

Développer et dynamiser le District 1650

MOBILISATION ET PLAN D'ACTION A COURT TERME

POSTULAT POUR FIDELISER ET RECRUTER

- Recruter des camarades d'action et non pas chercher à recréer son cercle d'amis
- Faire vivre le Rotary à travers la diversité (**jeunes, femmes...**) avec un souci d'équité et d'inclusion
- Accueillir le nouveau Rotarien avec ses projets et mettre le club au service de ses propositions d'actions

Développer et dynamiser le District 1650

ENVIRONNEMENT FAVORABLE

- Convivialité
- Continuer à faire des actions
- Être attentif aux membres par un appel, une visite...
- Organiser des conférences de qualité

« L'action libère, l'action vivifie, l'action récompense. »

Reine Malouin

Dynamiser le District 1650

FIDELISER LES MEMBRES PLUS ANCIENS

- Entretien leur intérêt pour le club → **Présence**
- Attractivité des réunions (conférences professionnelles, intérêt porté aux conjoints, adaptation de nos réunions au contexte actuel) → **Présence et émulation**
- Intéresser et familiariser aux nouvelles techniques de communication → **Participation, adhésion et formation**
- Conférer des responsabilités et donc des engagements → **Etre utile**

Dynamiser le District 1650

FIDELISER LES MEMBRES PLUS JEUNES

- Convivialité et échanges → Faire et se faire connaître
- Adapter les réunions entre les plus jeunes et les plus anciens (horaires, jour, fréquence) → Flexibilité
- Conférences professionnelles → Appartenance à un réseau
- Conférer des responsabilités dès l'entrée au club → Etre utile et faciliter l'intégration
- Adapter les cotisations → Adhésion

Dynamiser le District 1650

FIDELISER LES JEUNES RECRUES

- Leur faire tenir très vite leur conférence statutaire → **Connaissance**
- Les accueillir et les entourer → **Appartenance**
- Les suivre avec le parrain et le protocole dans leur intégration (enquête de satisfaction rapide) → **Accompagnement et formation**
- Les rendre acteurs dans la création de nouvelles actions → **Adhésion**

Développer le District 1650

ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS

- En étant capable de donner à un membre potentiel une explication motivante de ce qu'est le Rotary et des valeurs qu'il véhicule
- En étant capable de pouvoir présenter l'histoire de son club, ce qu'il est, ce qu'il fait et où il va à travers un bilan annuel et une analyse prospective sur 5 ans (**Plan Leadership du club**)
- En les intronisant même en distanciel

Développer le District 1650

ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS

- En s'ouvrant aux nouveaux types de membres.
- En intégrant les Rotaractiens
- En suivant les prospects adressés par le RI dont le suivi est du ressort des ADG
- En gardant le contact avec les anciens bénéficiaires et leur famille (établir un fichier)
- **En invitant chaque membre à être au moins une fois parrain**

Développer le District 1650

ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS PAR LA CREATION DE CLUBS

CHANCES DE REUSSITE

- Identifier le potentiel géographique → ACTION
- Nommer un Rotarien référent → ACTION
- Eventuellement fusionner des clubs plus anciens et en déshérence pour mieux rebondir → ACTION
- S'adosser sur notre identité professionnelle
- S'appuyer sur les ADG (être en veille)
- Clés de succès (Boîte à outils et fiche action)

Développer le District 1650

ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS PAR LA CREATION DE CLUBS

PARRAINER UN CLUB SATELLITE

- Identifier le potentiel géographique → ACTION
- Convaincre les plus anciens → ACTION
- Identifier dans les clubs concernés un Rotarien référent club satellite → ACTION
- Donner au club satellite une connotation professionnelle ou une cause
- Organiser le suivi, l'assistance et l'accompagnement

Développer et dynamiser le District 1650

LES RESSOURCES

- La Commission Effectif du District
- Les ADG
- Le Responsable Effectif du club
 - Anime la Commission effectif du club dans :
 - La recherche et la proposition de prospects
 - L'analyse les catégories socio-professionnelles absentes
 - L'analyse les candidatures
- My rotary

Développer et dynamiser le District 1650

« Si vous n'essayez jamais, vous ne réussirez jamais, mais si vous essayez, vous risquez de vous étonner vous-même »

Charles-Augustin Sainte-Beuve