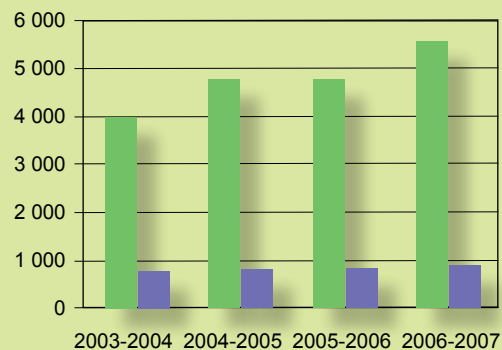


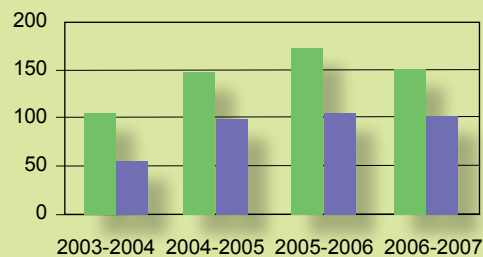
Taux de conversion sur 4 ans

**Taux de conversion sur 4 ans
Formulaire Membres potentiels**



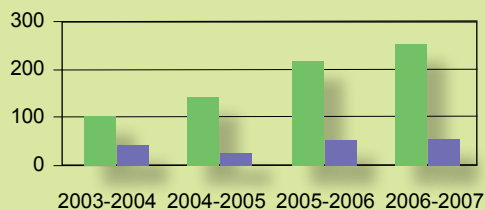
Total	4 008	4 648	4 691	5 661
Intronisés	585	626	649	750
Tx de conversion	15 %	13 %	14 %	13 %

**Taux de conversion sur 4 ans
Formulaire de changement d'adresse**



Total	106	148	171	150
Intronisés	55	94	104	100
Tx de conversion	52 %	64 %	61 %	67 %

**Taux de conversion sur 4 ans
Formulaire de recommandation**



Total	102	143	239	256
Intronisés	39	26	44	46
Tx de conversion	38 %	18 %	18 %	18 %

Une étude du taux de conversion des prospects en membres indique que près de 13 % des personnes recommandées en 2006-2007 grâce au formulaire Membre potentiel sont devenues Rotariens ; plus de 60 % des Rotariens qui avaient rempli le formulaire de notification de changement d'adresse ont été intronisés dans un nouveau club et 23 % des personnes recommandées à un club sont devenues membres entre 2003 et 2007.

**Votre club, le district et
le Rotary International
partenaires dans le
développement de
l'effectif**



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201-3698 USA
www.rotary.org

ROTARY INTERNATIONAL®

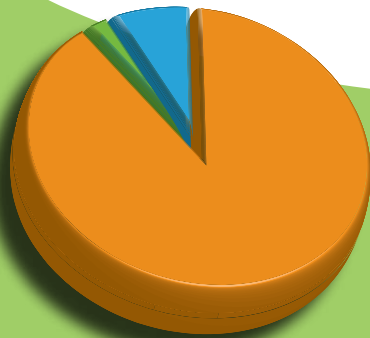


Votre club, le district et le Rotary International partenaires dans le développement de l'effectif

Le recrutement et la fidélisation de membres qualifiés et motivés est un objectif prioritaire pour tous les clubs. Pour les aider dans cette tâche, le Rotary International dispose sur son site Internet d'un programme destiné à identifier les membres potentiels et à placer dans de nouveaux clubs les Rotariens qui déménagent.

Trois formulaires sont disponibles sur www.rotary.org :

- **Formulaire Membre potentiel** – Permet aux non Rotariens et aux anciens Rotariens d'exprimer leur intérêt à rejoindre un club
- **Formulaire Changement d'adresse** – Pour les Rotariens déménageant, ne pouvant pas rester dans leur club actuel et désireux de se faire connaître des clubs de leur nouvelle région de résidence
- **Formulaire de recommandation** – Pour les Rotariens désireux de recommander un ami, un proche ou un collègue à un club autre que le leur



■ Membre potentiel
 ■ Recommandation
 ■ Changement d'adresse

*Des trois formulaires, le formulaire Membre potentiel est de loin le plus utilisé. Le camembert ci-dessus montre la ventilation du nombre total de formulaires reçus en 2007/2008.

Fonctionnement

Le siège reçoit tous les formulaires (membre potentiel, changement d'adresse, recommandation) et les filtre avant de les envoyer aux gouverneurs et/ou responsables Effectif de district.

En tant que président de club, vous êtes encouragé à évaluer tous les candidats proposés par le district, puis, si vous êtes intéressé, à les contacter directement pour leur présenter votre club. Une fois le premier contact établi, un premier compte rendu doit être envoyé à membershipdevelopment@rotary.org afin que les services Effectif puissent assurer un suivi et évaluer l'efficacité du programme, puis d'autres après l'intronisation ou à l'issue du processus. Inviter ou non les candidats reste à l'entière discrétion des dirigeants de club.

Si votre club intronise un Rotarien qui a déménagé, veuillez envoyer le formulaire Changement de données au département Data Services du R.I. par e-mail à data@rotary.org en utilisant le numéro de membre existant du Rotarien. Cette procédure permet une continuité dans l'historique du Rotarien et de ses contributions, et évite les doublons.

Répondre à un membre potentiel

Pour établir le contact et informer le candidat, de nombreux clubs ont mis en place une réponse type contenant :

- Remerciements pour l'intérêt porté au Rotary
- Présentation du club, de la mission du Rotary et de ses objectifs humanitaires, présentation des activités et d'une action d'intérêt public récente montée par le club/district
- Coordonnées du club (nom, date, heure et lieu de réunion)
- Autres informations (liens vers les sites Internet de clubs, du district ou des publications rotariennes)
- Information sur le suivi des prochaines étapes du processus

Évaluation de l'efficacité du programme

Les dirigeants de club et de district ayant utilisé les contacts fournis par le Rotary International expriment leur satisfaction face au succès rencontré dans le recrutement de nouveaux membres. Depuis sa mise en place, on note un intérêt croissant pour le programme avec 6 742 demandes en 2007-2008 contre 2 567 en 2001-2002, soit une progression de 263 %.

	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Total Annuel	2 567	3 339	4 494	5 044	5 179	6 150	6 742
Moyenne mensuelle	214	278	375	420	432	513	562