

ESSOR UNIVERSITE DE RENTREE

Introduction :

Constat :

- Echec du recrutement et de la fidélisation des clubs de notre district et également en France

Diminution constante des effectifs

- Diminution de l'attractivité des clubs : difficultés à trouver des prospects

RECRUTEMENT

Politique du Rotary se résume ainsi :

Ensemble, nous voyons un monde où les gens se rassemblent et passent à l'action pour apporter un changement durable dans le monde, dans leur communauté et en eux-mêmes.

Cette phrase ET le plan stratégique donnent les directions pour augmenter notre effectif

Plan stratégique :

- Augmenter notre impact
- Étendre notre portée
- Améliorer l'implication des participants
- Améliorer notre capacité d'adaptation.

Tour de table (ou de salle) :

Rapidement : - état des lieux de votre club

- que faites vous pour recruter , fidéliser et comment ?

Actuellement le recrutement c'est :

- cooptation
- invitation à une réunion ou un dîner
- Plus rarement : réunion d'informationnelle sur invitation (personnes connues)

Pour étendre notre portée, nous devons créer de nouvelles formes de recrutement :

- Contacter et rencontrer ou Inviter les personnes qui nous suivent sur Facebook et LinkedIn (développer le projet »LinkedIn »

- Réunion d'information en invitant toutes les personnes intéressées :

- Par les réseaux sociaux
- Par la presse locale (qq exemples)
- Par le projet Docapost (à détailler)

FIDELISATION

Constat : nombreux départs dans les premières années.

Statistiques françaises de 2021 à 2025 /

13 % la première année

16 % la deuxième

16 % de 3 à 5 ans

Soit 45 % de départ les 5 premières années

C'est un échec de la fidélisation des clubs (pas tous, il y a des disparités)

Invitation à suivre les formations sur « MYROTARY »

Pour fidéliser les nouveaux membres il faut :

- Attractivité : des actions
des réunions
des objectifs (bénéficiaires, impact local ou

international)

- Implication des nouveaux : donner des responsabilités rapidement. S'ouvrir à leurs propositions d'action. Ecouter leurs remarques sur le fonctionnement du club

- Convivialité : Intégration dans le groupe. Amitiés. Soutien dans les difficultés. Créer du lien : inviter les conjoints, les enfants, organiser des soirées festives (bowling, pique nique, ect..)

- Créer un sentiment d'appartenance et de fierté (par ex port de l'insigne)

La fidélisation n'est pas uniquement l'affaire du parrain ou du mentor mais de tout le club.

Il faut créer une expérience positive

Penser aussi à

- Période probatoire de trois mois

- Intronisation protocolaire

- Anticiper et réagir aux signes de détresse , de future

démission : Retard de paiement, absence ou retard aux réunions, absence de prise de parole pendant les réunions

CREER DE NOUVEAUX CLUBS :

Vidéo

Discussion sur les nouveaux clubs en fonction de l'origine des participants (Nantes, Angers, Niort ou petites villes)

Exemple de la création de Saumur, Le Mans, Noirmoutier

Exemple de villes comme Nancy ou Angoulême