

Bulletin d'information sur l'effectif - Vol. 4, N° 2

Insigne de parrainage de nouveaux membres

Le président Wilf Wilkinson encourage chaque Rotarien à parrainer au moins un nouveau membre afin de renforcer l'effectif du Rotary. Les dirigeants membres de son équipe ayant répondu à ce défi ont reçu un insigne de parrainage de nouveaux membres.

Wilf Wilkinson encourage les clubs à adopter le même type de reconnaissance pour leurs membres. Pour les Rotariens ayant parrainé plusieurs membres, un numéro correspondant au nombre de membres parrainés pourra être attaché à l'insigne. Ces insignes peuvent être commandés auprès des [fournisseurs officiels du R.I.](#)

Stratégies de recrutement

Le mois d'août, mois de l'effectif, est un moment particulier où toute la famille du Rotary a l'opportunité de porter ses efforts sur le cœur de l'organisation, les 1,2 million de Rotariens répartis dans 33 000 clubs. Mais pourquoi se limiter au mois d'août ? Maintenez l'effectif en bonne place en programmant chaque mois une des activités ci-dessous :

- Faire paraître une annonce dans l'annuaire de la Chambre de commerce ;
- Faire imprimer des cartes de visite avec le logo du Rotary et la mention « Soyez mon invité » suivi du jour, de l'heure et du lieu de réunion de votre club et les utiliser comme carton d'invitation ;
- Créer une liste des Anciens des programmes (Rotaract, Interact, Youth Exchange, Échanges de groupes d'étude,...) afin de pouvoir les inviter, une fois qualifiés, à devenir Rotarien ;
- Inviter des Anciens des programmes à une réunion de club et proposer à ceux qui sont qualifiés de devenir Rotarien ;
- Demander aux membres d'envisager le recrutement de leur conjoint avec l'incitation de ne pas avoir à payer de cotisation pendant un an ;
- Envoyer une lettre de bienvenue aux nouveaux commerçants de votre localité ;
- Organiser un déjeuner pour les décideurs locaux. Chaque membre du club est chargé d'en inviter un nombre déterminé et de participer aux frais. Pendant le repas, montrer la vidéo *Voici le Rotary* [449-FR] et demander à un dirigeant dynamique d'animer la journée ;
- Rechercher dans les journaux et les revues professionnelles les noms de personnalités et de décideurs locaux ;
- Inviter des membres potentiels à participer à une activité ou une action mettant particulièrement bien en valeur l'utilité du travail du club ;

- Demander aux membres de porter insignes ou t-shirts avec le logo du Rotary pour initier la conversation au sujet de l'effectif au Rotary ;
- Créer à l'attention des membres potentiels une brochure listant les conférenciers des récentes réunions de club, les entreprises de la région représentées et les actions d'intérêt public en cours ;
- Obtenir un emplacement dans une vitrine d'un magasin bien situé pour y exposer les activités du club ;
- Conserver les cartes de visites des invités aux réunions du club et celles des conférenciers et leur envoyer une carte de remerciements pour leur présence et une invitation pour une autre réunion. Utiliser à cet effet, les [Cartes du Rotary](#) [980-MU] ou les [cartes du thème présidentiel](#) [910-07MU] ;
- Porter l'insigne du Rotary lors des activités du club ;
- S'engager à parrainer un nouveau membre et à reconnaître les parrains dans le bulletin du club ou lors de la réunion hebdomadaire.

Partager votre enthousiasme et votre motivation !

Rien n'a plus d'importance pour un membre potentiel que le niveau d'énergie qu'il ressent lors d'une visite de club. Il est impératif que votre enthousiasme et votre fierté d'être Rotarien soient perceptibles. Des Rotariens amicaux, accueillants et ouverts envoient le plus important des messages à un prospect : « Tu es le bienvenu ici pour participer à quelque chose de fort ».

Rédactrice : Jana Bodensteiner, coordinatrice, Développement de l'effectif

Rotary International ☎ +1-847-866-3000
One Rotary Center membershipminute@rotaryintl.org
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201 États-Unis

Pour en savoir plus sur le développement de l'effectif :
<http://www.rotary.org/languages/french/membership/index.html>