



Succès par la croissance



Votre plus grand défi sera de faire croître votre club en y attirant de nouveaux membres. Les nouveaux membres mettent en valeur votre club ainsi que votre façon d'aider les jeunes. La croissance augmente votre succès.

Comme vous êtes le PDG de votre club, c'est votre responsabilité que votre club ait du succès.

Succès par la croissance (6^e de 8)

[Succès égale service](#)

[Reconnaissance du parrainage d'un membre](#)

[Stratégie de croissance du club](#)

[Fonder de nouveaux clubs](#)

[Croissance personnelle et implication](#)

[Relations publiques](#)

[Bulletin de club et courriel](#)

Succès égale service

Notre mission comme Optimistes est de servir la jeunesse et notre milieu. Plus nous rendons service, plus nous avons de succès. Comme il n'y a que des volontaires pour rendre ces services, il en découle que la croissance en nombre de membres détermine la croissance en service.

Non seulement les nouveaux membres accroissent-ils le nombre de services mais ils apportent aussi de nouvelles idées, des ressources améliorées, une visibilité plus grande dans le milieu et ils fournissent les futurs leaders.

On dit qu'un nouveau membre rend des services à une moyenne de 35 nouveaux jeunes. Ces chiffres nous sont fournis par une étude approximative des rapports annuels d'activités que les clubs fournissent à la fin de chaque année. L'impact sur la vie d'un jeune n'est certainement pas mesurable. Et ce qui constitue un service est aussi un peu subjectif. C'est pourquoi nous nous fions

plutôt aux chiffres pour déterminer notre succès : Croissance égale service qui égale succès.

La première tâche du président est de prendre soin des volontaires du club. Votre réussite se mesurera par vos membres, vos volontaires.

Reconnaissance du parrainage d'un membre



Les volontaires sont votre plus grand actif.

L'une des choses les plus importantes qu'un membre peut faire dans le club est de parrainer un nouveau membre! En posant ce simple geste, il a en pratique doublée la quantité de service qu'il peut rendre pour le club.

Comme président, vous devriez accorder la plus grande considération à ce membre pour son action. Ce serait bien de remettre une marque de reconnaissance spéciale à celui qui parraine un nouveau membre afin de lui signifier votre appréciation. Pour ajouter un brin de folie à ce geste, vous pourriez lui donner une carte l'exemptant d'amendes pour les deux ou trois prochains mois.

Stratégies de croissance du club

Attirer un nouveau membre et lui faire sentir qu'on l'apprécie : ceci peut être fait de diverses façons. Les façons dont vous 'cultivez' vos membres peuvent devenir des stratégies de croissance efficace.

Recrutement

Le principe de base pour avoir de nouveaux membres est simplement de DEMANDER! Vous pouvez encourager vos membres à demander aux autres de rejoindre vos rangs en tenant, de temps en temps, des concours de recrutement entraînant.

Pour commencer, chaque membre devrait toujours avoir sur lui l'outil de base du recrutement : la formule d'application. On devrait encourager les membres à toujours porter leur épinglette Optimiste et à connaître ce qu'il en coûte pour devenir membre. Sûrement que certaines des personnes à qui vous demanderez de rejoindre le club diront non, mais certaines diront oui! Alors, demandez, demandez, demandez encore!

Initiation et orientation

Vous n'avez qu'une seule chance de laisser une première impression. Vous pouvez laisser une impression impérisable à votre nouveau membre en procédant à son initiation avec respect, appréciation et fierté.

Une fois que la candidature aura été approuvée par le conseil d'administration, le secrétaire-trésorier ajoutera le nom du nouveau membre à la liste des effectifs du club en complétant la formule MON CLUB.

Pour qu'un membre se sente le bienvenu, il faut lui donner une bonne information: qu'est-ce que le club fait et comment le fait-il ?

Participation

Un membre peut se sentir pleinement investi en participant aux activités du club. Quelques clés pour susciter la participation des membres : a) avoir un calendrier des activités du club pour l'année, b) nommer chaque membre à un comité et c) reconnaître la valeur de la participation des membres.

Conservation

Prenez soin de vos membres en les traitant bien. Sûrement que certaines pertes sont inévitables (décès, déménagement, etc.) mais la plupart des membres peuvent être sauvés. Ne rayez jamais un membre sans lui faire une visite personnelle pour lui faire connaître combien vous avez apprécié son apport et votre compréhension des raisons qui motivent son départ.

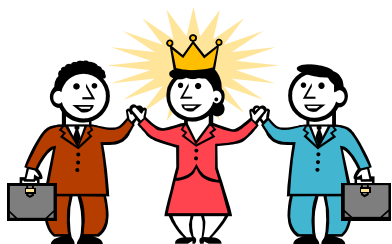
Les membres "douteux" sont habituellement identifiables: ils sont en retard dans le paiement de leur cotisation, ils sont souvent absents, etc. Contactez ces personnes immédiatement et confiez-leur des tâches minimales mais importantes.

Présence

Des réunions intéressantes avec un bon repas, du plaisir et de la fraternité peuvent attirer des membres en grand nombre. De plus, utilisez des moyens pour stimuler la présence, ayez un comité de fraternité actif et suivez vos membres absents.

Fonder de nouveaux clubs

Vous ne seriez pas un Optimiste si quelqu'un, un jour, n'avait pris le temps de fonder votre club. Quelqu'un a dit qu'on est un bon Optimiste quand on aide les jeunes de son milieu mais qu'on est un grand Optimiste quand on implante l'Optimisme dans une autre collectivité! Comme fondateur d'un autre club Optimiste, vous pouvez faire une grande différence et laisser un héritage inestimable à des milliers de futures bénéficiaires de l'expérience Optimiste.



Le club ayant atteint le statut de club d'honneur qui implante un nouveau club Optimiste dans une autre localité est reconnu comme club distingué. La montre remise au président d'un club distingué est fort convoitée. La reconnaissance des 'Promoteurs de l'excellence' est la plus haute distinction qu'obtient un individu s'il est le membre clé contribuant à la fondation d'un nouveau club.

Commencez par demander une 'Trousse de fondation d'un nouveau club' d'Optimist International à newclub@optimist.org ou 1-800-363-7151. Pour fonder un nouveau club, il faut recruter 25 nouveaux membres et payer des frais d'affiliation de 400 \$ + 1 \$ pour chaque membre additionnel. Vous allez recevoir beaucoup d'aide pour vous guider dans le processus d'organisation.

Programme de participation et de croissance personnelle (P.P.C.P.)

Voici un programme pour 'Développer l'Optimisme comme Philosophie de Vie' en mettant en valeur différentes habiletés tout en avançant à travers dix niveaux d'implication, de croissance personnelle et de réalisation.

Comment fonctionne le PPCP: Pour commencer votre voyage à travers le PPCP, allez chercher votre passeport à www.optimiste.org ou demandez-le au président du comité du district, à votre lieutenant-gouverneur ou au gouverneur.

Utilisez votre passeport pour y consigner les réalisations requises à chaque niveau. Toutes les activités des niveaux I à VII doivent être confirmées par le responsable du club du PPCP, le secrétaire-trésorier ou le président du club. Celles des niveaux VIII à X doivent être confirmées par le lieutenant-gouverneur ou le gouverneur.

Chaque niveau du PPCP contient les éléments suivants : Présence, Activité, Croissance, Connaissance de l'organisation, Développement personnel et Communication.

La reconnaissance: Des rondelles (qui s'insèrent derrière votre épinglette de membre) en métal de différentes couleurs représentant le niveau atteint (Niveaux I à VII) vous seront remises une fois les exigences complétées. Ces rondelles sont remises au club (lors d'une réunion du district) et au membre lors d'une réunion du club.

Il y a dix niveaux de reconnaissance PPCP:
Niveau I bronze, niveau II vert, niveau III bourgogne, niveau IV bleu, niveau V noir, niveau VI violet, niveau VII or, niveau VIII, niveau IX, niveau X épinglette du président international

Modules de développement des habiletés: Pendant votre voyage à travers le PPCP vous aurez la chance d'assister à des ateliers de formation sur différents sujets offerts soit au niveau du district soit au niveau d'Optimist International. Ce sont habituellement des ateliers de deux heures sur des sujets tels que: Comment parler en public, Gestion efficace du temps, Résoudre les problèmes avec ingéniosité, Opter pour l'optimisme comme philosophie de vie, Procédures des assemblées délibérantes, Orientation à l'Optimisme pour les nouveaux membres, Équipes performantes, Les styles de leadership, Le mentorat – Comment établir et entretenir une relation, et Gérer le changement.

Pour plus d'information, pour obtenir des passeports ou des modules de développement personnel, appelez le bureau du développement du leadership d'Optimist International, 1 800-363-7151 poste 325, ou allez à www.dirigeantsoptimiste.org.

Relations publiques

La connaissance qu'a le public de qui vous êtes et de ce que vous faites en tant qu'Optimistes peut non seulement améliorer votre image mais aussi piquer l'intérêt de membres potentiels.

Utilisez nos 'messages d'intérêt public' (m.i.p.), bandes audio ou CD, ou encore allez les chercher sur www.optimiste.org. Livrez les en personne à quelqu'un que vous connaissez à votre poste de radio local. La loi oblige chaque station à passer des m.i.p. Utilisez-les, semez la bonne nouvelle Optimiste et croissez.

Une autre bonne stratégie est d'organiser une journée d'appréciation des médias lors d'un de vos premières réunions de l'année. Invitez les médias locaux et reconnaissez publiquement, en lui remettant une plaque pour mettre en évidence le bon côté des choses, une personnalité du domaine des médias. Cet honneur les rapprochera de vous et vous vaudra peut-être plus de publicité dans le futur.

Plus d'information est aussi disponible sur les relations publiques.

Bulletins et courriels



Les courriels sont en train de remplacer les bulletins sur papier comme moyen de communication interne. Ils sont bon marché, et exigent peu d'entretien. Des copies papier peuvent être envoyées pour produire un effet spécial.

Le bulletin-courriel idéal devrait contenir:

- L'annonce des événements à venir
- La reconnaissance des membres méritants pour leurs contributions
- Le programme de la prochaine réunion annoncé de façon à piquer l'intérêt et à susciter la présence des membres

Soyez bref, positif et informatif. Peut-être une 'blague' de la semaine à la fin. Ne dites pas tout mais assez pour les attirer à la prochaine réunion du club.

Une communication efficace donne à chaque membre le sentiment qu'il est 'propriétaire' du club!



Fin de la 6^e partie: Succès par la croissance

Allez à la 7^e partie: 'Inspirer le meilleur chez les jeunes'
Allez à 'Introduction'

Allez au '[Début](#)'