN BREF |NOTRE RÔLE DE RESPONSABLE DE COMMISSION.

Notre rôle est d'élaborer un plan d'action pour attirer de nouveaux membres et maintenir la motivation des plus anciens.

Sensibiliser les membres du club à la façon d'attirer de nouveaux membres et de les rendre actifs.

Réaliser une étude des classifications.

Dessiner un plan d'action pour améliorer la satisfaction des membres.

Vérifier que les actions en matière de développement de l'effectif et de fidélisation portent leurs fruits.