



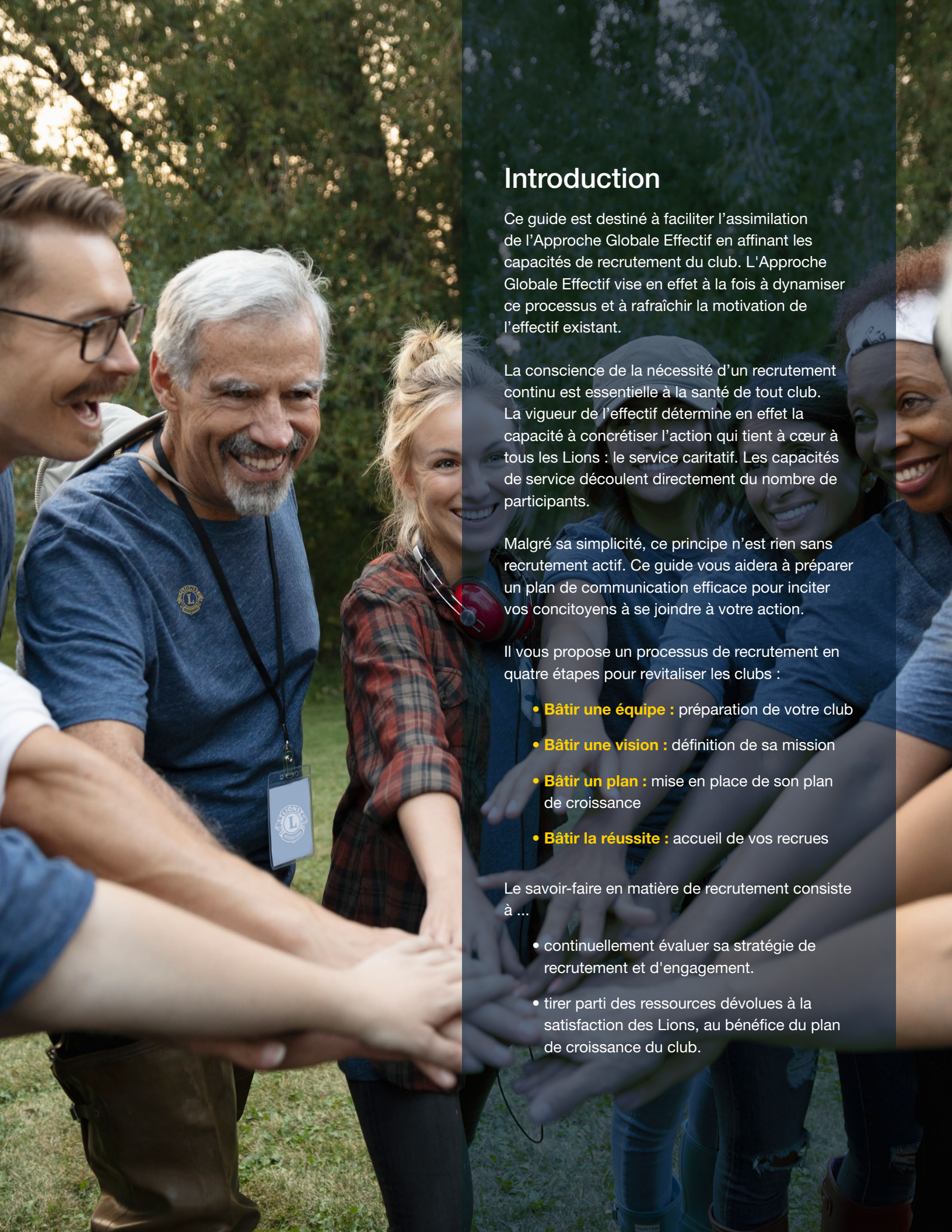
Il suffit de demander !

Cultiver le savoir-faire en matière de recrutement

Guide de recrutement à l'usage des clubs



Lions Clubs International



Introduction

Ce guide est destiné à faciliter l'assimilation de l'Approche Globale Effectif en affinant les capacités de recrutement du club. L'Approche Globale Effectif vise en effet à la fois à dynamiser ce processus et à rafraîchir la motivation de l'effectif existant.

La conscience de la nécessité d'un recrutement continu est essentielle à la santé de tout club. La vigueur de l'effectif détermine en effet la capacité à concrétiser l'action qui tient à cœur à tous les Lions : le service caritatif. Les capacités de service découlent directement du nombre de participants.

Malgré sa simplicité, ce principe n'est rien sans recrutement actif. Ce guide vous aidera à préparer un plan de communication efficace pour inciter vos concitoyens à se joindre à votre action.

Il vous propose un processus de recrutement en quatre étapes pour revitaliser les clubs :

- **Bâtir une équipe** : préparation de votre club
- **Bâtir une vision** : définition de sa mission
- **Bâtir un plan** : mise en place de son plan de croissance
- **Bâtir la réussite** : accueil de vos recrues

Le savoir-faire en matière de recrutement consiste à ...

- continuellement évaluer sa stratégie de recrutement et d'engagement.
- tirer parti des ressources dévolues à la satisfaction des Lions, au bénéfice du plan de croissance du club.

ÉTAPE 1 : Bâtir une équipe

Préparation de votre club

Cette première étape consiste à former une équipe chargée d'augmenter le nombre de membres de votre club.

Qui va prendre part au recrutement ?

Utilisez le formulaire intitulé *Équipe Croissance de l'effectif* contenu dans ce guide pour constituer votre équipe.

Chaque Lions a son expertise et ses préférences propres.

Tirez-en le meilleur parti en encourageant les membres de votre club à jouer un rôle dans le processus de recrutement. Il englobe plusieurs fonctions importantes :

- **Organisation** : Certains Lions sont des planificateurs-nés : ils ont une perspective d'ensemble et savent prioriser ce qui doit être fait. Ce sont eux qui devraient être chargés de guider les initiatives de recrutement de votre club.
- **Promotion** : Les plus technophiles et créatifs d'entre vous peuvent créer des brochures et se charger des communiqués de presse et des mises à jour sur votre site web et les réseaux sociaux.
- **Communication** : Chargez vos Lions les plus conviviaux et communicatifs de faire la promotion du Lions Clubs International auprès de publics cibles sur les réseaux sociaux, par e-mail et lors d'événements locaux pour engager le dialogue avec des recrues potentielles.
- **Accueil** : Des Lions formés pour guider les nouveaux membres et en coordonner le mentorat leur permettront de trouver rapidement leur place au sein de votre club. Vous trouverez des instructions concernant l'orientation des nouveaux membres et le mentorat à l'adresse lionsclubs.org/fr/MembershipChair.

Pour en savoir plus et accéder à d'autres ressources, rendez-vous sur lionsclubs.org/fr/MembershipChair



Étape 2 : Bâtir une vision

Définition de la vision de votre club

C'est l'étape de **l'évaluation des aspirations des membres de votre club et des besoins de votre collectivité**. Pour y faire correspondre les activités de votre club, envisagez les options suivantes :

- Invitez vos Lions à remplir le questionnaire *Que pensez-vous de votre club ?* Ces retours d'information peuvent vous aider à en définir les forces et faiblesses, et à déterminer ce qui compte le plus dans votre club. Cette enquête permet d'identifier les problèmes à la source, pour les corriger avant qu'ils ne deviennent plus graves.
- Évaluez les besoins locaux. Cela vous aidera à mieux déterminer quels types de projets correspondent le mieux aux populations au service desquelles vous vous mettez. Découvrir de nouvelles actions à mener peut aider à rencontrer des recrues potentielles et à leur expliquer pourquoi vous avez besoin d'elles.
- Prenez part à l'initiative Qualité du club, atelier interactif conçu pour aider les clubs à aligner leur action sur l'Approche Globale Effectif. Il présente des outils et ressources visant à aider tout club à réaliser son plein potentiel grâce à un processus stratégique axé sur une revitalisation par la croissance de l'effectif et un renouveau de sa mobilisation par la camaraderie et un service engageant.

Puisez les réponses aux questions ci-dessous dans les résultats de l'enquête *Que pensez-vous de votre club ?* et la brochure *Évaluation des besoins locaux*.

1. Quelle identité votre club souhaite-t-il projeter ?

- Quels sont les domaines sur lesquels votre club souhaite se concentrer ?
- Quelle identité les membres de votre club souhaitent-ils projeter ?
- Comment voyez-vous votre club d'ici un an ? Dans cinq ans ?

2. Quelle mission souhaitez-vous pour votre club ?

- Quels types de projets de service votre club souhaite-t-il mener ?
- À quelle fréquence ?
- Où ?

3. Quels sont vos objectifs ?

Remplissez le formulaire *Objectifs de recrutement* qui figure dans ce guide pour les définir. Veillez à déterminer comment faire correspondre les aspirations et talents des nouveaux membres de votre club à ses objectifs.

• Pourquoi votre club souhaite-t-il accueillir de nouveaux membres ?

Avant de se lancer dans le recrutement, il est important de déterminer dans quel but. La réponse doit être claire, concrète et pertinente, au-delà d'un vague « plus de service ». Exemples : « Trois membres de plus nous permettraient de préparer cent repas supplémentaires pour les sans-abri chaque mois ».

Veillez à informer tout membre potentiel de ce que le club pourrait accomplir grâce à son aide. Cela aidera à définir ses attentes et à faciliter sa satisfaction au sein du club.

• Qu'est-ce que les nouveaux membres peuvent apporter à un club ?

Une fois que votre club aura déterminé le type de profil qu'il désire recruter, cherchez où trouver des personnes y correspondant dans votre collectivité et utilisez les réseaux sociaux pour en apprendre davantage sur les événements ou groupes susceptibles de mener à en rencontrer.

• Comment engager le dialogue avec ces recrues potentielles ?

Alors que d'autres membres du club travaillent à cultiver des relations avec des recrues potentielles par le biais des réseaux sociaux, prenez part à des événements locaux pour en inviter à des activités de service au bénéfice de la collectivité. Étudiez les profils de recrutement du LCI pour voir s'ils correspondent à ceux de votre club. Pensez à utiliser les planificateurs de projets de services axés sur nos cinq causes mondiales.

• Qui allons-nous recruter ?

Déterminez quels membres de la collectivité vous souhaiteriez accueillir dans votre club. Demandez à tous ses membres de penser à des personnes de leur entourage pour ne négliger aucune piste.

Voici d'autres suggestions :

- Référez-vous à toute liste existante.
Recherchez des organisations ou entreprises ayant des intérêts similaires à ceux de votre club.
- Organisez une séance de réflexion avec les membres de votre club. Demandez à chacun d'écrire le nom de trois entreprises ou organisations focalisées sur les mêmes domaines d'intérêt que votre club : chambre de commerce, association caritative, agence municipale, hôpital pédiatrique, banque alimentaire, antenne d'ONG, etc.
- Utilisez la Roue du recrutement qui se trouve à la fin de ce guide pour identifier des personnes susceptibles d'être intéressées. Recueillez ces informations dans le formulaire *Cultiver un réseau Lion* figurant dans ce guide. Vérifiez que toute liste inclue une adresse postale ou électronique, selon la méthode d'invitation de votre club. Le téléphone est utile pour assurer un suivi.
- Élaborez des profils et approches de recrutement ciblées afin d'attirer des membres potentiels. Vous en trouverez des exemples en fin de ce guide.
- Rendez visite à des entreprises et commerces locaux. Jugez l'intérêt de leurs dirigeants et cadres pour l'affiliation Lions, et demandez-leur la permission d'y inviter leurs employés. Le schéma de conversation qui se trouve à la fin de ce guide propose des suggestions sur la manière d'inviter des recrues potentielles.

⇒ La façon la plus rapide de s'informer sur une entreprise ou une organisation est de consulter son site web. Que dit le vôtre aux internautes ?

- Recherchez votre club à l'aide de l'outil de recherche de club du site du Lions International. (S'il n'y apparaît pas, assurez-vous que le secrétaire du club bénéficie bien de l'habilitation MyLCI). Cliquez sur le lien de votre club. A quoi ressemble votre site ? Est-il informatif ? Facile à utiliser ? Représente-t-il bien votre club ? Faites en sorte qu'il soit attrayant pour les recrues cibles, qu'il présente des informations actuelles, notamment des avis de réunion, un calendrier des événements et des descriptions d'activités de services avec des images.

Le saviez-vous ?

Le Lions International met de nombreuses ressources à la disposition de votre club. Contactez le service Effectif à l'adresse membership@lionsclubs.org ou rendez-vous sur le site du LCI. Retrouvez les ressources mentionnées dans ce guide sur lionsclubs.org/fr/MembershipChair.



Étape 3 : Bâtir un plan

Élaboration et application du plan de croissance de votre club

C'est au président de la commission Effectif qu'il revient de prendre cette initiative. Faites-y figurer le plan d'action, les dates butoirs, et les tâches spécifiques à chaque étape. Les modèles de plans de croissance et d'action de ce guide vous seront utiles.

Une fois votre plan terminé, partagez-le avec les membres de votre club. Assignez chaque tâche à un Lion ou à votre équipe chargée de la croissance de l'effectif, et suivez-en régulièrement les progrès pour lui offrir votre assistance et vous assurer du respect du calendrier.

Prenez contact avec les recrues cibles de votre club

Il convient d'avoir une équipe dédiée à cette tâche. Il est important de demander aux recrues potentielles ce qui compte pour elles en matière de service caritatif. Votre club peut-il répondre à leurs aspirations et intérêts ? Si ce n'est pas le cas, envisagez de faire de votre club le parent d'une branche où ces Lions pourraient œuvrer, ou aidez-les à créer un nouveau club.

Il existe de nombreuses manières de prendre contact avec des recrues cibles. Le Lions International a élaboré un script de recrutement. L'efficacité en est maximale lorsqu'on l'adapte à sa propre personnalité et que ce que l'on dit vient droit du cœur.

- Posez toujours la question suivante : « Vous a-t-on déjà demandé de rejoindre le Lions club ? ». Si la réponse est non, demandez à votre interlocuteur si faire quelque chose pour la collectivité l'intéresserait, puis parlez de votre club et de ses actions. Si la réponse est oui, essayez de comprendre pourquoi il n'a pas rejoint l'organisation et s'il est disposé à considérer la question à nouveau ou à indiquer quelqu'un qui pourrait être intéressé.



- Si vous effectuez des visites personnelles dans des entreprises et commerces locaux...
 - o N'attendez pas plus de dix minutes pour parler à quelqu'un. Mieux vaut utiliser votre temps pour contacter plusieurs recrues potentielles. Demandez alors quel autre moment conviendrait mieux.
 - o Si l'on vous demande l'objet de votre visite, dites simplement que vous recrutez pour un Lions club local et que cela ne prendra que de trois à cinq minutes.
- o Apprenez-en plus sur votre interlocuteur en observant son bureau. Cet environnement peut en effet vous donner des indices sur sa famille, un loisir, une distinction, un intérêt humanitaire...
 - N'emportez qu'un nombre limité de documents. Des invitations à la réunion d'information ou à un projet de service suffisent. Il se peut en effet que votre interlocuteur potentiel vous demande de lui laisser des documents à examiner à tête reposée. Cependant, s'il est trop occupé pour vous parler, aura-t-il le temps de les lire ? Expliquez qu'un plus grand nombre de documents sera disponible lors de la réunion. Si vous lui laissez des informations, ou s'il souhaite avoir le temps d'y réfléchir, prenez ses coordonnées de manière à effectuer un suivi, de préférence en personne.
 - Restez toujours positif. Souvenez-vous que vous ne vendez pas un produit mais offrez une opportunité de faire quelque chose de gratifiant. Si la personne ne semble pas intéressée, remerciez-la d'avoir pris le temps de vous parler, demandez lui si elle connaît quelqu'un d'intéressé et reprenez votre chemin. Importuner quelqu'un ne mènerait à rien et donnerait une mauvaise image des Lions.

Où et quand recruter ?

Décidez quelles activités de recrutement conviennent le mieux à votre club et à votre collectivité. C'est à la commission Effectif de prendre l'initiative dans ce domaine et de préparer le matériel à utiliser. Voici quelques suggestions de recrutement :

- Organisez une réunion d'information. Invitez-y vos recrues potentielles pour leur présenter votre club et ses actions. Servez-y des rafraîchissements et assurez-vous que des Lions soient disponibles pour discuter en tête-à-tête ou en petits groupes.

- Parrainez un événement local ou tenez-y un stand. Préparez une présentation type, à l'usage de tous vos Lions, de trente secondes à deux minutes sur votre club et l'impact positif de son action au niveau local. Si une recrue potentielle souhaite en savoir plus, veillez à prendre ses coordonnées et dirigez-la vers le site web de votre club ou les réseaux sociaux. Si vous prévoyez une réunion d'information, envoyez une invitation aux personnes qui ont manifesté leur intérêt.
 - Invitez vos recrues potentielles à une activité de service. Assurez-vous d'y avoir des Lions disponibles pour leur parler et répondre à leurs questions.
 - Vos identifiants de compte Lion vous donneront accès à des formations en communication du Centre de formation Lions utiles au recrutement.

De quel matériel de recrutement disposons-nous ?

Tout membre potentiel sera intéressé par des informations sur votre club et notre organisation. Avant de commencer tout recrutement, assurez-vous de mettre à jour le site de votre club et toute présence sur les réseaux sociaux, et tenez les documents existants à disposition.

Le LCI propose une grande variété d'information sur l'affiliation à l'organisation. De nombreux documents sont à télécharger, et des versions imprimées peuvent en être commandées au service Effectif à l'adresse membership@lionsclubs.org.

Le site du Lions International propose également des documents à adapter à chaque club. Téléchargez le modèle de brochure de club ou la brochure *Devenir Lion* à partir de la page lionsclubs.org/fr/MembershipChair et personnalisez-les pour votre club.

Revoyez périodiquement le plan de croissance de votre club

Passez régulièrement en revue vos objectifs et votre calendrier pour vous assurer d'être sur la bonne voie. Ajustez-les selon les besoins.

Comment votre équipe chargée de la croissance de l'effectif doit-elle promouvoir votre réunion d'information et les activités qui y sont liées ?

Les réunions d'information sont conçues pour les rencontres entre Lions et recrues potentielles, de manière à susciter l'intérêt à l'égard de votre club.

- Demandez à chaque membre de votre club d'amener un non-Lion à une réunion d'information. Préparez-les en les prévenant qu'il est fort possible que la première personne à qui ils s'adresseront refuse, mais que quelqu'un finira par être intéressé.
 - Utilisez une liste de recrues potentielles pour les invitations. Envoyez-les par courrier postal ou électronique. Veillez à ce que le site web de votre club et toute présence sur les réseaux sociaux y figurent. Indiquez clairement que les invités sont encouragés à emmener toute personne susceptible d'être intéressée.
 - Si vous envoyez l'invitation par courrier postal, indiquez comment répondre. Envisagez d'effectuer un suivi par téléphone auprès des invités qui ne répondent pas.
 - Si vous envoyez l'invitation par courrier électronique, il est bon d'utiliser un site permettant aux utilisateurs de confirmer leur inscription en ligne. Envisagez d'effectuer un suivi par téléphone dans les cas où vous ne recevrez pas de réponse.
 - Envisagez de placer une annonce sur votre réunion dans un journal local, un bulletin d'information ou un magazine susceptible d'atteindre votre public cible.
 - Faites une liste d'associations locales que vous aimeriez inviter à prendre la parole lors de la réunion pour informer les Lions actuels et potentiels des diverses possibilités de service caritatif offertes par l'intermédiaire de votre club.

⇒ Pour une réunion d'information réussie...

- o Tenez-la le même jour et à la même heure qu'une réunion statutaire de votre club.
- o Servez de petites choses à grignoter et à boire, pas un repas.
- o Préparez un programme bref (d'une heure ou moins) axé sur les objectifs de votre club. Veillez à y présenter une vue d'ensemble des activités du LCI et des bienfaits de l'affiliation. Mettez votre club en valeur ; parlez de son action, de la formation des responsables, des possibilités de formation d'un réseau de connaissances et de la participation des familles.
- o Formez l'ordre du jour autour de votre programme.
- o Communiquez la date, l'heure et le lieu de vos réunions statutaires et indiquez aux recrues potentielles qu'elles sont les bienvenues.
- o Prévoyez la disponibilité de membres de votre club pour mener des discussions conviviales en face-à-face ou en petits groupes.
- o Clarifiez le coût de l'affiliation à votre Lions club. Assurez-vous d'y inclure les cotisations internationales, de district multiple, de district et de club, et d'expliquer à quoi sert chacune.

Tenez votre réunion d'information

Montrez à vos recrues potentielles ce que les Lions et votre Lions club ont de remarquable.

Avant la réunion :

- Appelez celles ayant indiqué qu'elles y assisteraient ou envoyez-leur un courrier électronique pour leur en rappeler la date, l'heure et le lieu. Encouragez-les à inviter des amis ou concitoyens soucieux du bien-être dans la collectivité et éventuellement enclins à rejoindre le club.
- Assurez-vous que les membres de votre conseil d'administration accepteront ces nouveaux membres potentiels.

Lors de la réunion :

- Préparez la salle pour moins de personnes que vous n'en avez invitées, car les désistements sont courants. Veillez cependant à avoir des chaises en plus à portée de main, au cas où un nombre plus important de personnes se présenteraient.
- Portez une tenue de ville, pas de gilet Lions ni trop d'insignes. L'expérience a montré que le moment le plus propice pour présenter la culture Lion est l'orientation des nouveaux membres, et non la réunion d'information.
- Prévoyez un accueil personnel pour chaque participant.
- Commencez la réunion à l'heure dite. Elle ne devrait pas durer plus d'une heure.
- Suivez votre ordre du jour aussi étroitement que possible.
- Expliquez à vos recrues potentielles ce qu'accomplit votre club et pourquoi vous avez besoin d'elles. Il est utile de montrer des photos ou vidéos d'activités de service. Parlez des résultats accomplis et de leur impact positif sur la vie des gens qui en ont bénéficié.
- Fournissez une estimation précise de l'engagement en temps et en argent que constitue l'affiliation à votre club.
- Invitez les participants à suggérer de nouveaux projets pour votre club. Demandez-leur de réfléchir au rôle qu'ils aimeraient y jouer.
- Distribuez des formulaires d'affiliation et, si possible, ramassez-les et percevez les droits d'entrée avant que les invités ne quittent la réunion.

Assurez un suivi auprès participants

Effectuez un suivi auprès des recrues potentielles présentes à la réunion d'information mais n'ayant pas rempli le formulaire d'affiliation. Demandez à vos Lions chargés du recrutement de coordonner ce suivi. Assignez chaque nom à un Lion et demandez-leur de faire le point sur leurs progrès lors de la réunion suivante.

- Contactez les invités présents pour les remercier d'avoir pris le temps de venir à la réunion. Vérifiez leur intérêt pour votre club, et invitez-les à participer à la réunion suivante ou à une activité de service. Encouragez-les à amener quelqu'un qui puisse être intéressé par l'affiliation au club.
- Établissez un suivi par téléphone, email ou lettre dans les 48 heures suivant la réunion.



Étape 4 : Bâtir la réussite

Accueil des nouveaux membres

Il est bon de ne jamais perdre de vue que le recrutement est la responsabilité du club entier. Cela dit, il est maintenant temps d'en accueillir les nouveaux membres.

La cérémonie d'intronisation

Marquant l'entrée du nouveau Lion dans le service humanitaire, elle est la clé du maintien à vie de son affiliation. À cette fin, les Lions chargés de l'accueil doivent suivre le guide *Cérémonie d'intronisation de nouveau membre* du Lions International.

Commandez un kit gratuit d'intronisation à la boutique Lions Shop pour chaque nouveau membre.

Faites-les bénéficier d'une orientation et d'un accompagnement personnel.

Il est essentiel que les nouveaux membres se sentent les bienvenus pour acquérir un sentiment d'appartenance à leur club. Il est donc important de les associer à d'autres Lions et de leur donner une bonne orientation, tant pour leur épanouissement en tant que Lion que pour celui du club.

L'importance de l'orientation du nouveau membre ne saurait être sous-estimée. Elle lui permet de saisir le fonctionnement de votre club, le rôle qu'il devra y jouer et la perspective que constituent son district, le district multiple et l'organisation dans son ensemble. Correctement formés, les nouveaux Lions sont plus susceptibles de se sentir à l'aise au sein du club et d'y jouer un rôle actif dès le début. Une bonne orientation mène généralement à une longue carrière en tant que Lion.

- Elle devrait prendre place dans les trois mois suivant l'intronisation, à l'aide du *Guide d'orientation des nouveaux membres*.



Mentorat. Un programme de mentorat existe pour aider chaque Lion à réaliser tout le potentiel de son capital de compétences et de connaissances, de manière à optimiser ses capacités de service envers sa collectivité. Il prépare à occuper des postes de responsables, chez les Lions comme dans la vie en général. Les capacités de service du Lions International sont proportionnelles aux effectifs.

- Nous suggérons de mener le premier niveau du programme de mentorat au cours de la même période que l'orientation. Le *Guide d'orientation des nouveaux membres* décrit les activités et objectifs liés à ce premier niveau.
- C'est au parrain de chaque membre qu'il revient de mener ce processus. Tout parrain devrait contacter le coordinateur Équipe mondiale du leadership de son district pour obtenir des informations sur ces programmes, ainsi qu'une formation.

Faites participer vos recrues à la vie du club

Le service caritatif est la finalité de l'affiliation LCI. Dès leur accueil, il est important que les recrues participent activement à la vie du club et aux activités pour que leur expérience Lions soit gratifiante. Le maintien de l'affiliation Lions est un facteur direct de l'activité personnelle au sein du club.

Les raisons pour lesquelles on se fait Lion sont les suivantes :

- Se mettre au service de sa collectivité
- S'engager au bénéfice d'une cause spécifique
- Se retrouver entre amis
- Jouer un rôle de responsable au sein de la collectivité
- Se retrouver entre membres d'une même famille affiliés au club



Objectifs de recrutement

Nom du club :

Date :

En préparation au recrutement, nous allons...

Quel est le but de ce recrutement ?

(Exemple : 5 membres de plus nous permettraient d'organiser 100 examens ophtalmologiques pour enfants de plus chaque mois).

Quel(s) type(s) de Lions souhaitons-nous dans nos rangs ? Pourquoi ?

(Exemple : nous voulons inviter des gens de 10 ans de moins que nous pour revitaliser notre effectif et prolonger la vie de notre club.)



Plan d'action

Un objectif bien défini doit être précis, mesurable, réalisable, réaliste et limité dans le temps. Remplir le modèle ci-dessous pour chaque objectif. N'oubliez pas d'indiquer comment vous en évaluez les progrès. S'il s'avère que des ajustements doivent être apportés à l'objectif ou aux actions requises, notez-les dans la section Ajustements

Domaine				
<input type="checkbox"/> Activités de service <input type="checkbox"/> Formation des responsables <input type="checkbox"/> Objectif personnalisé <input type="checkbox"/> Croissance de l'effectif <input type="checkbox"/> LCIF				
Énoncé d'objectif				
Étape d'action requise	Responsable	Ressources requises (personnes, équipement, financement, etc.)	Date de début	Date de fin
Évaluation		Ajustements		

Équipe Croissance de l'effectif

Son rôle est de guider les activités de recrutement de votre club et d'appliquer ses talents individuels à l'optimisation de ses initiatives. Cette équipe joue quatre rôles clés :

Organisation - Planification du recrutement et hiérarchisation des tâches.

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Promotion - Création de brochures, de matériel de recrutement et de communiqués de presse, gestion des photos, mise à jour de la présence Internet de votre club.

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Recrutement - Prise de contact avec les recrues potentielles, les membres de la collectivité et de votre famille, ainsi que suivi.

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Accueil - Tenue de la cérémonie d'intronisation des nouveaux membres, coordination avec les parrains dans le cadre de l'orientation et du mentorat.

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Nom : _____ Tél : _____

E-mail : _____



Plan de croissance de club

Qui recruter ? [Indiquer le(s) type(s) de recrues recherchés]

Où et quand recruter ? [Lieux et horaires de recrutement.]

Date butoir :

Quels sont nos outils de recrutement ? [Documents imprimés et électroniques.]

Date butoir :

Comment annoncer notre réunion d'information ?

Date butoir :

Comment en effectuer le suivi ?

Date butoir :





Engager la participation d'organisations religieuses

Bénéfices pour votre club

- Personnes liées par un idéal et le service caritatif
 - Responsables clés au sein de leur collectivité et au-delà
 - Investis dans l'avenir de la collectivité
-

Bénéfices pour la collectivité

- Augmentation des rangs des bénévoles dédiés au service local
 - Renforcement de l'accès des Lions aux ressources locales
 - Action en faveur de groupes mal desservis de la collectivité
-

Coopération sur 12 mois

- Partenariat mondial
 - Sensibilisation aux causes du LCI dans le monde entier
 - Liens avec d'autres Lions clubs et groupes religieux au niveau régional
-

Pour commencer

- Organiser des rencontres Lions dans des églises locales
- Les informer sur les possibilités de partenariat avec les Lions
- Placer des annonces dans des bulletins d'information religieux
- Inviter la participation de responsables religieux à vos activités de service



Recruter des primo-intervenants

Bénéfices pour votre club

- Membres éminents de la collectivité
 - Vecteurs de sensibilisation de la collectivité
 - S'investissent dans l'avenir de la collectivité
-

Bénéfices pour la collectivité

- Approfondissement des liens entre les Lions et la collectivité
 - Investissement en relations avec des responsables locaux émergents
-

Coopération sur 12 mois

- Organisez des conférences sur la prévention des accidents ménagers
 - Collectez des fonds au bénéfice de la police et des pompiers
 - Faites assurer la sécurité des activités de service Lions par des primo-intervenants
-

Pour commencer

- Organisez un événement Lions au poste des primo-intervenants
- Donnez-y des informations sur les causes défendues par les Lions au plan local
- Organiser une collecte de fonds au bénéfice de la police et des pompiers
- Invitez les primo-intervenants à prendre part à votre prochaine activité de service



Recruter des professionnels de santé

Bénéfices pour votre club

- Apport d'expertise supplémentaire à votre club
 - Information sur les nouvelles approches en matière de santé publique
 - Optimisation de vos activités de service liées à la santé
-

Bénéfices pour la collectivité

- Capacité à communiquer des perspective médicales professionnelles
 - Bénéfices pour la santé des membres de votre club et de vos concitoyens
 - Dépistages médicaux et informations sur des maladies évitables
-

Coopération sur 12 mois

- Initiatives locales liées aux troubles oculaires, au diabète, aux maladies cardio-vasculaires, etc.
 - Journées d'information sur le diabète
 - Séances d'information en Ehpad, établissements scolaires, bibliothèques, etc.
-

Pour commencer

- Former un partenariat avec un centre médical local
- Faire connaître l'action des Lions en matière de diabète
- Inviter des professionnels de santé à former les membres de votre club
- Travailler à l'établissement d'un répertoire des ressources médicales locales



Recruter des professionnels du droit

Bénéfices pour votre club

- Conseils juridiques à votre club
 - Évaluation des risques pour tout projet de service de votre club
 - Examen de tout partenariat, parrainage d'entreprise
-

Bénéfices pour la collectivité

- Solutions à des problèmes logistiques au niveau de l'administration publique
 - Facilitation de partenariats et de la participation de la collectivité
 - Participation à l'évolution d'actes administratifs locaux
-

Coopération sur 12 mois

- Inviter des professionnels du droit à informer la collectivité sur la préparation à des urgences
 - Demander l'évaluation juridique de partenariats, campagnes de sensibilisation, etc.
-

Pour commencer

- Les inviter à œuvrer au soutien ou à la réforme d'actes administratifs locaux
- Demander une opinion juridique sur toute prise de contact et partenariat



Comment recruter des chefs de PME

Bénéfices pour votre club

- Les propriétaires de petite entreprise ont accès à des ressources
 - Ils s'investissent dans l'économie locale
 - Liens personnels avec divers publics ciblés
-

Bénéfices pour la collectivité

- Perspective sur les besoins de la collectivité
 - Les Lions participant à la santé des PME contribuent à celle de l'économie locale
 - Participation de PME à des activités de service local
-

Coopération sur 12 mois

- Participer à des événements avec la chambre de commerce locale
 - Inviter des chefs de PME à parrainer des événements Lions saisonniers
 - Inviter des entreprises locales à investir dans des projets de service et des activités sportives
-

Pour commencer

- Inviter des entrepreneurs et leurs employés à participer à une activité de service
- Faire la promotion d'entreprises locales en leur demandant de faire un don lors d'une collecte Lions
- Engager les services d'entreprises locales pour ouvrir le dialogue
- Organiser une rencontre entre chefs de PME et responsables Lions



Recruter des jeunes professionnels

Bénéfices pour votre club

- Nouvelles perspectives sur les besoins de la collectivité
 - Aide dans l'utilisation du numérique
 - Nouvelle génération de Lions
-

Bénéfices pour la collectivité

- Élargissement du public auquel s'adressent les Lions
 - Innovations dans l'offre en service à la collectivité
 - Investissement en relations avec des responsables locaux émergents
-

Coopération sur 12 mois

- Possibilités de mentorat tout au long de l'année
 - Mise en valeur d'entreprises locales et de jeunes professionnels émergents
 - Possibilités d'expérience en communication et en encadrement au sein du club
-

Pour commencer

- Partenariat avec l'association de PME locale pour proposer des mentors à des jeunes professionnels
- Faire connaître l'action des Lions au plan local
- Organiser un événement de réseautage pour faire participer des jeunes professionnels à votre prochaine activité de service



Recruter des responsables municipaux

Bénéfices pour votre club

- Lien direct avec les processus de changement au sein de la collectivité
 - Responsables clés au sein de la collectivité
 - Servir de lien entre Lions et autres organismes de service caritatif local pour le renforcer
-

Bénéfices pour la collectivité

- Accroissement de la visibilité des Lions
 - Renforcement de l'accès des Lions aux ressources locales
 - Enrichissement de partenariats existants et création de nouveaux
-

Coopération sur 12 mois

- Point mensuel sur le travail des Lions au sein de la collectivité
 - Visibilité accrue de cette action
 - Partenariat avec l'administration publique pour une action mensuelle
-

Pour commencer

- Faire participer des responsables municipaux à l'évaluation du club et des besoins locaux
- Les informer sur les possibilités de partenariat avec les Lions
- Faire connaître l'impact positif de l'action locale des Lions lors de tout forum
- Faire participer des responsables municipaux à la planification du prochain projet de service

Profil de recrutement

Cette feuille de travail vous sera utile pour effectuer un recrutement ciblé.

Public cible :

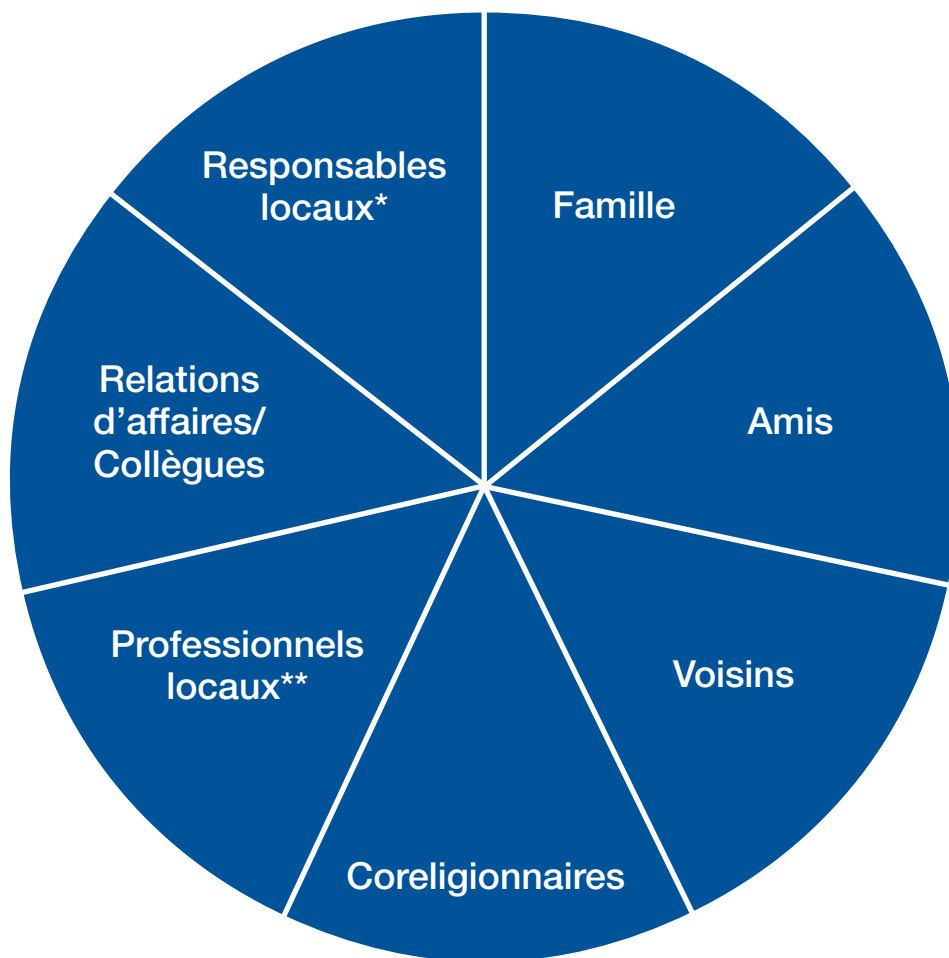
Secteurs/quartiers :

Raison(s) d'inclure ces personnes dans votre club :	
Bénéfice(s) pour la collectivité :	
Coopération sur 12 mois :	
Pour commencer :	

Roue du recrutement

Voici une méthode efficace pour créer des listes de personnes à inviter. Distribuer ce document lors d'une réunion statutaire. Pour chaque catégorie, un Lion expérimenté demandera aux membres du club d'indiquer une personne de leur entourage.

Exemple : « Selon vous, quel est le membre de votre famille le plus susceptible de vouloir faire quelque chose pour la collectivité ? » Il leur donnera le temps de donner leur réponse et remplira le formulaire *Constitution de réseau Lions*.



*Au sens le plus large du terme ; élu ou personne occupant un poste de direction dans un domaine tel que la police, les pompiers, l'éducation, la médecine, etc.

**Au sens le plus large du terme ; médecins, comptables, dentistes, avocats, notaires, banquiers, pharmaciens, enseignants, etc.

Roue de la communication

Voici une méthode pour répertorier des vecteurs de contact de recrues potentielles et de promotion des activités de votre club. Distribuer ce document lors d'une réunion statutaire. Demander à un membre de votre équipe de recrutement de passer chaque catégorie en revue avec les membres de votre club.



Cultiver un réseau Lions

Servir en tant que Lion est un honneur. C'est pourquoi nous invitons les gens à s'engager pour notre cause.

Les recherches montrent que plus de 40 % des affiliations se font pour se joindre à un ami Lion. Connaissez-vous une personne intéressée par le Lions Clubs ? Si aucun nom ne vous vient à l'esprit, il se peut qu'un ami, membre de votre famille ou collègue connaisse quelqu'un.

Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____

Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____

Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____

Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____

Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____

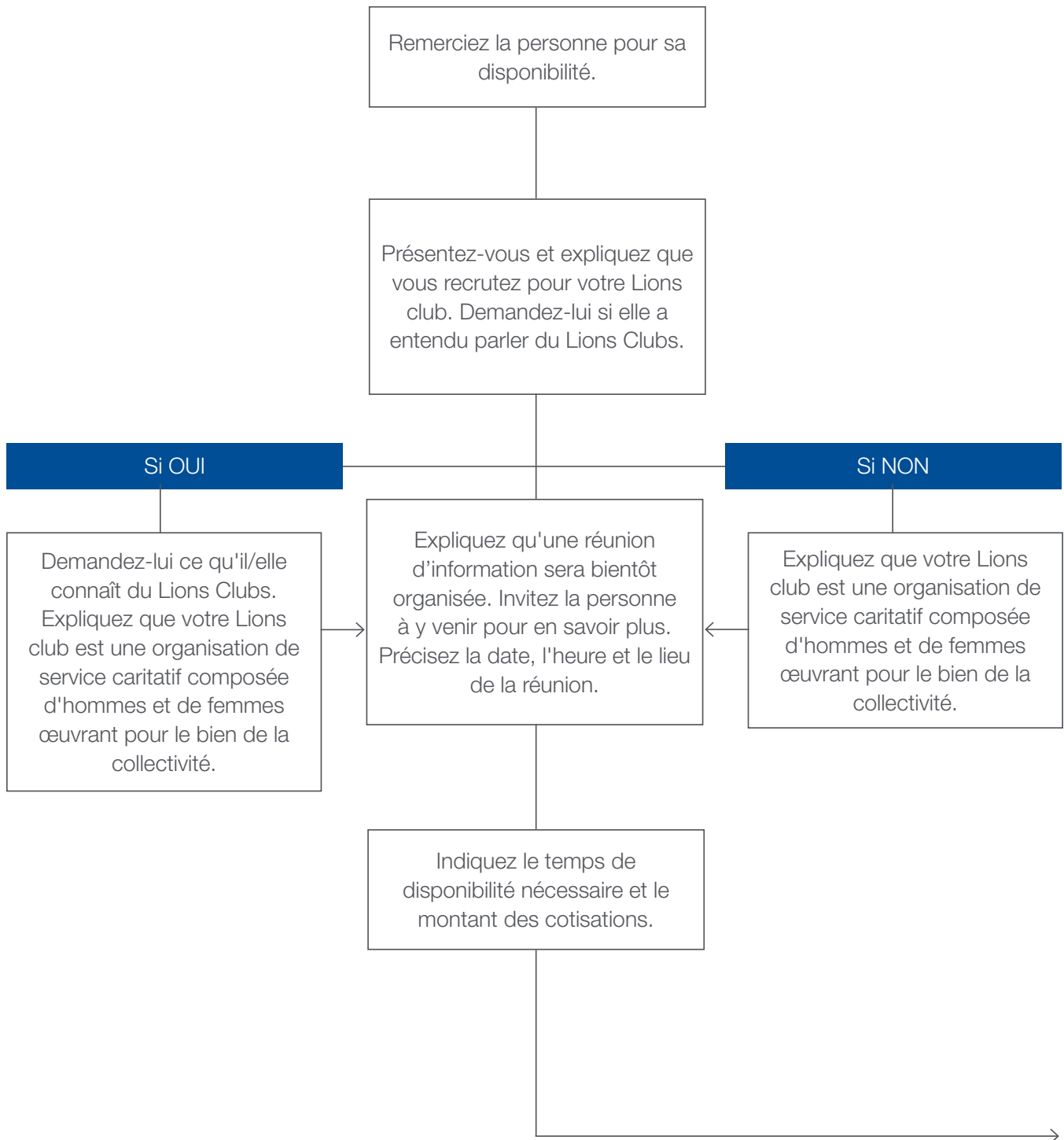
Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____

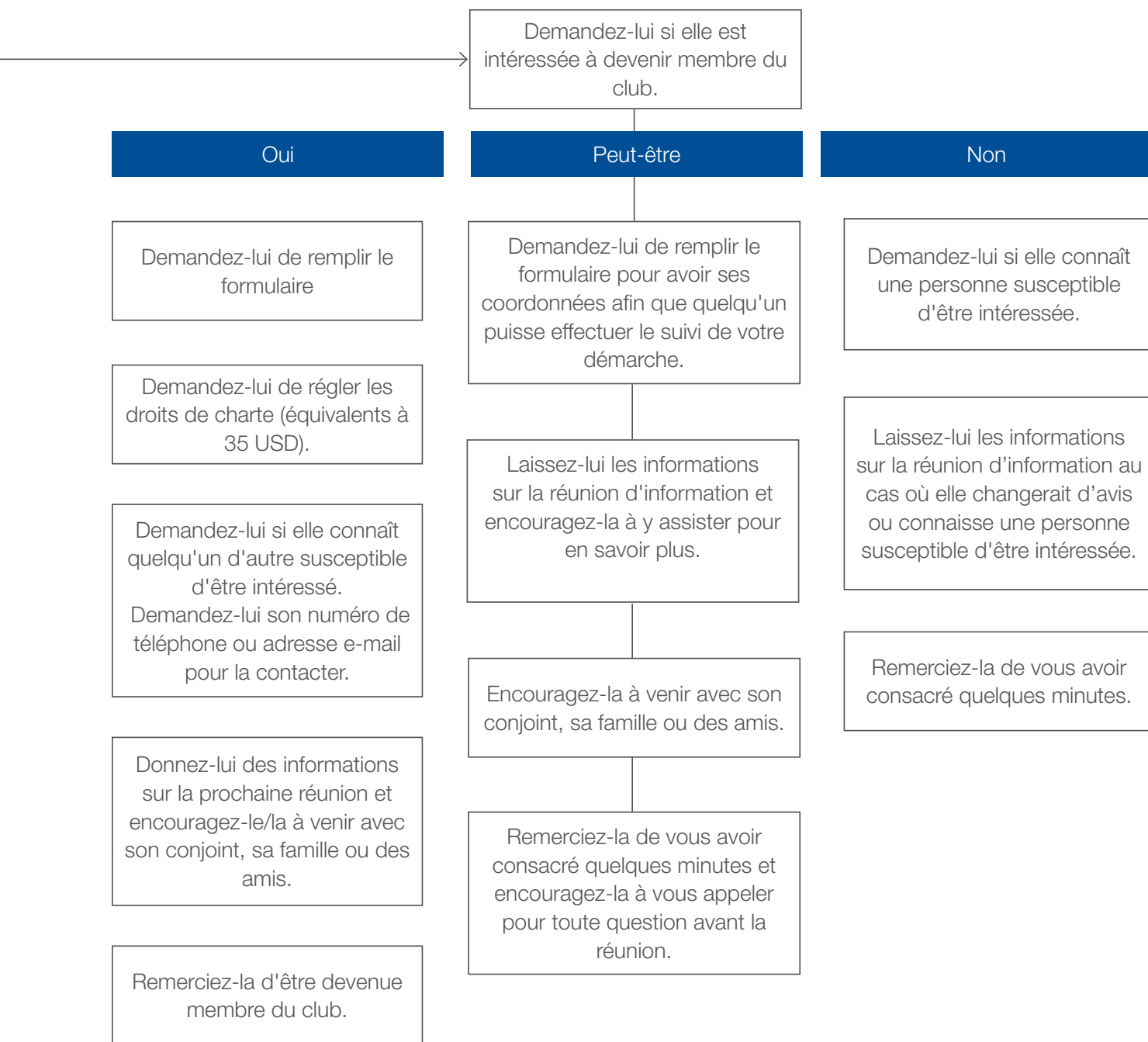
Nom : _____ Lien personnel : _____
Adresse : _____
Nom : _____ (État/Province) _____ Code postal : _____
Tél : _____ E-mail : _____



Script de recrutement

Le texte ci-dessous est un guide pour engager une conversation avec des recrues potentielles. Il sera d'autant plus efficace que vous l'adapterez à votre personnalité et qu'il viendra du cœur.





Questionnaire Nouveau membre

Nom du club :

Date :

Qu'est-ce qui vous a motivé(e) à vous joindre à notre club ?

Quelles sont vos attentes à l'égard de votre affiliation à notre club ?

Quelles compétences avez-vous qui pourraient être un atout pour notre club ?

Quels types d'activités du club vous intéressent le plus ?

Avez-vous des idées qui pourraient être bénéfiques à la vie de notre club ?

Avez-vous des idées de nouvelles activités de service ?

Y a-t-il autre chose que vous estimez important ?





Lions Clubs International

Division Développement de l'effectif

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

lionsclubs.org/fr

membership@lionsclubs.org

Tél : +1 630 468 3831