

Objectifs de district

Plan stratégique de district

Livret





VICE-PRÉSIDENTE Patti Hill



Cher Premier vice-gouverneur de district,
Chère Première vice-gouverneure de district,

J'ai l'honneur de vous féliciter, au nom de tous les officiels exécutifs, pour votre élection à ce poste. Les résultats de votre dévouement envers notre organisation se ressentent à l'échelle locale et mondiale, et je vous félicite de cet engagement continu envers nos collectivités.

L'an dernier, 97% de nos districts ont officiellement enregistré leurs objectifs et plans d'action. Je vous demande donc de continuer sur cette lancée afin que nous parachevions ce résultat.

Alors que s'ouvre une nouvelle année Lions, il est essentiel de coordonner notre stratégie autour de nos priorités: redynamiser nos districts par l'accroissement de nos activités de service, la croissance de nos effectifs, la formation de nos responsables, et le soutien à notre Fondation. Pour y arriver au mieux, vous et votre équipe de district entrante devrez travailler de concert avec l'équipe actuelle à réévaluer l'actualité des [objectifs et plans d'action établis](#), les besoins de votre district, et apporter les ajustements nécessaires à l'année à venir — ce qui aura pour effet de vous rapprocher du [Prix d'excellence de district](#).

Nous entrons dans la nouvelle phase du [Plan stratégique Lions International](#), et je vous demande également de vous joindre à moi pour renforcer notre image de marque. En 2023, nous allons lancer le nouveau nom de notre organisation, Lions International, rassemblant sous une seule enseigne le Lions Clubs International et la Fondation du Lions Clubs International. Alors que cette évolution renforce l'unité, donc la force, de notre marque, nous nous tournons vers vous, dirigeants de nos districts, pour la faire connaître dans les collectivités du monde entier. Il sera donc utile de réfléchir à la manière d'intégrer des activités de marketing à vos objectifs et plans d'action.

L'[Approche Globale Effectif](#) s'inscrit dans le cadre du soutien à ces priorités. Le travail que vous avez effectué pour l'adapter à vos régions respectives a porté ses fruits : il nous a valu de nouvelles recrues. Continuons sur cette lancée. Alors que nos effectifs et l'impact positif de notre action se renforcent, le moment est venu de définir notre vision pour l'année à venir.

Au cours des mois qui viennent, je vous demande d'étudier le livret Plan stratégique de district en coopération avec vos équipes de district entrante et actuelle. Il contient les sections suivantes:

- **Aide à la formulation d'objectifs** - Apprenez à analyser et à comprendre les tendances en matière d'effectif, de formation des responsables et d'action de la LCIF dans votre région pour définir des objectifs réalistes et basés sur des mesures concrètes.
- **Ressources et outils** - Découvrez comment inspirer plus de service, augmenter les effectifs, promouvoir les possibilités de formation des responsables, et dynamiser la collecte de fonds pour faire face à un monde de besoins.
- **Discussions pour la cohésion de l'équipe** - Menez une réflexion critique avec une liste de questions conçues pour la cohésion de votre équipe et de la perspective d'action de votre district.

Fixer des objectifs réalistes et réalisables peut sembler une tâche ardue. La participation de chacun est essentielle, jeunes Lions et Leos du district compris. Les responsables Structure mondiale d'action seront là pour vous aider à chaque étape du processus.

Notre réussite repose sur le travail d'équipe. J'apprécie pleinement votre engagement alors que nous progressons ensemble sur ce parcours.

Bien à vous,

Dre Patti Hill

Dre Patti Hill
Première vice-présidente internationale

Activités de service

D'ici la fin de l'exercice 2023-2024, notre district augmentera son pourcentage de clubs signalant leurs activités de service (au moins atteindre les chiffres de l'année précédente).

- Notre équipe travaillera pour que ____ % des clubs du district signalent leurs activités de service.

Développement de l'effectif

D'ici la fin de l'exercice 2023-2024, notre district atteindra une croissance positive de l'effectif (au moins atteindre les chiffres de l'an dernier).

- Notre équipe va créer ____ nouveaux clubs avec ____ membres fondateurs.
- Nos clubs vont introniser ____ nouveaux membres au sein de clubs existants.
- Notre district n'aura pas plus de _____ radiations de membres.

Formation des responsables

D'ici la fin du premier trimestre de l'exercice 2023-2024, notre district organisera une formation pour les officiels de club et présidents de zone. Le coordinateur EML de district signalera chaque formation via la fonctionnalité *Gérer les formations* sur Learn.

- Notre équipe veillera à ce que ____ % des présidents de zone assistent à la formation des présidents de zone.
- Notre district confirmera que ____ % des officiels de club (président, secrétaire et trésorier) suivent la formation des officiels de club.
- Choisir une des déclarations ci-dessous : *
 - Oui, notre coordinateur EML de district signalera sur Learn toutes les formations d'officiels de club et de zone terminées.
 - Non, notre coordinateur EML de district ne signalera pas sur Learn les formations d'officiels de club et de zone terminées.

LCIF

D'ici la fin de l'exercice 2023-2024, notre district soutiendra la Fondation du Lions Clubs International dans ses efforts pour atteindre son objectif de collecte de fonds.

- Notre équipe veillera à ce que, dans notre district, la participation individuelle augmente de ____ % et la participation de club de ____ %.
- Notre équipe s'assurera que ____ clubs du district obtiennent la participation de 100 % de leurs membres.
- Je m'efforcerai d'obtenir la médaille du président de la LCIF, niveau ____.
- Je ferai un don personnel de ____ USD à la LCIF et je demanderai à ____ membres de mon cabinet de district de faire eux aussi un don personnel à la LCIF.

Déclaration d'objectif

D'ici la fin de l'année Lions 2023-2024, notre district augmentera son pourcentage de clubs signalant ses activités de service (au moins atteindre les chiffres de l'année précédente).

Planifier les actions requises

Suggestions d'actions pour aider votre équipe de district à atteindre l'objectif ci-dessus et commencer à planifier l'année suivante.

Examiner et analyser les chiffres / tendances en matière de signalement des activités de service pour votre district

1. Les [rapports en temps réel du LCI](#) fournissent à votre équipe des données détaillées et des visualisations interactives sur le service, les effectifs et les dons à la LCIF. Consultez le [guide de l'utilisateur](#) pour savoir comment vous connecter à la plateforme et interpréter les différents rapports disponibles. La plateforme n'est disponible qu'en anglais mais le guide de l'utilisateur en français vous aidera à naviguer dans les différents rapports.
2. Une fois connecté, accédez au rapport *Service Activities Drilldown Report* (Rapport détaillé - Activités de service par période) et examinez les pourcentages annuels de clubs qui signalent leurs activités de service avant de fixer un objectif en la matière pour 2023-2024.
3. [Insights](#) fournit des données actuelles et de l'an dernier concernant le signalement des activités de service, y compris par les Leo clubs. Insights peut également afficher les clubs qui ont signalé leur service cette année et ceux qui ne l'ont pas fait. Depuis Insights, choisir *Service Activities* (Activités de service). Ensuite, sous le tableau des activités par mois, cliquer sur les boutons **[+]** pour agrandir les lignes de données jusqu'à ce que vous voyiez vos clubs.



N'oubliez pas que les Leo clubs sont inclus dans le pourcentage de clubs de votre district qui signalent leurs activités de service.

Questions de réflexion

Répondre aux questions en vous aidant des ressources ci-dessus :

- Quel pourcentage de clubs de votre district a signalé des activités de service lors l'année Lions précédente ?
- Sur la base des informations ci-dessus, estimez, **de façon réaliste**, le pourcentage de clubs de votre district qui signaleront leurs activités de service au cours de la prochaine année Lions ?

Autres questions à aborder avec les responsables de district actuels et de l'an dernier

- Nos clubs savent-ils qu'ils doivent signaler leurs activités de service ?
- Nos clubs ont-ils un président de commission Service, ou une autre personne, désigné pour signaler les activités de service ?
- Pourquoi certains clubs sont-ils plus motivés et prêts à signaler leurs activités de service que d'autres ?
- Quelles peuvent être les raisons pour lesquelles des clubs ne signalent pas leur service ?
- Quelles formations ou ressources en matière de signalement des activités de service les clubs de votre district ont-ils déjà reçues ? Quelle a été la réponse ou l'impact ?
- Quelles formations et soutien apporter pour accroître le signalement des activités de service ?
- Comment pouvons-nous évaluer l'efficacité de nos efforts tout au long de l'année ?
- Comment pouvons-nous aider les Leo clubs à accroître le signalement de leurs activités de service ? Des efforts supplémentaires sont-ils nécessaires ?

Outils et programmes pour aider votre district

Ressources

1. [Signalement des activités de service](#)

Besoin d'inspiration ou d'aide en matière de signalement du service ? Ces ressources sont disponibles sur la page web:

- **MyLion - Guide Comment signaler les activités de service et en célébrer les succès** : détaille pas-à-pas comment signaler les activités de service. À imprimer et à distribuer à vos clubs !
- **Pourquoi signaler vos activités de service est important** : explique le raisonnement derrière le signalement du service, les avantages pour les Lions, les clubs et les populations que nous servons.
- **Mesurer l'impact du service** : détaille la grande variété d'activités de service pouvant être signalées par les Lions, avec des instructions sur la façon d'en calculer l'impact.
- **Liste des accès à MyLion et permissions spécifiques pour les officiels.**

2. [Base de connaissance - Activités de service](#)

Trouvez des réponses aux questions fréquemment posées concernant le service et le signalement des activités telles que « Si une activité de district ou de district multiple a déjà été signalée, les clubs qui ont participé à l'activité doivent-ils aussi la signaler ? » ou « Qu'est-ce qu'une activité phare ? » et bien plus !

3. [Évaluation de la santé du district](#)

Mesurez la santé globale de votre district avec cette ressource apportant des informations sur la solidité des clubs et des effectifs, des rapports sur leur performance en matière de signalement du service, leur santé financière et sur les postes vacants au sein du cabinet du district.

Brassage d'idées avec votre équipe de district

Sujets de discussion suggérés

- Comment notre équipe veillera-t-elle à ce que les Lions et Leo clubs signalent leurs activités de service ?
- Comment notre équipe assurera-t-elle le suivi auprès des clubs qui ne signalent pas leur service, quels membres de l'équipe seront chargés de ce suivi et quelles questions poserons-nous pour déterminer leurs besoins ?
 - **Exemple : Qu'est-ce qui empêche votre club de signaler ses activités de service ? De quelles ressources, formations ou soutien votre club a-t-il besoin pour le faire ?**
- Quelles formations, ressources et soutien sommes-nous actuellement prêts à fournir aux clubs ? Quelles autres possibilités pouvons-nous explorer ?
- Si la raison pour laquelle les clubs ne signalent pas leurs activités de service est qu'ils ne sont en fait pas impliqués dans de telles activités, comment allons-nous les aider en leur donnant les moyens de réactiver leur service et les encourager à signaler leurs activités ?
 - **Exemple : Veiller à ce que les clubs aient un président de commission Service pour diriger la planification et l'exécution des activités de service, et un président de commission Marketing pour les promouvoir et célébrer les résultats obtenus.**
- Comment notre équipe peut-elle célébrer son succès d'avoir accru le signalement des activités de service ?
 - **Décerner des reconnaissances aux clubs pour avoir signalé leurs activités de service est un excellent moyen de les remercier et de motiver les autres à en faire de même. Réfléchir à des idées de reconnaissance amusantes avec votre président de commission Marketing.**
 - **Les clubs qui signalent leurs activités de service peuvent devenir éligibles au [prix d'altruisme dans le service](#) et au [prix Excellence de club](#).**

Déclaration d'objectif :

D'ici la fin de l'année Lion 2023-2024, notre district atteindra une croissance nette de l'effectif (qui atteigne ou dépasse les chiffres de l'année dernière).

Planifier les étapes d'action :

Suggestions d'actions pour aider votre équipe de district à Bâtir une vision afin d'atteindre l'objectif ci-dessus, établir des cibles trimestrielles et commencer à planifier l'année suivante.

Examiner et analyser les tendances actuelles en matière d'effectif pour votre district

1. La [boîte à outils - Rapports Effectif](#) donne accès à des rapports mis à jour chaque mois tels que [Tendances sur 5 ans](#) et [rapports cumulatifs](#). Ces rapports guideront votre équipe pour analyser stratégiquement la croissance annuelle moyenne de votre district en termes de nouveaux clubs, de membres fondateurs, de nouveaux membres et de membres radiés.
2. Vous pouvez aussi vous appuyer sur le rapport [Évaluation de la santé des clubs](#) pour comprendre quels clubs peuvent avoir besoin d'un soutien supplémentaire pour recruter de nouveaux membres.
3. [Insights](#) vous offre aussi une gamme complète de rapports. Des comparaisons mois par mois par rapport à l'année précédente aideront votre équipe à réfléchir aux actions trimestrielles à prendre pour éviter les baisses d'effectif et augmenter le nombre de membres. Vous y trouverez également des informations sur les activités de service et les dons.



Utilisez les informations ci-dessus pour établir des objectifs de district réalistes en matière de création de nouveaux clubs ainsi que pour savoir quels clubs pourraient profiter d'une aide pour maintenir leurs membres satisfaits et impliqués.

Questions de réflexion

Répondre aux questions en vous aidant des ressources ci-dessus :

- Combien de **nouveaux clubs** ont-ils été créés dans notre district au cours de l'année Lion 2021-2022 ? Avec combien de **membres fondateurs** ? Quelle est la tendance sur 5 ans ?
 - Sur la base des informations ci-dessus, de façon **réaliste**, combien de nouveaux clubs notre district peut-il espérer créer au cours de l'année Lions 2023-2024 ? Avec combien de **membres fondateurs** ?
- Combien de **nouveaux membres** ont été ajoutés aux clubs existants dans notre district pendant l'exercice 2023-2024 ? Combien de membres **radiés** ? Quelle est la tendance sur cinq ans pour les nouveaux membres et les membres radiés ?
 - Sur la base des informations ci-dessus, de façon **réaliste**, combien de nouveaux membres notre district peut-il espérer obtenir au cours de l'année Lions 2023-2024 ? À combien de membres radiés notre district peut-il s'attendre ?

Autres questions à aborder avec les responsables de district actuels et de l'an dernier

- Comment pouvons-nous maximiser nos zones, régions et clubs pour mieux promouvoir la croissance des effectifs ?
 - *Envisager une formation sur l'approche globale effectif pour les [présidents de zone et de région](#) afin de s'assurer que tous sont impliqués et responsables de la croissance de l'effectif.*
- Qu'a fait notre district pour améliorer la croissance de l'effectif au cours des 5 dernières années ?
- Comment notre équipe aidera-t-elle à attirer de nouveaux membres et à améliorer la valeur de l'affiliation ? Qui aidera à diriger ceci ?
- À la suite de l'[analyse SWOT de district](#), quelles sont les possibilités découvertes en matière de croissance de l'effectif ?

- Quelles stratégies pouvons-nous utiliser pour créer au moins un club de plus que l'an dernier ?
- Quels past gouverneurs de notre district contacter pour comprendre ce qui a fonctionné / n'a pas fonctionné dans le passé ?
- Nous sommes-nous engagés auprès des Leos de notre district pour encourager la croissance de l'effectif Leo-Lion ?
 - *Envisagez de demander aux Leos, Leo-Lions et PDG de participer au groupe de travail sur l'Approche Globale Effectif.*

Outils et programmes pour aider votre district

Ressources

1. [Approche Globale Effectif](#)

Votre district s'est-il engagé à participer à l'Approche Globale Effectif ? Ce processus est conçu pour aider les clubs en mettant l'accent sur trois volets : redynamiser les districts par de nouveaux clubs, revitaliser les clubs par de nouveaux membres, et remotiver les membres par la camaraderie et un service engageant. Cette approche est soutenue par des ressources et un nouveau cours du Centre de formation Lions pour aider à accroître les effectifs dans votre district par le biais du recrutement et du maintien de l'effectif.

2. [Création de clubs](#)

Rassemblez les membres de votre communauté, offrez-leur l'occasion de changer les choses et d'accomplir des actions importantes en créant un nouveau Lions club ou Leo club . Un [type de club et d'affiliation](#) adapté existe pour tous. Le [centre de formation Lions](#), accessible via Learn, propose une formation à la création de nouveaux clubs.

3. [Financement](#)

Savez-vous que votre district peut bénéficier de subventions [Développement](#) et [Relations publiques](#) ? Vérifiez les différents [types de subventions](#) disponibles et décidez de la manière d'obtenir des fonds pour assurer votre réussite.

4. Satisfaction des Lions

Elle réduit le nombre de membres qui quittent leur club. Cet effort commence dans chaque club. Comment font les clubs de votre district pour maintenir les membres impliqués par le service et la camaraderie ? Des ressources pour maintenir la satisfaction de l'effectif, comme [Initiative Qualité du club](#) et [Guide Satisfaction des membres](#) sont disponibles sur la page web [Présidents de la commission Effectif de club](#). Travaillez avec vos régions et zones pour aider les clubs à utiliser ces outils pour maintenir la satisfaction des membres.

5. Possibilités de promotion

Faire la promotion d'un club est le meilleur moyen d'y recruter de nouveaux membres, d'en faire connaître les activités de service et d'en accroître la visibilité. Le [prix Marketing du Lions International](#) distingue les clubs qui mettent en œuvre une campagne de marketing autour d'une campagne de recrutement, d'une activité de service ou d'une opportunité de formation des responsables. Encouragez les clubs de votre district à nommer un président de commission Marketing de club qui travaillera avec les présidents de commission Effectif et/ou Services pour planifier leur événement, le commercialiser et faire acte de candidature.

Brassage d'idées avec votre équipe de district

Sujets de discussion suggérés

- Devons-nous prendre part au [programme de reconstruction de club](#) pour aider les clubs en difficulté ?
- Pourquoi les nouveaux Lions et Leo clubs sont-ils précieux ? Pourquoi invitons-nous les autres à rejoindre nos clubs ?
- Quels clubs spécialisés sont susceptibles d'être les plus prospères ? Avez-vous des idées en termes de nouveaux clubs Spécialisés ?
- Quelles actions l'équipe de district peut-elle entreprendre pour créer de nouveaux clubs ? Attirer de nouveaux membres ?
- Pourquoi une orientation des nouveaux membres de qualité et effectuée au bon moment est-elle importante ?
- Comment notre équipe de district peut-elle ajouter de la valeur à l'affiliation et ainsi fidéliser les membres ?
- Comment notre équipe peut-elle saluer les membres nouveaux et existants lors des congrès de district ?
- Comment notre équipe identifiera-t-elle les différentes possibilités de soutenir les clubs en difficulté ?
- Nos clubs organisent-ils des journées ou événements consacrés au recrutement ? Comment ? À quelle fréquence ? Comment ont-ils l'intention de le promouvoir ?
- De quelles formations/ressources avons-nous besoin pour nous aider à atteindre nos objectifs ?
- Comment notre équipe de district peut-elle encourager les clubs à se qualifier pour le prix Marketing du Lions International ?

Déclaration d'objectif

D'ici la fin du premier trimestre de l'année Lions 2023-2024, notre district organisera une formation pour les officiels de club et présidents de zone.

Le coordinateur EML de district devra enregistrer chaque formation à l'aide de la fonctionnalité *Gestion des formations* dans *Learn*.

Planifier les étapes d'action

Suggestions d'actions pour aider votre équipe de district à atteindre l'objectif ci-dessus et commencer à planifier l'année suivante.

Passez en revue le curriculum fourni par le LCI pour la formation des officiels de club et les présidents de zone

1. Les cours [Formation des officiels de club](#) présentent brièvement les rôles et responsabilités des officiels de club. Vous pouvez trouver plus d'informations sur les formations suggérées à la disposition des officiels de clubs dans le Centre de formation Lions.
2. Le curriculum de [l'Atelier de formation des présidents de zone](#) décrit les formations et matériels requis pour aider les présidents de zone à améliorer leurs compétences de leadership, à acquérir des techniques de résolution de problèmes et des compétences d'évaluation de l'état de santé global de leurs clubs. Passez en revue les liens, les ressources de préparation et le matériel disponibles pour les séances afin de mieux comprendre les divers aspects du curriculum.



Passer en revue le curriculum fourni par le LCI pour la formation des officiels de club et des présidents de zone vous permet d'être sûr que votre équipe de district comprend ce qui est proposé et est à même d'expliquer les bénéfices des formations ou des ateliers aux participants potentiels.

Discutez des formations des officiels précédentes avec les responsables de district

- Utilisez l'outil [Évaluation des programmes de formation du district](#) comme guide pour savoir quels sont les programmes de formation des responsables déjà disponibles dans le district et pour identifier les possibilités de les étendre et de les améliorer.

Sujets de discussion suggérés

Autres questions à envisager après l'évaluation :

- Quelles questions les officiels de club et les présidents de zone posent-ils fréquemment lorsqu'ils contactent le district pour obtenir de l'aide ? Le président de commission Marketing de district peut-il créer un document de type Foire aux questions (FAQ) à diffuser aux officiels de club et présidents de zone ?
- Quelles opportunités avons-nous ou pouvons-nous offrir pour renforcer et/ou mettre en pratique les enseignements de la formation ?
- Y-a-t-il d'autres sujets que la formation locale actuelle n'aborde pas et qui seraient utiles à nos officiels de club et/ou présidents de zone ?
- De quelles manières l'équipe de district peut-elle travailler avec le président de la commission Marketing de district pour promouvoir les prochaines formations des officiels de club et des présidents de zone ?

Questions de réflexion

Après l'évaluation, réfléchissez à ce qui suit :

- Quels sont les besoins des responsables dans le district ?
- De quelles compétences, connaissances et capacités ont besoin les officiels de club et les présidents de zone ?
- Comment l'équipe de district peut-elle appuyer les officiels de club et les présidents de zone ?
- Le district multiple propose-t-il des formations utiles aux officiels de club et présidents de zone ?

Brassage d'idées avec votre équipe de district

Sujets de discussion suggérés

- Quels programmes, séminaires ou formations pourriez-vous proposer aux officiels de club et présidents de zone ?
- Quel serait le meilleur format et à quelle fréquence ?
- Comment allons-nous encourager nos officiels de club et présidents de zone à participer aux programmes, séminaires et formations proposés par le district et le district multiple ?
- Comment notre équipe peut-elle s'assurer que notre coordinateur EML de district remonte les formations sur Learn ?

Élaborez un calendrier de formation

- Après avoir décidé des sujets, élaborez un calendrier de formation pour les séances de formation des officiels de club et présidents de zone.
- Vérifiez que le coordinateur EML de district a saisi les informations de formation locale sur Learn.
- Travaillez avec le président de la commission Marketing de district pour décider de plusieurs manières de promouvoir le calendrier de formation du district.



Important : Après chaque formation, vérifiez que le coordinateur EML de district a bien saisi les noms des participants et des instructeurs sur Learn.

Outils et programmes pour aider votre district

Ressources

1. [Page Formation des responsables](#)
Un seul emplacement pour tous les besoins des responsables de votre équipe. Les informations sur les programmes de formation des responsables et les subventions, ainsi que sur les nombreuses opportunités de formation offertes par la LCI sont centralisées ici.
2. [Subvention Formation des responsables](#)
Les subventions Formation des responsables encouragent l'apprentissage continu des Lions grâce à un soutien financier spécial. Tous les districts sont éligibles pour de recevoir des subventions pour la formation des présidents de zone mais les fonds sont limités et toutes les demandes ne pourront pas être satisfaites. Dépêchez-vous de déposer votre demande !
3. [Boîte à outils Équipe mondiale du leadership](#)
Vous avez besoin de plus de ressources pour vos formations locales ? La boîte à outils Équipe mondiale du leadership offre à votre équipe des ressources pour l'évaluation, la planification et la reconnaissance ainsi que des informations sur les rapports et les subventions possibles.
4. [Rapports de formation](#)
Pour mieux suivre les réussites de votre district, consulter les données sur *Insights pour Learn* et le rapport *Données de formation Learn* pour vérifier la participation des officiels de club et des présidents de zone aux formations recommandées.

Déclaration d'objectif

D'ici la fin de l'année Lions 2023-2024, notre district soutiendra les objectifs de collecte de fonds de la Fondation du Lions Clubs International.

Planifier les étapes d'action :

Suggestions d'actions pour aider votre équipe de district à atteindre l'objectif ci-dessus et commencer à planifier l'année suivante.

Examiner et analyser les ressources sur la LCIF

1. Les documents LCIF spécialement conçus pour votre région constitutionnelle sont disponibles sur la [plateforme Marketing de la LCIF](#). Utilisez-les pour en apprendre plus sur l'importance de la LCIF et pour informer les Lions.
2. Rencontrez le coordinateur LCIF de district actuel pour en savoir plus sur l'objectif du district en matière de collecte de fonds pour la LCIF ainsi qu'en matière de contributions individuelles et de club. Informez-vous aussi sur les critères d'obtention des distinctions LCIF tel la Médaille du président de la LCIF. Ces informations vous permettront de planifier vos efforts de collecte de fonds et de mieux suivre les progrès du district vers l'atteinte de son objectif de collecte de fonds.
3. Les [programmes de reconnaissance](#) de la LCIF sont des outils importants pour encourager les Lions du district à donner à la LCIF. [Autres possibilités de reconnaissance](#) : médaille du président de la Fondation pour les gouverneurs de district.
4. Découvrez les nombreuses façons dont votre district peut bénéficier des subventions de la LCIF, dont les [subventions Impact de district et de club](#). Dans le cadre de cette subvention, les clubs de votre district, ainsi que le district lui-même, peuvent recevoir, sous certaines conditions, 15 % des fonds qu'ils ont donnés à la LCIF.



Saviez-vous que les coordinateurs LCIF sont nommés par le président international et le président de la LCIF ? Découvrez le [poste de coordinateur LCIF](#) et le [soutien offert par le personnel de la LCIF](#).

Questions de réflexion

Votre coordinateur LCIF peut vous fournir des données qui vous aideront à répondre aux questions suivantes :

- Quel succès en matière de collecte de fonds notre district a-t-il atteint à ce jour et quels montants doivent encore être collectés pour atteindre les objectifs de district dans ce domaine ?
 - Quelles mesures pouvons-nous prendre pour aider le coordinateur LCIF de district à atteindre notre objectif de district ?
- Quels pourcentages de clubs et de membres de notre district ont récemment fait un don à la LCIF ? Comment pouvons-nous augmenter la participation des clubs et des membres ?
 - **Encourager les clubs à devenir Club Soutien de 100 % des membres. Un témoignage de reconnaissance est décerné aux clubs dont la totalité de l'effectif fait un don d'au moins 50 USD à la LCIF au cours d'une année Lions.**
- Quels programmes et causes de la LCIF sont les plus importants pour les Lions de notre district ?
- Quel a été l'impact de la LCIF sur le service dans notre district ? Quelles subventions avons-nous reçues ?
 - **Travailler avec le président de commission Marketing de district et le coordinateur de la LCIF pour partager ou développer des sujets de discussion sur l'impact mondial et local de la LCIF.**
 - **Lorsque vous faites la promotion de la LCIF, veillez à présenter des récits d'impact de notre Fondation qui tiennent à cœur aux Lions de votre district.**

Réfléchir à la manière de travailler avec le coordinateur LCIF de votre district et les coordinateurs LCIF de club.

Suggestions :

- Apprenez à connaître votre coordinateur LCIF, son rôle, ses défis et ses succès à ce jour. Dans de nombreux districts, le coordinateur LCIF de district occupe ce rôle depuis plusieurs années et peut apporter des informations pertinentes.
- Communiquer de façon fréquente et régulière avec votre coordinateur LCIF de district. Ce type de contact est clé pour responsabiliser les parties prenantes. Faire le point régulièrement.
- Après avoir réfléchi aux questions présentées ci-dessus, élaborez une stratégie de collecte de fonds avec votre coordinateur LCIF et une stratégie de promotion avec le président de commission Marketing de district. Partager les plans qui ont été élaborés avec le coordinateur LCIF de votre district. Fixez ensemble des objectifs à court terme, des échéances et discutez des moyens d'atteindre chaque étape.
- Comment fonctionnent les coordinateurs LCIF de club dans votre district ? Sont-ils actifs ? Travaillez avec votre coordinateur LCIF de district pour motiver et impliquer les coordinateurs de club de votre district.
- Fêtez les succès de votre équipe de collecte de fonds. Félicitez et reconnaissez publiquement les clubs et les individus qui font des dons importants à la LCIF. Le président de commission Marketing de district et le coordinateur LCIF peuvent réfléchir aux possibilités de reconnaissance, qui doivent être complétées par une explication du "pourquoi" les contributions sont bénéfiques ou de l'impact/signification de la contribution.
- Soyez un défenseur de la LCIF et un leader dans votre district. Encouragez les autres responsables à promouvoir le programme.



Rappel : Établissez de bonnes relations de travail avec vos coordinateurs LCIF car ils sont des ressources importantes pour réussir dans le district. Travaillez ensemble pour célébrer les réalisations, renouveler les succès, examiner les défis et surmonter les obstacles.

Faire un don personnel à la LCIF

1. Faites un don personnel à la LCIF. En donnant l'exemple, votre équipe comprendra l'importance de soutenir la LCIF et prendra les mesures nécessaires pour s'assurer que les clubs du district contribuent également à la LCIF. L'intégralité des dons à la LCIF est uniquement utilisée pour financer les dépenses de programmes et amplifier le service des Lions dans le monde.
2. Votre propre club a-t-il donné à la LCIF ? Si ce n'est pas le cas, faites une présentation sur la LCIF lors d'une prochaine réunion et invitez les membres à s'engager à soutenir la LCIF.



Donner est une forme de service. Les dons des Lions soutiennent la Fondation et rendent possibles des projets de service à grande échelle non seulement dans votre district, mais dans le monde entier. Apprenez-en plus sur la LCIF et mettez les Lions de votre district au défi de participer !

Pour 2023-2024, vos équipes de district multiple et de district ont la possibilité de définir des objectifs S.M.A.R.T et plans d'action uniques.

OBJECTIF DE DISTRICT MULTIPLE : Demandez à votre équipe de district multiple si elle a défini un objectif S.M.A.R.T. À la fin du webinaire *Plan d'action pour atteindre ses objectifs*, réunissez votre équipe de district pour élaborer un plan d'action en appui de l'objectif de district multiple.

OBJECTIF DE DISTRICT : Si votre équipe de district décide de définir un objectif S.M.A.R.T spécifiques pour répondre aux besoins votre district, travaillez ensemble sur les étapes décrites ci-dessous.

Planifier les actions requises :

*Suggestions d'actions pour aider votre **équipe de district** à définir un objectif S.M.A.R.T et commencer à planifier le calendrier de l'année suivante.*

- Si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser le cours *Formulation des objectifs* dans le Centre de formation Lions.
- Évaluez et analysez les besoins de votre district.
- Définissez un objectif S.M.A.R.T 2023-2024 avec votre équipe de district.
 - ***Pouvez-vous préciser ce que votre district espère accomplir au cours de l'année à venir ? Voici quelques exemples : obtenir le Prix Excellence de district, vérifier que tous les clubs sont en règle, lancer une campagne de marketing pour tous les événements de district, créer un club spécialisé, établir un nouveau partenariat local, etc.***
- À la fin du cours *Plan d'actions pour atteindre ses objectifs*, réunissez votre équipe de district pour élaborer un plan d'action en appui de votre objectif S.M.A.R.T.