



PRÉSENTER LE ROTARY

UN GUIDE POUR L'ORIENTATION
DES NOUVEAUX MEMBRES

Rotary 



« Notre club s'est éloigné de son programme d'orientation traditionnel et formel qui relatait les 78 années de l'histoire de notre club. Nous essayons désormais de mettre à l'aise les nouveaux membres en créant une ambiance bon enfant et conviviale. Les informations sont transmises de manière informelle au gré des conversations. Nous impliquons également les membres de la famille des nouveaux membres. Nous voulons leur faire comprendre que la famille est au cœur du Rotary. Pour l'instant, ça marche. »

– Evangeline Maranan,
Rotary club de Baguio
(Philippines)

À chaque fois qu'un homme ou une femme rejoint votre club, vous avez une belle opportunité à saisir : les motiver à jouer un rôle actif au sein du club.

Des études montrent que les clubs qui disposent d'un programme d'orientation pour les nouveaux membres ont un taux de fidélisation plus élevé. Un tel programme constitue une base pour impliquer les nouveaux membres et leur permettre de s'acclimater. Ce guide peut vous aider à créer un programme d'orientation ou à améliorer celui que vous avez déjà.



CRÉER UN PROGRAMME D'ORIENTATION POUR NOUVEAUX MEMBRES

Aucune recette miracle n'existe pour élaborer un programme efficace. Les clubs du monde entier savent faire preuve de créativité pour présenter le Rotary à leurs nouveaux membres. Les programmes réussis sont le plus souvent ceux qui savent allier pédagogie, liens personnels, motivation et décontraction.

À la différence des programmes destinés aux prospects, un programme d'orientation pour nouveaux membres entre plus en profondeur et s'étale sur le temps afin de ne pas noyer les nouveaux membres sous une avalanche d'informations. Certains clubs organisent des séances d'information tandis que d'autres proposent des cours dans une atmosphère décontractée. La taille de votre club peut déterminer la méthode choisie. Dans tous les cas, trouver le bon rythme permettra aux nouveaux membres de nouer des liens et de s'impliquer en fonction de leurs centres d'intérêt et de leurs besoins.

Rapprochez-vous du responsable Effectif de district dans le cas où votre district offre un programme d'orientation à l'échelle du district auquel vos nouveaux membres peuvent participer.

THÈMES À COUVRIR

Le tableau ci-dessous vous aidera à vous lancer :

ROTARY

- + Commencez par expliquer :
 - Que votre club fait partie d'une organisation internationale qui regroupe des individus partageant une même passion
 - La mission et les valeurs du Rotary
 - Les efforts du Rotary pour éradiquer la poliomyélite dans le monde
 - Comment le Rotary a été fondé et s'est développé
- + Trouvez des informations historiques ou autres sur la **page À propos du Rotary** ou suivez les **cours en ligne** sur le plan stratégique du Rotary, les axes stratégiques ou la Fondation Rotary.

AVANTAGES D'ÊTRE MEMBRE DU ROTARY

- + Expliquez les avantages d'être membre du Rotary, notamment les possibilités de :
 - Avoir un impact dans la vie des autres
 - Acquérir des compétences utiles (gestion de projet, organisation d'événement, art oratoire, etc.)
 - Étendre son réseau professionnel
 - Nouer des amitiés durables
 - Nouer des liens à l'étranger
- + Présentez-leur le programme **Rotary Global Rewards** pour profiter de remises sur des produits et services dans le monde entier ou proposer des offres émanant de leur propre entreprise.
- + Pour en savoir plus : **video.rotary.org** ou **Espace Membres**.

VOTRE CLUB

- + Donnez aux nouveaux membres une idée claire des attentes du club à leur égard, notamment :
 - La culture du club et les différents types de réunion
 - Les forces de votre club et sa réputation
 - L'historique du club
 - Les actions et activités du club
 - Les moments conviviaux
 - + Dirigez les nouveaux membres vers les autres sources d'information sur votre club : site Web, réseaux sociaux, etc.
- N.B. :** Communiquez-leur les obligations financières et autres avant qu'ils n'acceptent de rejoindre votre club.

Il va de soi que votre programme doit correspondre à la culture de votre club. Certains clubs proposent des activités ludiques en utilisant par exemple un « passeport » qui est tamponné à chaque fois qu'une activité a été réalisée. Nous vous invitons à consulter le Pari du nouveau membre qui se trouve à la dernière page de ce guide et qui liste des activités permettant aux nouveaux membres de s'impliquer dans la vie du club et de mieux connaître le Rotary. Quoi que vous fassiez, assurez-vous que les nouveaux membres se sentent les bienvenus et ont la possibilité de se rendre utiles aussi rapidement que possible.

Votre club a peut-être un programme d'orientation déjà en place. Dans ce cas, essayez de puiser dans ce guide des idées pour l'améliorer. Enfin, évaluez régulièrement votre programme en sollicitant l'opinion des participants et prenez les mesures qui s'imposent.



« Le mentorat est la clé d'un bon programme d'orientation. Par conséquent, il faut que les mentors soient formés à leur rôle. Vous ne pouvez pas laisser les choses au hasard. Leurs responsabilités et les attentes doivent être clairement établies. Une liste d'activités à entreprendre doit leur être fournie. De bons mentors sont la garantie d'un bon taux de fidélisation. »

– Joseph Hentges, Rotary club de Marana Dove Mountain (États-Unis)



DÉSIGNER UN MENTOR

De nombreux clubs du monde entier estiment qu'il est utile d'associer un mentor à chaque nouveau membre. Essayez de trouver un mentor qui a des points communs avec le nouveau membre, qui est voué à la cause du club et qui connaît bien le Rotary. Un mentor doit également avoir le temps nécessaire pour aider le nouveau membre à bien s'intégrer au club.

DEMANDEZ AUX MENTORS DE :

- S'assurer régulièrement que les nouveaux membres se sentent les bienvenus
- Les présenter aux autres membres du club
- Leur montrer les outils du Rotary disponibles sur Mon Rotary, notamment **Localiser un club** et le **Centre d'e-learning**, ainsi que les applications que votre club utilise
- Leur parler des postes à pourvoir
- Les inviter avec leur famille à la conférence de district
- Les accompagner à des événements

Vous pouvez aider les membres à améliorer leurs compétences en mentorat à l'aide de **Formation au leadership – Guide pour lancer un programme**.



« Une fois que les nouveaux membres sont intronisés :

- **Un mentor leur est assigné pour les accompagner et répondre à leurs questions.**
- **Chaque nouveau membre reçoit une brochure présentant l'histoire du club ainsi qu'un glossaire leur permettant de se familiariser avec les sigles et la terminologie du Rotary.**
- **Deux fois par an, nous organisons des soirées au coin du feu durant lesquelles les nouveaux membres peuvent obtenir des réponses aux questions auxquelles les réunions n'ont pas permis d'apporter d'éclaircissements. »**

– Brian Wilson, Rotary club de Peterborough (Canada)



« Nous sommes passés de 78 à 112 membres et j'en attribue la raison à notre programme d'orientation. Le responsable du programme invite les nouveaux membres chez lui où ils découvrent l'histoire et le b.a.-ba du Rotary. Ce programme leur permet également de faire connaissance avec une vingtaine de membres de notre club. C'est un excellent processus pour les aider à vraiment comprendre ce qu'est le Rotary. »

– Cindi Hewitt, Rotary club de Summit (Greensboro) (États-Unis)



IMPLIQUER ET RAPPROCHER LES MEMBRES

Les membres du Rotary restent souvent dans leur club en raison des amitiés qu'ils ont su nouer. Quel que soit l'impact que votre club a dans la collectivité, vos membres n'y resteront pas s'ils n'y ont pas créé des liens personnels forts. Un des moyens d'y parvenir est d'expliquer aux nouveaux membres comment les membres de leur famille peuvent également participer à la vie du club. Il est enfin nécessaire de créer un climat dans lequel les membres souhaitent mieux faire connaissance.

Impliquer des membres rompus aux présentations et aux formations permet de susciter l'enthousiasme chez les nouveaux membres. En parallèle, cela peut être l'occasion d'impliquer des membres de longue date qui devenaient quelque peu distants. Ils peuvent trouver gratifiant qu'il leur soit permis de partager leur expérience et leurs conseils.

Partagez vos idées avec le groupe de discussion Meilleures pratiques Effectif.



« Les nouveaux membres doivent être traités comme de nouveaux employés d'une entreprise. Les premiers mois sont déterminants. Il faut tout faire pour ne pas leur faire regretter leur décision. Dans ce but, il est essentiel qu'ils se sentent bien dans le club et qu'ils participent à des séances de formation. »

– Gina McBryan, Rotary club de Grand Cayman (Îles Caymans)



« Les nouveaux membres doivent entreprendre une liste d'activités avant d'être considérés comme des membres du club à part entière. Par exemple, ils doivent assister à une réunion du comité de club ou participer à l'une de nos actions. Cela leur permet de s'impliquer immédiatement dans la vie du club et d'éviter qu'ils ne sombrent dans une certaine routine complaisante et considèrent les réunions statutaires comme une corvée. »

– Chase Moses, Rotary club de Lake City (États-Unis)

LE PARI DU NOUVEAU MEMBRE

Nous vous proposons quelques idées pour impliquer les nouveaux membres et leur faire découvrir le Rotary :

- Lire le Récapitulatif des programmes de la Fondation Rotary et Des dirigeants solidaires
- Se présenter à deux membres à chaque réunion
- Rencontrer son mentor
- Assister à des séances d'information destinées aux nouveaux membres
- Assister à une réunion du comité de club
- Assister à une réunion de district (ex. : conférence de district)
- Créer un compte sur Mon Rotary
- Participer à une action
- Jouer un nouveau rôle
- Faire une présentation à une réunion de club
- Suivre un cours en ligne (learn.rotary.org)
- Trouver des informations sur le club (site Web, etc.)
- Inviter un ami à une réunion
- Ne pas oublier de se divertir



« Toutes les semaines, notre club organise un jeu qui nous permet de mieux nous connaître. En effet, nous nous sommes rendu compte que dans un club de notre taille les membres souhaitent être mieux connus de tous. De cette manière, nous avons la possibilité de parler de nous dans la bonne humeur. »

– Mandi Stanley, Rotary club de Madison-Ridgeland (États-Unis)



« Outre les informations que nous donnons aux nouveaux membres, notre club organise des discussions "au coin du feu". C'est l'occasion pour un membre avec de l'ancienneté de présenter l'histoire du club à un nouveau membre. Nous utilisons également les vidéos que le Rotary met à notre disposition. Enfin, il faut mettre les nouveaux membres au travail, que ce soit dans le cadre d'une action, d'une collecte de fonds ou d'une activité convenant mieux à leurs besoins. »

– Grant Bayer, Rotary club de Gloucester Township-Pine Hill (États-Unis)



METTRE À PROFIT LES RESSOURCES DU ROTARY

Le Rotary propose des ressources pour compléter votre formation. De nombreuses informations sur le Rotary se trouvent sur la page **À propos du Rotary**. Montrez aux nouveaux membres des vidéos sur le Rotary et les raisons qui poussent des individus à le rejoindre (video.rotary.org). Demandez-leur d'ouvrir un compte sur Mon Rotary et de suivre un cours ou deux au **Centre d'e-learning**, notamment ceux consacrés à la Fondation Rotary, au renforcement du Rotary ou aux axes stratégiques de l'organisation.

Commandez la **pochette de bienvenue** à la boutique en ligne du Rotary shop.rotary.org.

Les besoins des membres changent au fil du temps et vous devez continuer à les impliquer à toutes les étapes de leur parcours rotarien. À cet effet, vous pouvez consulter **Améliorer la fidélisation des membres** et **Des décideurs solidaires**.

Pour effectuer un suivi des prospects et les impliquer, consultez **Créer une expérience positive pour les prospects**.



« Le Rotary m'a complètement transformé en tant qu'individu. Il m'a fait prendre conscience qu'en tant que citoyen du monde, j'ai des responsabilités à assumer. »

– R. Murali Krishna, Rotary club de Berhampur (Inde)

UNE NOUVELLE APPROCHE POUR UNE MEILLEURE VIE DE CLUB

Ces ressources
peuvent vous aider

OUTILS D'ÉVALUATION DE L'EFFECTIF

Évaluer la
composition de
votre club

GESTION DES PROSPECTS

Identifier des
candidats prêts à
s'impliquer

BILAN DE SANTÉ DU CLUB

Identifier
les problèmes et
apporter les solutions
adéquates

GOVERNANCE D'UN CLUB DYNAMIQUE

Dynamiser les
membres

DÉVELOPPER L'EFFECTIF

Élaborer une
stratégie pour
renforcer votre club

DES DÉCIDEURS SOLIDAIRES

Motiver les
membres de votre
club à s'impliquer

Téléchargez-les sur
www.rotary.org/fr/membership



One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201-3698 USA
www.rotary.org