



Cher Président de commission de club  
chargé de l'effectif,

Félicitations pour votre nomination au poste de président de commission de club chargé de l'effectif ! Ce poste est extrêmement important pour la santé et la vitalité des Lions clubs de votre région. Ce poste représente un travail considérable mais offre également de nombreuses satisfactions. Votre réussite dans les domaines de la formation et de la motivation de votre équipe de l'effectif aidera le Lions Clubs International à maintenir sa position de premier club de service du monde. Nous vous adressons nos meilleurs vœux de succès en espérant que vous dirigerez votre équipe vers des résultats d'effectifs exceptionnels !

En tant que président de commission de club chargé de l'effectif, vous devrez avoir des connaissances sur les programmes et lignes de conduite concernant la gestion de l'effectif du Lions Clubs International, être un formateur compétent, un facteur de motivation et surtout un chef de file. Le contenu de ce guide vous aidera à accomplir toutes ces tâches importantes. Il contient une description de vos responsabilités, des suggestions vous permettant de réussir votre mandat et une liste de ressources utiles.

Avant de commencer votre mandat, veuillez prendre le temps de lire ce guide de manière approfondie. Pour toute question concernant cette publication ou votre poste, veuillez téléphoner au (630) 571-5466, poste 322 (service en anglais), ou nous adresser un courriel à : [memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org).

Service de la Gestion de l'Effectif  
Lions Clubs International  
(630) 571-5466, poste 340 (service en anglais)  
[memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org)

Sincères salutations,

Service de la gestion de l'effectif  
Division de l'extension et de l'effectif  
Association internationale des Lions clubs

## Table des Matières

Commission à trois personnes chargée du recrutement	3
Responsabilités de la commission de club chargé du recrutement	4
Comment démarrer: Fixer des buts, dresser un plan d'action et s'organiser	5
Conseils et techniques sur le recrutement	6
Programmes de récompenses	16
<b>Ressources/Formulaires pour la planification</b>	
○ Coordonnées	18
○ Liste des publications	18
○ Buts/plan d'action annuels du président de commission de club chargé du recrutement	19
○ Liste de membres éventuels	21
○ Modèle de lettre d'invitation à une soirée de parrainage	23
○ Modèle de réponse à l'invitation à la soirée de parrainage	24


## Commission à trois personnes chargée du recrutement

La commission à trois personnes chargée du recrutement aide les clubs à faire des activités de développement des effectifs une priorité en mettant en place une équipe forte et unie pour diriger les efforts du club dans ces domaines. Il est composé de trois membres élus pour des mandats de trois ans par rotation. Le Nouveau membre, avec trois ans de mandat restant, est responsable des *adhésions*, le membre Junior, avec deux ans de mandat restant, se concentre sur le *leadership* et la *sauvegarde de l'effectif*, ce membre est également le vice-président du commission), et le membre Senior, avec un an de mandat restant, se concentre sur l'*extension* des effectifs. Le membre Senior est également le président de la commission et fait partie du conseil d'administration du club.

La commission à trois personnes chargée du recrutement donne aux membres du commission du temps pour acquérir une expérience de valeur et donne au club une continuité dans les domaines liés aux effectifs. Les autres avantages sont notamment :

- La création d'une commission de recrutement plus forte
- L'assurance que quatre aspects indispensables du fonctionnement du club sont mis en évidence correctement
- La mise en évidence de l'importance des responsabilités concernant l'accroissement des effectifs
- L'encouragement d'une communication permanente à propos des effectifs avec le conseil d'administration du club
- La continuité des efforts du commission
- L'apport d'un lien direct avec les équipes REMF du District et du District multiple

Si aucune commission à trois personnes chargée du recrutement n'est en place dans votre club pour l'instant, encouragez la direction du club à réfléchir à sa création. Cela ajoutera une cohésion et une profondeur à vos efforts en matière d'adhésions, de maintien de l'effectif, de formation des responsables et d'extension des effectifs beaucoup plus importantes que si les présidents de commission travaillaient seuls.

 **Pour avoir de plus amples informations** : La brochure sur la commission à trois personnes chargée du recrutement (ME-29) inclut une description complète de ce système efficace.

## **Responsabilités du président de commission de club chargé du recrutement**

Les responsabilités du président de commission de club chargé du recrutement se classe dans deux grandes catégories: le recrutement et le développement. Votre capacité d'assumer ces responsabilités efficacement améliorera considérablement les activités de votre club en matière de recrutement et de développement des effectifs.

### ***Recrutement des Effectifs***

- Fixer des buts réalistes et pouvant être mesurés (approuvés par le conseil d'administration du club)
- Mettre au point un plan d'action pour réaliser ces buts (approuvés par le conseil d'administration du club)
- Rencontrer régulièrement les membres de la commission
- Rencontrer régulièrement les membres de la commission à trois personnes chargé du recrutement (si cela s'applique à votre club)
- Motiver les membres de la commission et les autres membres du club à rechercher de nouveaux membres
- Faire comprendre l'importance des efforts en matière de recrutement
- Communiquer les résultats de ces efforts
- Comprendre à fond et promouvoir les différents programmes de recrutement
- Comprendre à fond les conditions d'obtention des récompenses pour l'augmentation de l'effectif au niveau du club, du district, du district multiple et à l'échelle internationale et les utiliser pour motiver les membres
- Assister au séminaire de district sur l'effectif
- Garder le contact avec le président de district chargé du recrutement pour faire le point, échanger des idées, poser des questions ou demander des conseils

### ***Développement de l'effectif***

- S'assurer que les nouveaux membres sont installés le plus tôt possible pendant une cérémonie revêtue de signification
- Planifier et diriger/aider à diriger, une séance d'information de nouveaux membres
- Collaborer avec les parrains afin que les nouveaux membres participent immédiatement aux activités du club
- Planifier et diriger, ou aider à diriger, les cours de recyclage pour tous les membres
- Encourager les nouvelles recrues et les membres de longue date à envisager une collaboration de protégé-mentor Lion dans le cadre du programme de tutorat

Le président de commission de club chargé du recrutement doit faire preuve de talents dans de nombreux domaines, notamment:

- ✓ L'organisation
- ✓ La motivation
- ✓ La définition des buts
- ✓ La communication
- ✓ La planification
- ✓ La formation des responsables
- ✓ La création d'une équipe
- ✓ La créativité

## **Comment démarrer**

### ***Organisez-vous!***

Avant de commencer votre mandat, prenez le temps de comprendre à fond vos responsabilités et de vous organiser. Le temps que vous investirez au début de l'année en vaudra largement la peine. Voici quelques suggestions:

- ✓ Étudiez ce manuel et notez vos questions éventuelles sur vos responsabilités.
- ✓ Commandez le matériel cité dans le guide que vous ne possédez pas déjà. Étudiez cette documentation.
- ✓ Consultez l'ancien président de commission de l'effectif (si votre club a une commission à trois personnes, cette personne sera actuellement chargée du maintien de l'effectif et de la formation) pour savoir ce qui a réussi l'année passée, ce qui n'a pas réussi et pourquoi. Ces renseignements seront utiles lorsque vous planifierez votre année.

### ***Définissez vos buts***

La définition des buts et leur rédaction par écrit est un exercice fort utile. Les buts vous aident à vous concentrer et à mesurer vos succès. Utilisez le formulaire à la fin de ce manuel pour vous aider.

- ✓ Réunissez-vous avec le conseil d'administration du club pour connaître ses attentes concernant l'année qui commence.
- ✓ Réunissez-vous avec la commission à trois personnes chargée du recrutement pour discuter de ses attentes dans tous les domaines de l'effectif.
- ✓ Étudiez les dossiers passés des effectifs.
- ✓ Évaluez la force et les faiblesses de votre club en matière de recrutement et de développement des membres.
- ✓ Fixez des buts pouvant être mesurés pour votre club. Les buts doivent être réalisables tout en posant un défi pour motiver les effectifs.

### ***Créez un Plan d'Action***

Une fois que vous aurez défini vos buts, mettez au point un plan d'action pour les concrétiser. Utilisez le formulaire à la fin de ce manuel.

- ✓ Étudiez les suggestions sur le recrutement données dans ce guide.
- ✓ Évaluez ce qui a réussi pour le club dans le passé.
- ✓ Rencontrez la commission de l'effectif pour parler des idées novatrices.
- ✓ Mettez au point un plan basé sur les idées qui réussiront le mieux pour votre club.
- ✓ Communiquez ce projet avec le conseil d'administration du club et avec la commission à trois personnes chargés du recrutement. Révissez-le selon le besoin.

## Conseils et Techniques pour le Recrutement

### ***Le Recrutement de nouveaux membres***

Le recrutement de membres supplémentaires dans le club est la responsabilité de chaque membre. En votre qualité de président de commission, vous coordonnerez ces efforts et vous assurerez que les objectifs seront atteints.

***Posez simplement la question ! Ne partez pas du principe que quelque ne souhaite pas devenir membre. En ne posant pas la question, vous obtenez une réponse « négative » avant même d'avoir posé la question !***

### **Techniques pour le recrutement de membres**

Il existe de nombreuses manières différentes d'identifier de nouveaux membres potentiels. Il y a les méthodes traditionnelles comme la préparation d'une liste de nouvelles recrues éventuelles, et quelques techniques innovantes, comme le marketing ciblé. En plus des programmes de recrutement plus officiels que vous pouvez demander aux membres de votre commission de mener, il est extrêmement important que vous donniez une impulsion à chacun des membres du club pour qu'ils soient constamment à la recherche de nouveaux membres de qualité. Tandis que certains membres se sentiront mal à l'aise de demander aux autres de devenir membres – quel que soit leur degré de conviction dans les bénéfices de devenir un Lion – ils peuvent toujours garder les yeux ouverts et rechercher de nouveaux membres potentiels.

### ***Listes de nouvelles recrues éventuelles***

Une excellente façon de stimuler des idées de nouveaux membres est de créer une liste de nouvelles recrues éventuelles. Ces listes permettent aux membres du club qui sont mal à l'aise à l'idée de demander aux autres de devenir membres d'être quand même impliqués dans le processus. En utilisant une telle liste, tous les membres du club peuvent participer à la génération de contacts, mais le recrutement véritable peut être effectué par des personnes qui aiment vraiment recruter de nouveaux membres.

Lors d'une réunion de club ordinaire, faites passer des listes de nouvelles recrues éventuelles à chaque membre. (Vous trouverez une fiche reproductible pour cet exercice à la fin de ce guide.) Pour chaque catégorie de la liste, demandez à un Lion expérimenté de demander au groupe « Qui est celui ?... » *Exemple* : « Qui est *celui* des membres de votre famille qui selon vous aimerait apporter une contribution pour améliorer la communauté ? » Donnez aux membres du club un bref moment pour penser à leurs choix et remplir la liste de nouvelles recrues éventuelles avec autant de détails que possible.

Lorsque toutes les catégories de la liste seront remplies, recueillez les listes, examinez-les et affectez les nouvelles recrues éventuelles à chaque recruteur désigné. Il est préférable de limiter les nouvelles recrues éventuelles à environ cinq par recruteur.

Une fois que les recruteurs auront pris contact avec leurs prospects, les résultats devraient être mis sous forme de tableau et classés par catégories – personnes intéressées par une adhésion dès maintenant, personnes intéressées par une adhésion plus tard et personne non intéressées par une adhésion. Les noms des personnes intéressées par une adhésion plus tard ou pas du tout intéressées devraient être enregistrés pour une consultation ultérieure. (N'oubliez pas d'effectuer un suivi auprès des personnes intéressées par une adhésion plus tard !)

***Lorsqu'une nouvelle recrue éventuelle vous répond « peut-être » ou « pas maintenant », assurez-vous de reprendre contact avec elle plus tard ! Demandez à ceux qui sont intéressés par une possible adhésion plus tard de vous dire quand vous devriez vous remettre en rapport avec eux. Invitez les prospects ayant répondu « peut-être » à une réunion de club, à une action sociale ou à une collecte de fonds afin qu'ils puissent voir votre club à l'oeuvre !***

### **Marketing ciblé**

Le marketing ciblé veut dire la recherche d'un groupe dont les adhérents ont un intérêt commun particulier, afin qu'ils deviennent membre de votre club ou qu'ils forment leur propre club. Un groupe identifié sera en mesure d'étendre ses horizons vers de nouvelles opportunités de service, tout en maintenant toujours les liens qui les avaient initialement réunis. En intégrant le Lions Clubs International, ce groupe peut continuer à faire la promotion de ses centres d'intérêt, et bénéficier de la valeur ajoutée par le fait d'appartenir au plus grand club de service du monde.

Commencez par examiner votre club : Avez-vous un groupe de membres existant qui sont liés par un centre d'intérêt commun en dehors du Lions club ? (Voir la liste de groupes partageant des centres d'intérêt particuliers ci-dessous.) Ce groupe est-il suffisamment important pour devenir un Lions club indépendant ? Si oui, mettez-vous en rapport avec eux et déterminez leur intérêt pour la formation d'un club. Ils peuvent saisir l'occasion de former leur propre club ou se contenter de rester dans leur club actuel. S'ils veulent rester dans votre club, donnez-leur la possibilité de réaliser une oeuvre particulière ou une activité de collecte de fonds.

Ensuite, regardez à l'extérieur de votre club. Réfléchissez à l'adhésion de groupes ayant un centre d'intérêt particulier dans votre communauté. Pensez à la réputation de votre club dans la communauté (et à la réputation des Lions dans le monde entier), à vos activités de service bien établies et à votre réseau de membres et de connaissances. Parlez aux membres potentiels des bénéficiaires de l'affiliation Lion.

Lorsque vous recrutez de nouvelles personnes, mêmes lorsque celles-ci font partie d'un groupe, vous devriez suivre une procédure de recrutement type. Dans la mesure où l'inscription à un Lions club se fait sur invitation uniquement, sélectionnez correctement les membres en utilisant les normes juridiques acceptables et en gardant à l'esprit le texte de la Constitution et des Statuts du Lions Clubs International.

Menez une ou plusieurs réunions d'information avec le groupe, tout comme vous le feriez avec des membres potentiels individuels. Insistez sur les bénéfices de l'appartenance au plus grand club de service du monde, et sur la manière dont le groupe pourrait travailler au sein des Lions. Discutez des options d'adhésion avec les membres du groupe – aimeraient-ils s'intégrer à un club existant ou former leur propre club ?

En fonction des résultats de la ou des réunions d'information, commencez les procédures pour l'intronisation des membres du groupe au sein de votre club ou pour la création d'un nouveau club. Toutes les fiches d'affiliation standard et les demandes de charte doivent être remplies. Une trousse d'extension de nouveau club peut être commandée auprès du Service des Nouveaux clubs et du Marketing au Siège international par courriel à [newclubs@lionsclubs.org](mailto:newclubs@lionsclubs.org). S'il n'y a pas suffisamment de membres de ce groupe ayant un centre d'intérêt particulier pour former un club indépendant, envisagez la formation d'une Branche de club. Pour commander une trousse de constitution de Branche, adressez-vous au Service des Nouveaux clubs et du Marketing.

### **Idées concernant les clubs basés sur un centre d'intérêt commun**

- Association de commerçants
- Groupes d'informatique
- Retraités
- Groupe ethnique et culturel
- Clubs sportifs (cyclisme, randonnées, ski, danse, golf, etc.)
- Groupes de parents (parents isolés, parents adoptifs, parents de groupe sportif de jeunes, organisation parents-professeurs, etc.)
- Club de grands-parents
- Groupe de voyage (voyages organisés, en caravane, etc.)
- Club de photographie/vidéo
- Club d'entrepreneurs
- Club de coopération médiatique
- Club d'agriculture
- Club de lecteurs
- Club d'échecs
- Club d'automobile
- Groupements professionnels (santé, éducation, affaires, etc.)
- Club de joueurs aux cartes
- Groupes d'activités manuelles (albums, capitonnage, couture, peinture, poterie, etc.)

### **Soirée de parrainage du club**

Ajoutez un aspect social à vos efforts de recrutement en invitant les personnes influentes de la communauté et d'autres membres potentiels à un dîner de recrutement particulier, la Soirée de parrainage du club. Au cours de cet événement, présentez les services exceptionnels rendus par votre club à la communauté et mettez en valeur les bénéfices de l'appartenance à un club.

Il vous faudra au moins trois mois pour planifier cet événement correctement. Sollicitez le soutien des membres de votre club et demandez-leur de vous fournir une liste des personnes qui selon eux pourraient être intéressées par une adhésion au Lions club. Ensuite, ajoutez des personnes influentes au sein de la communauté à la liste. (Au fur et à mesure que vous élaborerez une liste, gardez à l'esprit qu'environ 50 pour cent des personnes invitées assisteront à l'événement.) Envoyez des lettres d'invitation, en utilisant l'exemple inclus dans cette publication comme un guide. Assurez-vous d'utiliser le papier à en-tête de votre club et relisez le document pour supprimer les erreurs d'orthographe et de grammaire. Indiquez la personne à qui il faut adresser la réponse ainsi qu'une date limite.



Demandez à vos membres d'effectuer un suivi auprès des personnes qu'ils ont recommandées. Gardez à l'esprit qu'à cet instant vous essayez simplement de faire venir les gens à votre dîner, pas de les convaincre d'adhérer à votre club.

Cherchez un site suffisamment grand pour accueillir vos invités et permettant une rencontre privée, comme la salle de banquet d'un restaurant, la salle de réunion des Lions, etc.

Décorez les tables et choisissez un menu qui sera apprécié et adapté à cet événement. A chaque place, disposez un programme de la soirée, la brochure de votre club et peut-être une carte-réponse (voir l'exemple à la fin de ce guide). Décidez si vous souhaitez entendre une musique douce pendant l'heure de discussion et le dîner.

Commencez la soirée par une heure de discussion informelle. Cela fournit l'occasion parfaite de nouer des liens et de faire des rencontres dans une ambiance décontractée. Le programme proprement dit peut commencer par un mot de bienvenue, une présentation des invités puis le repas, avec un déroulement proche de celui d'une réunion de club ordinaire. Au moment du dessert, l'un des dirigeants de votre club peut parler des contributions apportées par votre club à la communauté et de leur influence positive. Cet orateur peut également parler de la satisfaction des membres lorsqu'ils aident des personnes dans le besoin. Pour le discours d'ouverture, choisissez un Lion proéminent de votre club, District ou District multiple qui est véritablement enthousiaste et peut réellement « vendre » le concept d'adhésion au Lions club. Demandez-lui de parler des Lions et de l'association internationale en général. Ces discours devraient durer environ 10 minutes chacun. Après les exposés, laissez du temps pour les questions-réponses. Lorsqu'il est temps de clôturer l'événement, dites aux participants que votre club recherche quelques membres de qualité et aimerait beaucoup qu'ils pensent à rejoindre le club. Encouragez-les à remplir la carte-réponse s'ils sont intéressés. Vous pourriez envisager de tenir une loterie à la fin de la soirée.

Assurez-vous d'effectuer un suivi rapide auprès des personnes qui ont manifesté de l'intérêt pour une adhésion. Les clubs qui ont organisé des dîners de recrutement ont conclu qu'environ 1/3-1/2 des personnes invitées sont devenues membres du club.

*Remarque : Si le budget de votre club ne permet pas l'organisation d'un dîner, réfléchissez à l'organisation d'une heure de discussion avec des hors d'oeuvres et la partie discours de l'événement. S'il y a d'autres clubs dans votre ville, vous pourriez unir vos efforts et organiser un dîner commun.*

### **Sélectionner les nouvelles recrues possibles**

Conformément au texte modèle de la Constitution et des Statuts du Lions club, « toute personne ayant atteint la majorité légale, de bonne moralité et de bonne réputation dans sa communauté, peut devenir membre de ce Lions club. »

La réputation de votre Lions club est le reflet de la réputation de ses membres. Prenez contact avec les prospects qui font preuve d'un véritable intérêt pour le service et qui remplissent les critères définis dans le texte modèle de la Constitution et des Statuts du Lions club. Gardez également à l'esprit que vous devez suivre les procédures pour vous assurer que chaque nouvelle recrue éventuelle est traitée équitablement et de la même façon.

### **Idées faciles et simples pour augmenter l'effectif**

- ✓ Ne sous-estimez jamais le pouvoir des relations publiques. Assurez-vous de faire la promotion des activités de votre club. Une couverture médiatique positive augmente le soutien et l'intérêt de la communauté pour votre club.
- ✓ Ayez toujours des brochures de votre club à disposition lors d'événements publics. Assurez-vous que la brochure comporte une section avec des coordonnées au cas où les personnes souhaiteraient en savoir plus sur votre club.
- ✓ Organisez une soirée informelle « Invitez un ami » pendant une réunion de club ordinaire. Encouragez chaque membre à amener un ami lors de l'événement pour qu'il se renseigne sur l'adhésion au Lions club.
- ✓ Permettez aux membres d'inviter un ami ou une nouvelle recrue possible à participer à l'une des oeuvres sociales ou à une collecte de fonds de votre club pour avoir un aperçu direct de votre club au travail.
- ✓ Organisez une séance "porte ouverte" pour susciter des adhésions. Demandez à chaque membre d'inviter au moins cinq personnes et ouvrez l'événement au grand public. Installez des panneaux d'affichage mettant en valeur les contributions de votre club en faveur de la communauté et faites en sorte que des membres soient disponibles pour répondre aux questions des visiteurs.
- ✓ Lancez à vos membres le défi d'atteindre un objectif de recrutement particulier pour l'année. Organisez l'inauguration amusante et festive de ce défi pendant votre réunion. Conservez l'élan de cette journée en reparlant de votre réussite pendant les réunions et dans le bulletin d'information de votre club ainsi que sur son site Internet.
- ✓ Encouragez les membres à inviter chaque personne qualifiée qu'ils rencontrent à réfléchir à une adhésion au Lions club. Effectuez un rappel régulier tout au long de l'année.
- ✓ Affichez la fierté de votre club ! Créez une image de votre club en tant que partie essentielle de la communauté. Participez aux événements de la communauté chaque fois que possible – ayez des stands lors des événements, défilez lors des parades – soyez visibles !
- ✓ Demandez aux organisations d'accueil de la communauté d'inclure des informations sur votre club dans leurs « trousse de bienvenue au sein de la communauté ». Les agents immobiliers locaux peuvent également être en mesure de fournir ce service.
- ✓ Évaluez la « concurrence ». La plupart des communautés disposent de plusieurs organisations en concurrence pour les mêmes membres. Analysez les occasions offertes par votre club que les autres clubs ne fournissent peut-être pas. Étudiez également les domaines où d'autres clubs pourraient exceller – comme des horaires et des lieux de réunions plus pratiques. Effectuez des ajustements le cas échéant si c'est faisable.
- ✓ Faites faire des badges ou des T-shirts pour chaque membre actif qui disent « Posez-moi des questions sur les Lions » pour susciter des questions de la part des membres de la communauté.
- ✓ Explorez les possibilités de publicité à bas coût comme les lettres d'information des écoles ou des associations, les programmes d'événements sportifs locaux, etc.
- ✓ Faites publier les horaires et les lieux de réunion de votre club, ainsi qu'une personne à qui s'adresser et un numéro de téléphone pour les questions concernant l'affiliation, dans la section agenda du journal local.
- ✓ Faites ajouter un lien vers le site Internet de votre club sur le site Internet de votre communauté.

- ✓ Recherchez de nouveaux membres chez vos partenaires. Votre club travaille-t-il avec le système scolaire, des professionnels de la vue ou d'autres activités de la communauté ? Les personnes qui ont travaillé avec votre club personnellement font souvent d'excellentes recrues.
- ✓ Envisagez des efforts d'extension des effectifs originaux comme le parrainage d'une Branche de club, ou d'un Lions club du nouveau siècle pour atteindre un nouvel objectif démographique.
- ✓ Encouragez les membres à inviter leurs conjoints à rejoindre un club !
- ✓ Stimulez la participation familiale en faisant participer des familles entières à la vie du club – proposez aux enfants des activités supervisées pendant les réunions du club pendant que les adultes s'occupent des activités. Donnez aux enfants d'un âge adapté un rôle dans les activités de service du club. Formez une coopérative de baby-sitting pour les jeunes enfants.

### **Préparer les recruteurs**

Equipez les recruteurs avec les outils et les connaissances dont ils ont besoin pour être efficaces et obtenir de nouveaux membres. Mieux ils sont préparés, plus leur travail sera facilité.

### **Obtenir des ressources**

Commandez les publications énumérées ci-dessous en quantité suffisante pour en avoir sous la main pour les efforts de recrutement.

- ✓ *Les Lions Font une Différence (ME-40)*: Une excellente publication générale sur le Lions Clubs International
- ✓ *Je suis Lion (ME-37)*: Une brochure de recrutement particulière ciblant les besoins spécifiques et les questions des femmes
- ✓ *Invitation/Demande d'affiliation (ME-6B)*: Cette mini-version de la Demande d'affiliation au Lions Clubs International est petite et portable. Elle contient la totalité de la demande d'affiliation et une liste de vérification pour le secrétaire du club. Compacte et visuellement attirante, elle a une influence positive sur les nouveaux membres potentiels.
- ✓ *Carte des Lions (ME-33)*: Parfait complément de la demande d'affiliation au format de poche, cette publication se plie au format compact 2 3/4" X 4 1/4". Toutefois, elle contient de nombreuses informations, notamment la mission de l'association, son objectif, ses règles de conduite et un bref historique.

Complétez ces publications en y ajoutant la brochure de votre club ou une fiche d'explications. (Si votre club ne dispose pas de sa propre brochure ou fiche d'explications, suggérez à la direction du club d'en créer une. C'est un outil de communication essentiel.) Les recruteurs peuvent souhaiter préparer des trousseaux de présentation simples pour les nouvelles recrues éventuelles en rassemblant les documents dans une grande enveloppe ou un dossier à rabats.

### **Créez une « fiche de vente »**

Alors que la motivation première pour rejoindre un Lions club est le désir d'aider les personnes qui en ont besoin, l'adhésion à un Lions club offre des avantages qui vont au-delà du service humanitaire, et ce sont des « arguments de vente » importants lorsque vous prenez contact avec les nouvelles recrues éventuelles. Elaborez une « fiche de vente » pour les membres de votre club qui énumère toutes les raisons pour lesquelles une personne pourrait souhaiter adhérer à votre club. Utilisez les exemples ci-dessous et complétez-les avec vos propres idées ainsi que quelques arguments qui sont spécifiquement adaptés à votre club. Cette « fiche de vente » sera un outil très efficace pour les recruteurs lorsqu'ils aborderont les prospects.

Quelques raisons de devenir un Lion :

- Participer à la croissance et à l'amélioration de sa communauté
- Aider activement les personnes qui en ont besoin au sein de sa communauté *et* dans le monde
- Faire partie du plus grand club de service du monde, dont l'histoire et la réputation de service sont sans égal
- S'intégrer dans le cadre d'une organisation qui est en première ligne de l'aide aux aveugles et aux déficients visuels
- Influencer la vie des jeunes dans la communauté au moyen d'activités Lions pour les jeunes
- Développer des compétences de chef de file
- Rencontrer ses pairs au sein de la communauté
- Avoir la possibilité de voyager et de rencontrer des Lions du monde entier pendant la convention internationale annuelle
- Etendre son réseau personnel et professionnel (voir la section sur la création d'un réseau de liens ci-dessous)
- Accroître son prestige en tant que volontaire actif au sein de la communauté

Lorsque vous créez des arguments de vente pour votre club, concentrez vous sur les projets actifs du club et sur les possibilités de jouer un rôle de responsable comme :

- Travailler auprès des jeunes de la communauté dans le cadre de notre Programme des Léo clubs
- Participer à la Journée annuelle de la santé Lions co-parrainée par l'hôpital local
- Avoir la possibilité de voyager vers des pays en voie de développement lors de missions de distribution de lunettes d'occasion
- Développer des compétences de chef de file en travaillant avec un membre expérimenté dans le cadre du Programme de mentorat des Lions


Ajoutez des statistiques pertinentes à ces arguments de vente comme « tous les membres de notre club ont participé à la Journée de la santé des Lions, au cours de laquelle nous avons été en mesure d'effectuer un dépistage du glaucome chez 150 habitants de la communauté », « Douze membres du club se sont rendus au Mexique pendant notre dernière mission de distribution de lunettes, au cours de laquelle nous avons aidé à fournir des lunettes à 600 personnes » ou « Six membres participent actuellement au programme de tutorat des Lions à différents niveaux ».

## **Vendre votre club**

Chaque Lions club productif a six caractéristiques élémentaires. Plus ces qualités sont fermement inscrites dans la structure de fonctionnement du club, plus ces clubs connaissent la réussite et la croissance. Ces six qualités, telles qu'elles existent dans votre club, peuvent devenir votre argument de vente le plus efficace.

- 1) Une grande oeuvre sociale qui fait participer chaque membre du club et a une influence positive significative sur la population ciblée.
- 2) Un grand projet de collecte de fonds au sein duquel la communauté peut participer et auquel elle peut contribuer.
- 3) Un programme de relations publiques fort qui fournit une ligne de communication permanente cohérente entre les membres du club, entre le club et la communauté et entre les membres de tous les clubs
- 4) Des réunions de club bien organisées, intéressantes, informatives et productives.
- 5) Un sentiment de travail d'équipe, de coopération et de cohésion parmi les membres du club.
- 6) Un programme d'extension des effectifs, d'évolution des membres et de sauvegarde de l'effectif fort qui fournit une orientation immédiate et une participation des membres du club et continue à alimenter leur évolution au fur et à mesure de leurs années de service.

Si votre club présente des faiblesses dans l'un de ces domaines, il est essentiel que le président concerné travaille au renforcement du club. Un club productif et efficace, visible au sein de la communauté et qui atteint ses objectifs de service, se vend aux nouveaux membres par la pratique. Les clubs ayant des points faibles peuvent être en mesure d'attirer de nouveaux membres mais leurs taux de rétention sont généralement faibles.

 ***Pour avoir de plus amples informations :*** Vous n'êtes pas sûr que votre club nécessite de l'attention dans certains domaines ? La brochure « Comment évaluer votre club » (ME-15 et ME-15B) est un excellent outil d'évaluation pour la découverte des faiblesses et la création d'un plan pour gérer les problèmes de votre club. Pensez à travailler avec le président du maintien de l'effectif de votre club pour poser les questions de l'enquête aux membres du club.

## **S'entraîner aux techniques de recrutement**

Pendant une réunion de club, demandez à deux Lions expérimentés de faire la démonstration des techniques de recrutement correctes à tous les membres au moyen d'un jeu de rôles. S'il n'est pas possible d'effectuer une démonstration pendant une réunion de club, organisez-en une immédiatement après une réunion ou planifiez un séminaire informel sur le recrutement et encouragez tous les membres à y assister.

### ***A vos marques, prêts, recrutez !***

Maintenant que tous les membres du club y ont été préparés, ils peuvent commencer à recruter !

Quelques points à rappeler aux recruteurs :

- ✓ Expliquez correctement les avantages, les engagements en temps et financiers de l'adhésion à chaque nouvelle recrue possible.
- ✓ Invitez-les à assister à une réunion du club en tant qu'invités, ou faites-les venir lors d'une action sociale en cours pour voir en personne le dévouement des membres du Lions club.
- ✓ Une fois que la personne a décidé de devenir membre, assurez-vous que l'Invitation-Demande d'affiliation est correctement remplie et signée et que les frais et paiements dus exacts sont collectés.

### **La création d'un réseau de liens**

#### ***Donner une valeur ajoutée à l'adhésion des membres***

Bien qu'il soit important de ne pas laisser d'autres intérêts gêner la capacité du club à servir la communauté, il est bon de se rappeler que des personnes différentes s'affilient pour différentes raisons. Essayez de représenter d'autres avantages pour les membres et d'offrir des occasions supplémentaires qui rendront votre club plus attractif pour les membres. Donner aux membres la possibilité de faire des rencontres est une excellente manière d'apporter une valeur ajoutée à leur adhésion au Lions club. Des occasions de créer un réseau de liens personnels peuvent être offertes de diverses manières, comme par exemple:

- Publier les intérêts professionnels et les spécialités de chaque membre avec ses coordonnées dans l'annuaire du club.
- Permettre aux membres de passer des annonces professionnelles au début de chaque réunion.
- Inclure des informations sur les professions ou entreprises des membres dans le bulletin d'information du club ou sur le site Internet du club. Ceci pourrait faire partie d'une rubrique mensuelle « Membre à l'affiche ».
- Avoir une page présentant les professions ou entreprises des membres dans le bulletin d'information ou sur le site Internet du club. Si possible, sur le site Internet, inclure un lien vers les sites Internet de leurs entreprises à partir de cette page.
- Proposez des tarifs publicitaires réduits aux membres dans les publications du club, du District et du District multiple pertinentes, sur les sites Internet, les programmes des événements, etc.
- Invitez les participants à donner leur profession et le nom de leur employeur lorsqu'ils se présentent à des fonctions dans leurs clubs, Districts et Districts multiples.
- Organisez un événement social de « networking » ou un salon des entrepreneurs dont l'objectif est la création de liens entre les membres. Cela peut être une rencontre informelle qui pourrait inclure plusieurs clubs.
- Encouragez les membres à créer un programme de club intéressant autour de leur profession. Par exemple, un médecin pourrait parler des signes annonciateurs d'un diabète de Type II, un paysagiste pourrait donner des conseils sur le choix des bons arbres pour votre jardin ou un concessionnaire automobile pourrait partager des informations sur l'achat d'une voiture d'occasion ou sur les dernières tendances des voitures neuves.


## Responsabilités du parrain

Le parrainage d'un nouveau membre est l'un des meilleurs engagements qu'un Lion puisse prendre en faveur de son club. En partageant son dévouement pour le service rendu par les Lions clubs, il s'assure que son club aura un avenir sain.

Le parrainage comporte de nouvelles responsabilités au-delà du simple recrutement d'un nouveau membre. Les bons parrains effectuent la transition d'un nouveau membre au sein d'un club et s'assurent que son adhésion prendra un bon départ.


Les parrains devraient faire en sorte que le nouveau membre :

- ✓ Se sente accueilli
- ✓ Soit présenté à tous les membres du club
- ✓ Soit correctement intronisé au cours d'une cérémonie pleine de sens
- ✓ Reçoive une trousse de nouveau membre et un insigne à l'emblème Lions
- ✓ Soit immédiatement impliqué dans les activités du club
- ✓ Reçoive une orientation approfondie
- ✓ Soit accompagné les premières fois aux réunions du club
- ✓ Reçoive des réponses à toute question concernant le fonctionnement du club ou tout aspect de l'association
- ✓ Soit encouragé à communiquer ses idées, questions ou inquiétudes
- ✓ Reçoive un encouragement à développer son sens du commandement

 **Pour avoir de plus amples informations** : La brochure « Le parrainage est une responsabilité importante » (ME-21) contient des renseignements sur les responsabilités et les bienfaits du parrainage d'un nouveau membre.


## Intronisation de nouveaux membres

L'intronisation de nouveaux membres est un moment particulier, qui devrait être marqué par une cérémonie pleine de sens pour commémorer cette occasion. Une bonne intronisation de nouveau membre est le commencement pertinent et symbolique du service d'un membre au sein des Lions. Elle est à la fois source d'inspiration et de motivation. Elle confirme le choix du nouveau membre du Lions clubs comme son club de service de prédilection, et elle le ramène aux raisons de son engagement bénévole. Les cérémonies d'intronisation sont également pleines de sens pour les membres de longue date et peuvent les aider à renouer avec leur dévouement au service des personnes dans le besoin.

 **Pour avoir de plus amples informations** : La planification de l'intronisation d'un nouveau membre qui ait du sens pour les participants est facilitée par le guide utile « Des intronisations de nouveaux membres qui ont du sens » (ME-22). Cette publication propose des instructions de planification détaillées ainsi qu'une suggestion de texte pour la cérémonie.


## **Orientation des nouveaux membres**

L'orientation approfondie des nouveaux membres est une étape vitale du processus de recrutement/évolution. Les membres ayant une compréhension complète de leur club, de leur District, de leur District multiple et de l'association internationale deviennent des Lions plus dévoués et plus productifs et ont tendance à demeurer au sein de l'association à long terme. Il est important que l'orientation d'un nouveau membre ait lieu rapidement afin de bâtir le fondement d'une adhésion de toute une vie.

 ***Pour avoir de plus amples informations*** : Le Guide d'orientation (ME-13) est une publication indispensable qui contient des informations exhaustives sur la planification et le déroulement d'une orientation de nouveau membre efficace. Il contient des instructions complètes sur la planification, des suggestions pour la localisation des documents, des suggestions de résumés, des listes de points à vérifier, des guides de planification et un contenu d'orientation complet.

## **Cours de remise à niveau**

Au fil du temps, il est utile de faire renouer les membres du Lions club avec les informations importantes qu'ils ont apprises au cours de leurs sessions d'orientation de nouveau membre. Mener des « sessions de remise à niveau » pendant les réunions du club est une excellente manière de réintroduire certains concepts auprès des membres de longue date et de les aider à réaffirmer leur engagement en faveur de votre club.

 ***Pour avoir de plus amples informations*** : Les Cours de remise à niveau sur l'orientation (ME-13b-f) sont une série de cinq publications qui traitent individuellement de différents thèmes d'orientation. Ces cours sont conçus pour une présentation en segments rapides (15-20 minute) pendant les réunions du club.

## **Programmes de récompenses**

Les programmes de récompenses sont des outils de motivation exceptionnels pour le recrutement de nouveaux membres. Ils sont une source de fierté au-delà du recrutement réussi d'une nouvelle recrue. Le Siège international propose deux programmes de récompenses spécifiques pour le recrutement de membres. Prenez le temps de vous familiariser avec eux et d'en comprendre les conditions d'obtention afin de les promouvoir au sein de votre club. De plus, votre club, votre District et votre District multiple peuvent proposer leurs propres programmes de récompenses. L'obtention des informations nécessaires sur ces programmes est une bonne idée en ce qui concerne ces programmes également.


## **Croissance tout au long de l'année**

La Croissance tout au long de l'année est la principale initiative internationale en ce qui concerne l'effectif. Elle a été créée pour remplacer les programmes de recrutement périodique, cyclique du passé. La Croissance tout au long de l'année met l'accent sur l'importance de l'identification et du recrutement de nouveaux membres en permanence tout au long de l'année.




Dans le cadre du programme Croissance tout au long de l'année, les membres du club sont récompensés pour leurs efforts d'identification et de recrutement de membres potentiels tout au long de l'année. Les membres du club se font attribuer des récompenses en fonction de leurs réussites dans le recrutement : pour un nouveau membre, le parrain reçoit une lettre personnalisée de la part du Président international, pour trois nouveaux membres ou plus, un parrain reçoit un Insigne d'excellence de l'effectif.

Parce que l'augmentation de l'effectif est un effort d'équipe, les clubs sont également reconnus pour leurs résultats. Des écussons de fanion sont décernés aux clubs en fonction de la taille du club et du nombre de nouveaux membres. Les clubs comportant 41 membres ou plus doivent accueillir huit membres ou plus pendant l'année, les clubs de 22 à 40 membres doivent accueillir cinq membres ou plus pendant l'année et les clubs ayant 21 membres ou moins doivent accueillir trois membres supplémentaires pour se voir décerner l'écusson de fanion. De plus, trois clubs (un par catégorie de taille) par région constitutionnelle ayant accueilli le plus grand nombre de nouveaux membres au cours de l'année recevront un ensemble des drapeaux internationaux en témoignage de leurs résultats impressionnants.

 ***Pour avoir de plus amples informations*** : La brochure Croissance tout au long de l'année (YRG-15) explique le programme en détail.

### **Programme de récompenses Clés d'effectif**

Le Programme de Récompenses Clés d'effectif reconnaît le nombre de nouveaux membres recrutés et parrainés par les Lions individuellement. Ce programme comprend 17 Clés d'effectif pour valoriser différents niveaux de réussite dans le recrutement – de la Clé d'effectif pour deux membres recrutés à la Clé suprême pour 500 membres recrutés. Les Clés d'effectif sont une excellente manière de motiver les membres à parrainer des membres supplémentaires.

 ***Pour avoir de plus amples informations*** : Le document « Rendons hommage à notre patrimoine... Récompensons l'effort » (ME-36) détaille le programme Clés d'effectif et inclut les photographies de chaque clé.

## Ressources

### ***Pour avoir de plus amples renseignements***

Si vous avez des questions, des commentaires ou des préoccupations concernant votre poste ou l'effectif, veuillez les adresser à:

Président de commission de District chargé de l'effectif

Nom: \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone: \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

Président de commission de District Multiple chargé de l'effectif

Nom: \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone: \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

Service de la Gestion de l'Effectif

Lions Clubs International

300 W. 22<sup>nd</sup> Street

Oak Brook, IL 60521-8842

Etats-Unis d'Amérique

(630) 571-5466, poste 340 (service en anglais)

memberops@lionsclubs.org

Site Web officiel du Lions Clubs International

[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)

### **Liste des publications**

Les sources d'information utiles citées dans ce manuel peuvent être commandées au Service de la Gestion de l'Effectif ou téléchargées de la section Ressources du site Internet de l'association.

Les références sont les suivantes:

📖 Les Lions Font une Différence (ME-40)

📖 Demande/Invitation à l'Affiliation (ME-6B)

📖 Carte de poche Lions (ME-33)

📖 Je suis Lion (ME-37)

📖 Guide d'Orientation (ME-13)

📖 Cours de remise à niveau sur l'Orientation (ME-13b-f)

📖 Le parrainage est une responsabilité importante (ME-21)

📖 Les cérémonies d'installation des nouveaux membres (ME-22)

📖 La commission à trois personnes chargée de l'effectif (ME-29)

📖 Rendons hommage à notre patrimoine... Récompensons l'effort (ME-36)

📖 Brochure sur la croissance tout le long de l'année (YRG-15)

**Objectifs annuels/Plan d'action du président  
de commission de club chargé de l'effectif**

Nom:

District:

Date:

Liste des objectifs annuels:

**Plan d'action:**

But \_\_\_\_\_

Priorité: \_\_\_\_\_ Délais à respecter: \_\_\_\_\_

Etape

Qui en est chargé

Date d'achèvement

Résultats importants:

Commentaires:

**Plan d'action:**

But \_\_\_\_\_

Priorité: \_\_\_\_\_ Délais à respecter: \_\_\_\_\_

<u>Etape</u>	<u>Qui en est chargé</u>	<u>Date d'achèvement</u>
--------------	--------------------------	--------------------------

Résultats importants:

Commentaires:

**Plan d'action:**

But \_\_\_\_\_

Priorité: \_\_\_\_\_ Délais à respecter: \_\_\_\_\_

<u>Etape</u>	<u>Qui en est chargé</u>	<u>Date d'achèvement</u>
--------------	--------------------------	--------------------------

Résultats importants:

Commentaires:

**Liste de nouvelles recrues éventuelles dans le Lions Club**

Nom du club: \_\_\_\_\_ Personne qui fait la nomination: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

<b>I. Parent</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)
<b>II. Professionnel</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)
<b>III. Bureau</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)
<b>IV. Eglise</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)
<b>V. Voisin</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)

<b>VI. Ami(e)</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)
<b>VI. Autre organisme civique ou caritatif</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)
<b>VII. Associé commercial/professionnel</b>		
Nom:	Occupation:	
Adresse:	Statut civil:	Nombre d'enfants:
Code postal, Ville, Province:		
Habite la communauté depuis combien de temps:		
Téléphone:	(bureau)	(domicile)

## Texte suggéré pour la lettre d'invitation à la soirée de parrainage de club

Le Tholonnet, le 23 février 2007

Paul Gauthier  
340 Boulevard de la Fontaine  
13500 Aix-en-Provence  
France

Cher Paul:

Veillez prendre quelques moments pour réfléchir aux questions suivantes:

- Est-ce que cela vous intéresse de rendre service à votre communauté?
- Est-ce que cela vous intéresse d'avoir la possibilité de nouer des liens avec les personnes qui ont de l'influence dans la communauté?
- Est-ce que cela vous intéresse de rencontrer des gens et de vous amuser?

Si vous avez répondu dans l'affirmative à l'une de ces questions, le Lions Club d'Aix le Tholonnet est l'organisme que vous recherchez! Au nom de mon club, je tiens à vous inviter, ainsi que votre conjoint, à un dîner spécial pendant lequel vous aurez l'occasion de vous renseigner sur le Lions Club d'Aix le Tholonnet. Veuillez nous rejoindre le 23 mars à 18h30 à la mairie du Tholonnet pour passer une soirée agréable, dans une ambiance conviviale où vous pourrez obtenir des renseignements utiles sur les Lions clubs.

Notre orateur sera le Past Gouverneur de District Didier Laurent qui a servi sa communauté comme Lion depuis 20 ans. Didier est un excellent conférencier qui sait motiver ses auditeurs. Il vous parlera de son expérience de bénévole, notamment une mission récente en Roumanie où il a distribué des lunettes aux nécessiteux.

Le Lions Club d'Aix le Tholonnet rend service à la communauté depuis plus de 50 ans. En réalisant des projets divers: récolte de lunettes usagées, soutien au programme Lions-Quest dans les écoles, don de nouveaux bancs dans le Parc municipal et soins oculaires gratuits aux personnes pauvres, le Lions Club d'Aix le Tholonnet se dévoue à la collectivité. Nous souhaitons continuer à élargir notre rayon d'action et tenons à ce que vous fassiez partie de nos efforts et réalisations.

Nous espérons vous voir le 23 mars. Nous vous proposons un repas délicieux, un cadre agréable et des renseignements fort intéressants sur les façons de servir les habitants d'Aix et des communautés voisines, aussi bien que d'autres pays du monde. Veuillez adresser votre réponse à Jeanne Langlois au 04 42 12 43 56 avant le 10 mars.

Croyez, cher Paul, à l'expression de mes plus cordiales salutations.

Judith Sarraute  
Présidente de commission de l'Effectif  
Lions Club d'Aix le Tholonnet

**Texte suggéré pour la fiche de réponse  
concernant la Soirée de Parrainage de Club**

**OUI! Cela m'intéresse de rejoindre le Lions club d'Aix le Tholonnet.**

Nom:

Adresse privée:

No. de Téléphone: (bureau)

(domicile):

Vous pouvez me rejoindre à cette heure:

Courriel:

ME-44.FR