



ROTARY INTERNATIONAL

Croissance de l'effectif et fidélisation des membres – *Pour les clubs*

Une des trois priorités du Plan stratégique du Rotary International est de soutenir et de renforcer les clubs. Un de ses objectifs est d'améliorer le recrutement et la fidélisation de membres qualifiés et dynamiques. Le club et le district travaillent ensemble au développement de l'effectif, et le R.I. vous appuie dans vos efforts au travers d'un programme en ligne conçu en 2001 pour identifier les membres potentiels, entrer en contact avec des anciens Rotariens désirant réintégrer notre organisation et mettre les Rotariens ayant déménagé en contact avec le club de leur nouvelle collectivité.



SUCCÈS DU PROGRAMME

Le programme en ligne a démontré au fil des ans qu'il constitue un moyen efficace de faire connaître des membres potentiels et des anciens Rotariens à des Rotary clubs. Depuis 2002, son utilisation a augmenté de 270 % et les statistiques indiquent que 60 % des membres potentiels et anciens Rotariens qui ont soumis un formulaire ont rejoint un club entre 2004 et 2008. Les dirigeants de club et de district qui ont assuré un suivi sur les demandes d'information ont fait état de bons résultats en termes de recrutement de nouveaux membres qualifiés, qualitativement et quantitativement.



« 80 % des demandes d'information ont permis de recruter des Rotariens ou de se mettre en contact avec ceux qui sont sur le point de le devenir ! »

Le gouverneur du district 5360, juin 2009

CARACTÉRISTIQUES DU PROGRAMME

Recrutement à l'aide du formulaire Membre potentiel

Qu'il s'agisse de non Rotariens ou d'Anciens de la Fondation ou des programmes du R.I., les membres potentiels peuvent contacter directement les clubs ou remplir le formulaire Membre potentiel sur le site web du Rotary dans lequel ils trouveront des indications sur le processus de recrutement et les obligations des membres. Il sera demandé également au prospect de communiquer ses coordonnées personnelles et professionnelles.



UN POUR UN
JE PARRAINE,
NOUS FIDÉLISONS

Croissance et fidélisation de l'effectif grâce aux recommandations/à la suite d'un déménagement

Les administrateurs du R.I. ont adopté en juin 2009 le slogan Effectif « Un pour un : je parraine, nous fidélisons » qui met l'accent sur les deux piliers de la croissance de l'effectif : le recrutement et la fidélisation des membres. Tout Rotarien peut participer à l'essor de notre organisation en utilisant les formulaires de recommandation et de changement d'adresse.

Le Formulaire de recommandation est destiné aux Rotariens souhaitant recommander un ami, un proche ou un collègue de travail à un club autre que le leur. Les candidats qualifiés pourront être des :

- Amis ou collègues de travail.
- Intervenants invités à votre club mais qui ne sont pas en mesure d'y rentrer.
- Anciens de la Fondation ou des programmes du R.I. qui pourraient faire profiter le club de leur expérience et expertise mais qui ne vivent pas dans votre ville, district ou pays.
- Rotariens ayant déménagé et qui ne sont pas rentrés en contact avec un club local.
- Membres de votre famille ne vivant pas dans votre collectivité et qui connaissent bien les idéaux rotariens.

Le Formulaire Changement d'adresse est destiné aux :

- Rotariens qui déménagent et ne peuvent rester membres de leur club.
- Anciens Rotariens qui souhaitent réintégrer un club.
- Rotariens qui désirent changer de club en raison de leur emploi du temps ou intéressés par les activités d'un autre club.



« Je remercie le R.I. pour toutes les recommandations qu'il nous a fournies. Dans certains cas, un nouveau membre recruté de manière inattendue donne au club l'énergie nécessaire pour recruter. »

Président de la commission Développement de l'effectif
du district 9680, avril 2009

Le R.I. informe les anciens Rotariens radiés en raison d'un déménagement et qui n'ont pas encore rejoint de nouveau club de l'existence de ce formulaire en leur adressant une carte postale de changement d'adresse ou un e-mail.

Que puis-je faire ?

- Placer sur votre site ou blog de club un bandeau publicitaire renvoyant au formulaire en ligne.
- Inclure dans vos bulletins une annonce renvoyant au formulaire approprié sur www.rotary.org.
- Encourager les membres potentiels à visiter le site web du Rotary, à visionner les vidéos Effectif et à remplir le formulaire Membre potentiel.
- Encourager les membres du club à se familiariser avec le programme de développement de l'effectif en distribuant des copies de cette brochure et des formulaires de recommandation et de changement d'adresse au cours d'une discussion de club sur l'effectif.

ADMINISTRATION

Traitement des demandes

Le siège reçoit tous les formulaires (membre potentiel, changement d'adresse, recommandation), les filtre et transmet aux gouverneurs et/ou responsables Effectif de district ceux des candidats répondant aux critères de recrutement.

Répondre aux demandes d'informations des candidats

En tant que président de club, vous êtes encouragé à répondre aux demandes d'informations transmises par le district et à contacter les candidats. Les invitations à devenir membre restent à la seule discrétion des clubs. Préparez par exemple une brochure de club ou une présentation brève donnant un aperçu de votre club. Vous pouvez également rédiger un e-mail standard de bienvenue afin d'engager un dialogue avec le membre potentiel :

- Remercier le candidat pour l'intérêt porté au Rotary
- Présenter le club, le Rotary, sa mission, ses objectifs humanitaires, une action récente du club ou du district et des exemples d'activités de club
- Fournir les coordonnées de clubs locaux (nom, jour, heure et lieu de réunion)
- Donner d'autres informations telles que des liens vers les sites web de club ou du district, ou des publications du Rotary
- Décrire la procédure de recrutement.



« Être membre d'un club actif m'a permis de participer à des collectes de fonds et des actions. Contacter les anciens membres est une excellente initiative. »

L'ancien secrétaire du Rotary club de Toowoomba Garden City,
Queensland, Australie, février 2010

Une fois le premier contact établi, un premier compte rendu ou le formulaire Prise de contact sur le site du Rotary – Suivi doit être envoyé à membershipdevelopment@rotary.org afin que les services Effectif puissent assurer un suivi et évaluer l'efficacité du programme. Le R.I. est toujours très heureux de recevoir des informations sur les membres nouvellement intronisés.

Dans le cas où votre club invite un Rotarien nouvellement arrivé dans la collectivité, utilisez son numéro de membre dans votre rapport au R.I. afin d'éviter que celui-ci n'apparaisse plusieurs fois dans la base de donnée des membres du Rotary.

Ressources

- Formulaire de changement de données – À utiliser pour communiquer au R.I. des informations sur les membres radiés ou recrutés.
- Parrainer la candidature d'un nouveau membre (254-FR) – Stratégies permettant aux clubs d'établir un plan d'action Effectif pour recruter et fidéliser l'effectif.
- Kit DVD Effectif (427-MU) – Deux DVD de présentation du Rotary aux membres potentiels et aux nouveaux membres.
- Cartes de visite (613-FR) et Cartes postales (614-FR) – Pour inviter des prospects à assister à une réunion de Rotary club.
- Kit Information des prospects (423-FR) – Le Rotary, sa Fondation et les devoirs du Rotarien.
- Kit Formation des nouveaux membres (426-FR) – Fournit aux nouveaux membres les informations essentielles sur le R.I. et sa Fondation.
- Coordinateurs du Rotary (en anglais) – Spécialistes de tous les aspects du R.I., ils offrent conseils et ressources sur le développement de l'effectif et communiquent les meilleures pratiques des clubs et des districts.
- Votre correspondant des services Support Clubs & Districts qui sera en mesure de répondre à vos questions sur les règlements et lignes de conduite du Rotary.



« Les membres des clubs semblent vraiment apprécier ces prises de contact. Les sites web sont très utiles pour toucher le grand public. C'est pourquoi plusieurs de nos clubs ont rajouté une rubrique Nous contacter à leur site. »

Le responsable Effectif du
district 6420, mars 2009