

Ma résilience, un changement de regard…

À chaque question que se posent les membres du club, il doit bien y avoir une réponse. Mais où la trouver ? Dans son club ? Ailleurs ?
Cette boite à outils a été créée spécialement pour répondre à tes interrogations, t'aider, t'accompagner au quotidien dans la visibilité, l'expansion, et la gestion de ton club.

Comment donner à son club un feed-back qui fait grandir ?

Il est essentiel que la dynamique du Forum du 25 novembre 2023 ne retombe pas comme un soufflé. Ouvrir ensemble la voie au développement de son club est un défi essentiel à relever par tous les membres.

Quatre éléments fondamentaux :

1 – le Constat :

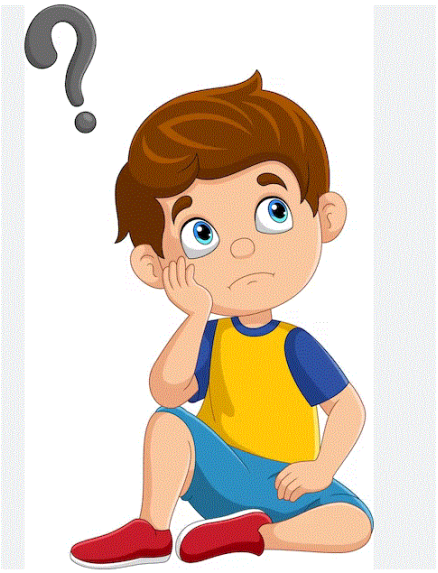


Évolution des mentalités de la société.
- Difficultés d'investissement dans le temps
- individualisme trop fort
- Besoins différents, car le monde évolue
- Âge moyen des membres dans le club
- Difficultés d'expansion dans les clubs.

Suite à ce constat, il est nécessaire de se poser plusieurs questions :
- Comment se situer dans une approche politique dans la vie de son club.
- Comment s'adapter à la société actuelle et son environnement?
- Sommes-nous encore dans le vrai sens des valeurs du Fifty-One International ?
- Est-elle toujours évidente, est-elle encore partagée au point d'être une de nos priorités personnelles ?
- Pourquoi et comment assurer la pérennité de mon club ?

2 – La réflexion :

Disons que la situation actuelle de nos clubs est difficile, mais il n'est pas trop tard. Faire place à la résilience peut nous aider à surmonter les difficultés que rencontre le club et à nous épanouir vers un avenir plus serein.



Il s'agit d'une adaptation positive, car elle apporte une évolution et de nouveaux défis que les membres du club n'avaient peut-être jamais envisagés auparavant.

C'est une reprojection dans l'avenir et non un recommencement à zéro. Ce n'est donc pas un retour à l'état antérieur, mais une ouverture d'esprit aux mentalités actuelles et à notre société moderne.

La réflexion dépend de l'interaction entre les membres et leur environnement. Ainsi les éléments qui contribuent aux difficultés d'expansion peuvent être identifiés. Ces éléments peuvent évoluer, puisque l'interaction club/membres/invités est dynamique. Ainsi, pour déterminer le développement du club vivant dans une situation difficile, il est essentiel d'aller au-delà de la vulnérabilité et de prendre en compte le rôle des différents membres du club.

3 - Action Visibilité :

Comment recruter de nouveaux membres dans une société telle que décrite ?

Comment les fidéliser ?

Le pilier est lié à l'accueil d'amis potentiels lors des réunions, les contacts explicatifs sur le fonctionnement du club, les invitations aux réunions avec le suivi personnel de l'invité ; plusieurs possibilités :

- Cibler et contacter dans son entourage, amis, connaissances, amis de ses amis, collègues de travail dans une tranche d'âge qui pourrait être compatible dans mon club, par ex 50/60.



- Invitation à participer lors d'une activité du club.

Faire connaître les activités de son club dans la commune et entité par tous moyens : folders, affiches, les réseaux sociaux, les dépliants, les journaux toutes-boîtes. Les associations culturelles de ma région, la Ligue des Familles, section locale.

- Cibler ses moyens de communication ne pas hésiter à dupliquer les supports (digitaux et papier), calicots, fanions, stickers et autres articles publicitaires du Fifty-One International.
- Informer notre réseau et les autres réseaux par exemple: « Le souper raclette, mes genoux s'en souviennent encore !».

➢ Ensuite évaluer, quelles sont les alliances ponctuelles et durables qui peuvent être envisagées pour continuer le contact avec mon invité.

4 - Action Expansion :

La première activité prioritaire serait d'organiser une (N + 1) réunion statutaire ou chaque membre du club fait l'effort d'inviter un ami en lui offrant son repas (ou le club invitant).



Au cours de cette réunion, il est important d'expliquer nos valeurs et l'importance d'un service-club dans la société d'aujourd'hui.

Développer l'information sur l'action sociale que le club assure et qui est un besoin de solidarité individuelle, dans un monde qui évolue : paternalisme, charité, bonnes œuvres, marginalité, structuration de classe, etc.

Définir un temps pour les questions qui seraient posées par les invités.

Suite à la réunion N + 1 ou la participation à une activité, il est important de fidéliser le futur adhérent.

L'échange est axé sur le registre de la qualité et de la performance. L'intention doit-être de conserver les adhérents en rendant évidente la continuité relationnelle. En somme, la communication vers l'extérieur devrait nous donner un retour intéressé.

Ne pas oublier de faire connaître le programme d'activités et des conférences du club, proposer un programme qui expose une diversité de thèmes, tel qu'il ressemble à un catalogue publié par une agence de voyages.

Personnaliser les invitations des invités est un bon moyen de fidéliser un futur adhérent, montrer que l'on est intéressé par sa participation, qu'il a sa place aux activités et réunions du club.

Aide du District.

Il existe différentes formes de soutien aux clubs en ordre de cotisation :

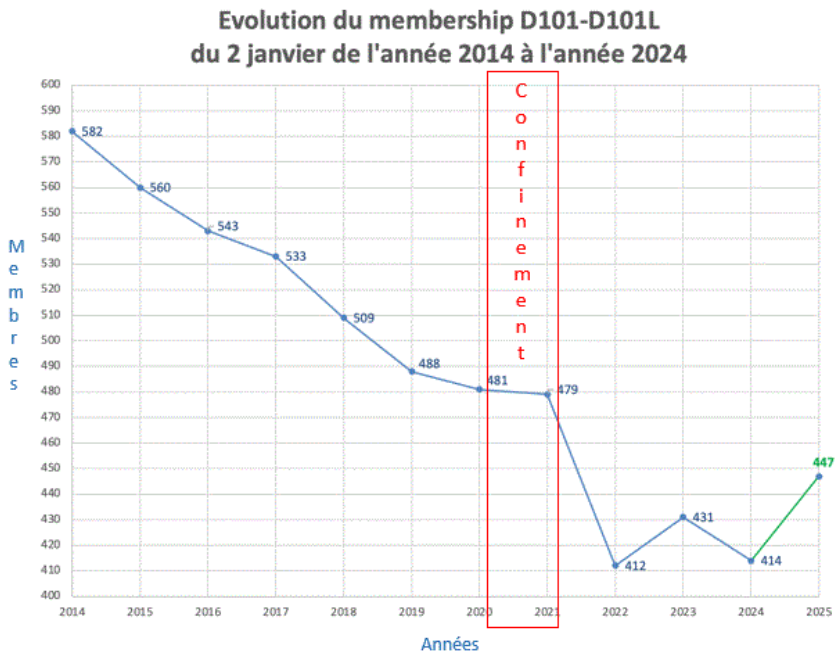
- Une aide financière pour soutenir et renforcer des fonds propres, la mise en place d'un projet d'activité. Le District peut aider avec le « Fond associatif et participatif», prêt sans intérêt proposé pour l'organisation d'une activité.
- Les aides de mise à disposition gratuite de matériels visuels (stand, oriflammes, drapeaux, flèches directionnelles, stickers autocollants).
- Un site internet du District 101 avec toutes les possibilités d'information.



- Les aides à la communication, notamment au niveau de l'impression de l'affichage dans les espaces des collectivités publiques, diffusion des informations associatives dans les bulletins et site internet.

- Une liste de conférenciers pour les conférences lors des réunions statutaires.
- Le prix du Gouverneur d'un montant de 4.500 € partagé entre 7 clubs en fonction d'un classement (voir règlement sur le site www.d101expansion.be).
- Le Challenge d'un montant de 3.000 € partagé entre 3 dossiers de visibilité envoyé au past-Gouverneur pour le 28 février de chaque année (voir règlement sur le site www.d101expansion.be).
- Une couverture RC pour les membres et les bénévoles, en cas d'accident lors d'organisation d'activités du club (info sur site www.d101expansion.be).
- Un subside de 500 € pour un projet d'aide aux réfugiés. Une ligne budgétaire de minimum 1.000 € a été ouverte et si nécessaire un maximum 5.000 € (voir règlement sur le site www.d101expansion.be).
- Réflexion en cours : Création d'une liste de « deals » ou avantages offerts aux membres du FOI (ristourne magasin, tickets de cinéma, location de salle d'événements…)

Membership en 10 ans :



Utilisons les bons outils



Éditeur responsable : Fifty-One International District 101