Forum du 19 octobre 2024

PARTIE 1 : NOUVEAUX SUJETS PAR RAPPORT AU FORUM 2023

Au niveau de la communication :

- Créer des contenus courts, attractifs, et visuellement engageants pour les réseaux sociaux.
- Réaliser des vidéos montrant des témoignages de membres jeunes, expliquant pourquoi ils ont rejoint le Fifty-One et ce qu'ils en retirent.
- Avoir un contact presse locale, radio locale.
- Créer une réponse claire à "Qu'est-ce que le Fifty-One ?"
- Produire des cartes de visite pour les membres du comité.
- Créer une relation privilégiée avec les personnes bénéficiaires (ASBL , crèches, écoles,..) : ces personnes bénéficiant de notre aide seront certainement motivées par un lien plus étroit. Staff, parents, amis, travailleurs sociaux, personnel administratif, voilà du monde à approcher. Il est intéressant de créer cette synergie.
- Maintenir les contacts avec les sponsors ayant marqué leur soutien.
- Plus de visibilité : nouveau pin's plus grand, accessoires plus grand (plaquettes,...).
- Mettre en avant notre rôle social.

Concernant les activités :

- Participer à des événements locaux (accueil des nouveaux habitants).
- Créer un évènement inter clubs dans sa localité, clubs Fifty-One, mais aussi hors Fifty-One. Chaque club assurera sa visibilité et sa spécificité devant un public plus important et hétérogène.
- Aider des groupes plus jeunes dans l'organisation d'événements et s'y faire connaitre (Scouts, clubs sportifs, académie, cours de théâtre, de danse,) et/ ou organiser conjointement.
- Organiser des événements de type afterworks, avec apéritif dinatoire et activités interactives.

Quant à l'organisation interne du club :

- Étudier la mensualisation des cotisations pour les rendre plus accessibles (12,5 € par mois passe mieux que 150 € par an).
- Permettre à des membres jeunes de participer à des projets spécifiques sans être impliqués dans toutes les réunions statutaires.
- Ouvrir le comité permet de familiariser les membres à son fonctionnement et à garantir une transparence préalable nécessaire à une bonne cohésion.
- Il est également judicieux que chaque membre reçoive un PV des réunions de comité.
- Il est aussi important de pouvoir discuter pendant une RS de certaines décisions à prendre, de projets à élaborer, afin de rester en connexion avec tout le club et ne pas avoir un comité travaillant dans sa bulle.

Tous les Clubs du District sont membres de FIFTY-ONE INTERNATIONAL a.i.s.b.l - Boulevard Paepsem 16/5 - 1070 Bruxelles
Tél : +32 (0)2 452 97 70 - N° d'entreprise 0477 129 340 - info@fifty-one-international.org

- Il faut que l'appartenance à son club apporte quelque chose en plus, en mieux, et en différent au membre.
- Rendre les réunions statutaires moins formelles, adaptées à la société actuelle.
- Éviter une focalisation excessive sur les repas.
- Adopter des approches flexibles pour alléger le protocole tout en respectant l'identité du Club.

PARTIE 2 : FEEDBACKS BRUTS DE CHACUN DES 4 GROUPES

Groupe 1
« Adapter sa relation dans un monde sans cesse en évolution »

Animateur : Philippe Streydio

Constats et défis :

1. Écart générationnel :
   - Moyenne d'âge élevée dans certains clubs.
   - Difficulté à attirer des membres plus jeunes (35-45 ans), en raison de différences dans les centres d'intérêt, les moyens financiers et le temps disponible.
2. **Contrainte de temps :**
   Les jeunes professionnels et parents sont souvent très occupés par leur carrière et leur vie familiale. Il est crucial de proposer des activités flexibles, peu chronophages, et qui s'intègrent facilement dans leur emploi du temps.
3. **Motivation intrinsèque :**
   Cette tranche d'âge recherche souvent des engagements significatifs et porteurs de sens. Ils veulent s'investir dans des causes qui ont un impact concret et visible sur la communauté.
4. **Ambiance détendue et conviviale :**
   Les jeunes cherchent à s'impliquer dans des groupes où l'aspect social est valorisé, sans pression excessive ni formalisme.
5. Perception extérieure :
   - Méconnaissance de l'identité du Fifty-One.
   - Assimilation à d'autres clubs de service comme le Rotary ou les Lions, bien que l'ADN et les valeurs soient distincts.

Axes de Réflexion :

1. Renforcer les valeurs :
   - Conserver et transmettre les valeurs fondatrices : Amitié, Estime et Tolérance.
   - Être fiers de ce que représente le Fifty-One et mieux le communiquer.
2. Activités courtes et dynamiques :

- Organiser des événements de type afterworks, avec apéritif dinatoire et activités interactives

3. Moderniser la transmission :
   - Repenser les activités pour qu'elles soient perçues comme des loisirs plaisants.
   - Proposer des projets rassembleurs et porteurs de sens.
   - Rendre les réunions statutaires moins formelles, adaptées à la société actuelle.
4. Moderniser/améliorer la communication :
   - Utiliser des supports variés : flyers papier, outils numériques, et participation à des événements locaux (ex. salons communaux).
   - Créer des contenus courts, attractifs, et visuellement engageants pour les réseaux sociaux.
   - Réaliser des vidéos montrant des témoignages de membres jeunes, expliquant pourquoi ils ont rejoint le Fifty-One et ce qu'ils en retirent.
   - Répéter les messages pour renforcer la visibilité.
   - Créer une réponse claire à "Qu'est-ce que le Fifty-One ?" : *"Une bande d'amis qui se réunit pour la bonne cause, en particulier pour le bien-être des enfants."*
5. Diversification des activités :
   - Éviter une focalisation excessive sur les repas.
   - Organiser des événements variés : concerts, spectacles, afterworks, apéritifs dinatoires, etc.
   - Conserver des repas gastronomiques comme rendez-vous annuels.
6. Flexibiliser/faciliter l'adhésion :
   - Étudier la mensualisation des cotisations pour les rendre plus accessibles.
   - Adopter des approches flexibles pour alléger le protocole tout en respectant l'identité du Club.
   - Permettre à des membres jeunes de participer à des projets spécifiques sans être impliqués dans toutes les réunions statutaires.
   - Poursuivre l'organisation de réunions N+1
7. Reconnaissance des apports :
   - Valoriser les initiatives et les idées des jeunes membres pour les impliquer activement dans la vie du Club.
   - Créer des rôles adaptés aux compétences des membres plus jeunes (ex. gestion de la communication digitale, organisation d'événements).

Propositions concrètes :

- Communication :
  - Élaborer des flyers inspirés des documents de Fifty-One International.
  - Porter les couleurs du Club et afficher sa visibilité lors des événements.
  - Produire des cartes de visite pour les membres du comité (idée du Club de Braine-L'Alleud).
- Engagement communautaire :
  - Organiser des activités conviviales de proximité pour tisser des liens.
  - Participer à des événements locaux (accueil des nouveaux habitants).
- Projets attractifs :

- Créer des moments fédérateurs pour attirer et fidéliser de nouveaux membres.

Groupe 2

« Définir une bonne stratégie de communication et choisir des outils de relations adaptés »

Animatrice : Graziella Delcroix

Le comité reste le lieu principal de gestion du club : tâches administratives, tri des informations multiples, grandes directions à suivre, actions à mettre en place, recherches de moyens, contacts extérieurs, …
Il est évidemment modulable en fonction du nombre de membres, des ressources à trouver, des opportunités, des désirs et volontés des membres.

Le comité de base : le comité « traditionnel » avec ses 6 postes (président, past-président, vice-président, secrétaire, chef de protocole, trésorier)

Le comité élargi : le comité invite un ou plusieurs membres soit pour une familiarisation avec le travail et la vie du comité, soit pour une prise en charge et l'élaboration d'un projet précis (tâches confiées aux commissions, projets pointus pour lesquels un membre a une expertise particulière,..)

Le comité ouvert : le comité s'ouvre aux membres désireux de participer à une réunion, sans être en charge d'une tâche.

Ouvrir le comité permet de familiariser les membres à son fonctionnement et à garantir une transparence préalable nécessaire à une bonne cohésion.
C'est aussi un moyen de susciter l'envie de la relève du comité et de rassurer les membres sur leur capacité à y entrer.
Il est également judicieux que chaque membre reçoive un PV des réunions de comité.
Il est aussi important de pouvoir discuter pendant une RS de certaines décisions à prendre, de projets à élaborer, afin de rester en connexion avec tout le club et ne pas avoir un comité travaillant dans sa bulle.
L'ouverture d'esprit permet la cohésion et l'intégration des membres.

Comme dans tout travail d'équipe, il est nécessaire de cadrer les actions afin d'éviter une dispersion des forces, un gaspillage des énergies et des ressources.

Le comité agit en respectant les souhaits des membres tout en balisant et structurant les projets afin de les mener à terme en tenant compte des contraintes extérieures ou internes.

Le comité a également pour objectif de gérer le club à plus long terme : préparer la relève du comité :

- susciter l'expansion du club
- gérer la trésorerie afin de garantir une viabilité au club
- participer à la vie locale pour une meilleure visibilité
- créer et entretenir des contacts entre clubs et hors clubs

Forum du 19 octobre 2024

Un comité dynamique insuffle de l'énergie au club.

Tout ceci ayant in fine un objectif majeur : la pérennité du club

Approcher des candidats adhérents au club.
Pour convaincre les potentiels adhérents, il faudrait idéalement ne pas devoir les en convaincre !
Etrange ?
Non, idéal.
Donnons – leur l'envie !

La meilleure façon d'attirer de nouveaux membres est d'irradier : si vous vous sentez bien dans votre club, il y a de fortes chances pour que cela se sente et se voit.
Un club où une ambiance conviviale, joyeuse, bienveillante baigne les réunions aura plus de chances de motiver les adhésions.
Ce sera le premier bain dans le club.
Mais il faudra accrocher davantage, mettre en avant nos valeurs, notre fonctionnement, nos actions, nos services à la communauté, … et aussi nos difficultés, nos souhaits, nos attentes.
L'encadrement du nouveau candidat est primordial : accueil, échanges, intérêt pour qui il est, ses passions, son travail, ses souhaits, ses expertises, ses disponibilités, ses limites, …

L'écouter et lui donner à entendre.
Tous les membres doivent y être attentifs, ce n'est pas la tâche uniquement du membre « recruteur » ni du président, ou du chef de protocole.

Comment faire venir un candidat potentiel ? Comment se faire connaitre ?

- Organisation d'une RS n+1
- Invitation à une activité club sportive, culturelle, …
- Inviter un ami, des voisins, une collègue, parce que par ex. le sujet de la conférence prévue peut l'intéresser.
- Parler de son club quand on est soi-même à un événement ailleurs.
- Créer une relation privilégiée avec les personnes bénéficiaires (ASBL , crèches, écoles,..) : ces personnes bénéficiant de notre aide seront certainement motivées par un lien plus étroit. Staff, parents, amis, travailleurs sociaux, personnel administratif, voilà du monde à approcher. Il est intéressant de créer cette synergie.
- Veiller à la qualité du lieu, des activités, du repas, la localisation : des points à ne pas négliger. C'est plus attrayant de passer un moment dans un lieu agréable, autour d'un bon repas, de vivre une activité originale, de découvrir quelque chose que peut-être seul on n'aborderait pas. Cela peut créer l'envie de revenir et donnera une bonne image du club.
- Avoir un contact presse locale, radio locale,
- Alimenter sa page Facebook, la partager abondamment.
- Maintenir les contacts avec les sponsors ayant marqué leur soutien.
- Créer un évènement inter clubs dans sa localité, clubs Fifty-One, mais aussi hors Fifty-One. Chaque club assurera sa visibilité et sa spécificité devant un public plus important et hétérogène.

Tous les Clubs du District sont membres de FIFTY-ONE INTERNATIONAL a.i.s.b.l - Boulevard Paepsem 16/5 - 1070 Bruxelles
Tél : +32 (0)2 452 97 70 - N° d'entreprise 0477 129 340 - info@fifty-one-international.org

- Aider des groupes plus jeunes dans l'organisation d'évènements et s'y faire connaitre (Scouts, clubs sportifs, académie, cours de théâtre, de danse,) et/ ou organiser conjointement.

Forces et faiblesses du club :

Forces :

La solidarité
La proximité
La diversité des ressources et expériences humaines
La dynamique
Les valeurs
Ces forces sont aussi et surtout des arguments qui peuvent créer l'adhésion de nouveaux membres. Notre société individualiste a besoin de lieux et de personnes où ces valeurs et ses engagements sont défendus.
Expliquer que pouvoir aider une ASBL locale, très concrètement, en lui faisant un chèque bien garni, vous emplit de joie, de fierté, de force, touchera les gens à coup sûr !
Et surtout, expliquer que ce n'est possible que par le travail de toute une équipe solidaire, seul vous n'y seriez jamais arrivé !
Communiquons aussi sur notre ressenti positif, ça donnera envie.

Faiblesses :

Inertie de membres hors comité
Délégation difficile des tâches
Charge de travail importante
Motivation à soutenir et alimenter
Age moyen élevé
Déficit de l'image du Fifty-One et de sa visibilité
Renouvellement comité pas toujours aisé
Coût inhérent au statut de membre

Comme dans tout groupe humain, il émerge des personnalités différentes et donc des forces et des ressources variées : il y a les leaders, les minutieux, les créatifs, les travailleurs pratico-pratiques, les calmes, les observateurs, les fonceurs,..
Et alors ?
Voyons ces différences comme un atout : chacun trouve sa place et donne au groupe son talent au moment venu.
Il faut donc être vigilant à bien cerner les membres afin de les mettre en valeur par leur capacité propre, leur donner l'opportunité de faire ses preuves.

Il faut déléguer les tâches en veillant à l'acceptation réelle de la personne.
Il faut penser à donner du temps au temps : pour certains s'intégrer, se voir attribuer une mission, un poste peut être un petit défi personnel. Mise en confiance, approche négociée sont alors de mise.
Les fonceurs eux, sont demandeurs d'action et leur dynamisme est bienvenu. Il faut parfois cependant les canaliser et ne pas les laisser déborder et/ou occuper trop la place.

Forum du 19 octobre 2024

La société change, tout le monde est au courant.
Le Fifty-One doit s'adapter en veillant à conserver ses valeurs et son identité.
S'adapter n'est pas devenir complètement autre chose.

Dans gérer le club:
Afin de marquer l'adhésion au club et de faire une différence entre le statut d'ami du club et celui de membre à part entière avec tout ce que cela implique comme participation, implication:
Pour le membre:
décider d'un prix préférentiel pour le repas RS
réserver certaines activités uniquement aux membres
privilégier les membres raisonnablement

Il faut que l'appartenance à son club apporte quelque chose en plus, en mieux, et en différent au membre.
Sinon... pourquoi ne pas se contenter du statut d'ami du club?
Le membre paie une cotisation, fait du bénévolat, se doit d'être assidu, organise, représente, assume un poste en comité etc..

Dans les petits papiers récoltés :

- Accroître la visibilité
- S'associer avec les écoles lors des fancy fair
- Toucher les medias
- Plus utiliser les réseaux sociaux
- Organiser des activités en dehors des RS pour attirer le public extérieur
- Renforcer la collaborations entre les clubs

Groupe 3

« Intéresser un maximum de personnes au FOI »

Animateur : Vincent Locus

Dans cette optique, il est important de collecter un maximum d'informations sur les adhérents potentiels au Fifty-One International.
Pour ce faire, internet et les nouvelles technologies peuvent être d'une grande utilité.

Nous aborderons les points suivants :

- Explication fondamentale du FOI (Qui sommes-nous, nos valeurs « Amitié, Estime, Tolérance).
- Devenir Fifty-Oner (mettre en œuvre des projets sociaux, recevoir le soutien et l'amitié d'un groupe fort et engagé).
- Devenir Partenaire (En développant des amitiés sincères, profitables à toi- même et à ta famille, élargir son réseau professionnel).
- Faire la différence avec le Fifty-One International (Le Fifty-One International a pour vocation première l'aide à la Communauté. En aidant les plus faibles et les plus démunis, ses membres apprennent à modifier le regard porté sur l'Autre).

Forum du 19 octobre 2024

Nous ne devons pas réinventer la roue, nous devons faire en sorte qu'elle roule plus vite. Quelles sont les bonnes pratiques mises en oeuvre par les clubs qui ont réussi à intéresser des personnes au Fifty One ?

➢ Le relationnel, privé (amis, famille, groupes sportifs, culturel,,...) et professionnel, quel que soit l'âge est le vivier dans lequel on peut puiser. Mais pas que.
Comment intéresser quelqu'un à pousser la porte du 51 ?

2 approches se dégagent :

1. L'organisation de conférences intéressantes ouvertes à un maximum de personnes (pas uniquement les membres du club)
2. L'organisation d'activités de service à la communauté auxquelles sont conviées le plus grand nombre.

Mais alors, comment se fait-il que les clubs parviennent à réunir beaucoup de personnes à des activités et que peu d'entre elles poursuivent la relation avec le club?

1. Il faut individualiser la relation.
   Pour la/les personnes présentes :
   - accueillir de manière conviviale
   - poursuivre le but d'intégrer (p.ex. en faisant participer à l'organisation, en donnant des tâches,... . La personne doit se sentir reconnue et impliquée.
   - poursuivre le but de fidéliser en faisant un suivi p.ex. en communiquant à temps et à heure les activités organisées, remettre le PV de la réunion à laquelle la personne à assister, faire des relances, remettre des photos des activités, communiquer les résultats de l'activité....

   Une bonne pratique rapportée est celle d'Ecaussines , me dit-on, qui a mis au point un document de présentation remis aux participants avec un talon réponse reprenant les coordonnées de la personne afin de pouvoir, avec son accord, la relancer. Il semblerait que ce document a été diffusé aux clubs ?

2. Il faut accentuer la visibilité du 51 / du club :
   - plus de visibilité : nouveau pin's plus grand, accessoires plus grand (plaquettes,...)
   - autocollant « sympathisant » pour les bénévoles qui aident
   - fierté d'être 51 et le faire savoir
   - approche didactique ; faire connaître le 51 (des plaquettes infos existent mais il faut
   - les diffuser)
   - utiliser systématiquement les réseaux sociaux
   - marteler / expliquer notre spécificité « Amitié, Estime, Tolérance »
   - document explicatif / pub du club à distribuer aux manifestations
   - publication dans le journal local / communal,...
   - mettre en avant notre rôle social

Tous les Clubs du District sont membres de FIFTY-ONE INTERNATIONAL a.i.s.b.l - Boulevard Paepsem 16/5 - 1070 Bruxelles
Tél : +32 (0)2 452 97 70 - N° d'entreprise 0477 129 340 - info@fifty-one-international.org

3. Il faut être plus attentif aux autres clubs de la région (dont certains rencontrent des difficultés)
    - Réunions Commune, organisation / activité commune / entraide entre les clubs

Bref, attitude pro active, il faut savoir se vendre, et veiller à la continuité/fidélisation de la relation.
Tous les échelons ont un rôle à jouer ; membres, club, district, FOI.

Groupe 4
« Comment faire un maximum de nouveaux membres dans nos clubs »

Animatrice : Denise Chiodo

Voici les idées qui ont été suggérées de manière récurrente dans notre groupe de travail :

1. Faire des réunions statutaires avec des conférences intéressantes, car celles-ci attirent du monde et permettent au Fifty-One de se faire connaître. De plus, il arrive que le conférencier lui-même soit intéressé et devienne un membre potentiel.

   Etablir un calendrier des conférences à venir. Il existe une base de données qui permet de trouver des sujets de conférences ainsi que des conférenciers disponibles. Cependant, l'idée de conférences pas trop formatées où l'on pourrait parler de ses passions, par exemple, a été retenue et pourrait attirer de nouveaux membres.

   De même que des réunions moins structurées , dynamiques et des activités intergénérationnelles pourraient aussi attirer des futurs membres plus jeunes.

2. Organiser de façon périodique , une réunion statutaire N+1 car, cela permet à la personne invitée de se rendre compte du fonctionnement d'un club Fifty-One et peut-être souhaiter en devenir membre . Si nécessaire, recontacter la personne régulièrement.

   Lors des réunions statutaires avec conférences, l'accueil des invités (accueil debout) est très important, bien entourer les personnes et surtout ne pas les laisser seules.
   Montrer la motivation du club en invitant l'association qui bénéficie de son aide et en lui expliquant ce que l'on y fait pour récolter des fonds. (exemple : au moment de la remise de livres pour le prix Versele)

   Faire fonctionner le bouche à oreilles.

   Lors d'une manifestation, reprendre tous les services à la communauté pour lesquels le club est intervenu et faire un powerpoint.
   Elaborer un livret qui explique les activités du club.

   Afin de resserrer les liens, rassembler les clubs pour des activités communes serait aussi une idée à retenir.

Tous les Clubs du District sont membres de FIFTY-ONE INTERNATIONAL a.i.s.b.l - Boulevard Paepsem 16/5 - 1070 Bruxelles
Tél : +32 (0)2 452 97 70 - N° d'entreprise 0477 129 340 - info@fifty-one-international.org

Plus de visibilité. En effet, le Fifty-One n'est pas très connu. Pour cela, créer des liens avec les autorités communales, le syndicat d'initiative ou insérer une annonce dans un journal local où apparaît le sigle du Fifty-One sont des moyens

Tous les Clubs du District sont membres de FIFTY-ONE INTERNATIONAL a.i.s.b.l - Boulevard Paepsem 16/5 - 1070 Bruxelles
Tél : +32 (0)2 452 97 70 - N° d'entreprise 0477 129 340 - info@fifty-one-international.org