



SYNTHESE DES ACTIONS DE RECRUTEMENT

1- Recrutement

- ✚ Lors de l'intronisation, faire signer une lettre d'engagement à accepter d'occuper différentes fonctions dans le Club, etc... et aussi de **présenter un « rotariable » par an**,
- ✚ Une fois par mois, rappeler de l'obligation pour chaque membre de présenter un candidat et faire le tour des prospects en cours,
- ✚ Passer en revue le carnet d'adresses de chaque membre,
- ✚ Mettre en place un Responsable Effectifs et une commission composée de membres de différents âges si cela est possible ; le recrutement restant l'affaire de toutes et tous,
- ✚ Bouche à oreille, activation des réseaux de toutes et tous,
- ✚ Impliquer étroitement le Rotaract et l'Inner Wheel dans la vie du Club,
- ✚ Approcher les partenaires, les bénéficiaires (Rylaciens, Students, parents de Students, lauréats de nos prix, etc...),
- ✚ Organiser une soirée des sponsors,
- ✚ Motiver les conférenciers animés de nos valeurs à nous rejoindre,
- ✚ Approcher les Clubs « Entreprendre » et les CCI (notre mouvement apporte un supplément d'âme dans des associations purement professionnelles),
- ✚ Prospecter des professions non représentées dans le Club (courrier de prospection ou appels téléphoniques, prise de rendez-vous, « vente » de nos valeurs et de notre mouvement : 10 courriers, 5 rendez-vous, 1 recrutement),
- ✚ Cibler les jeunes retraités qui viennent s'installer dans nos régions attractives,
- ✚ Suivre les nominations institutionnelles,
- ✚ Inviter les prospects à des soirées à thème (conférences, soirée beaujolais nouveau, etc...),

- ✚ Partenariat avec d'autres associations, au forum des associations,
- ✚ Journées « portes ouvertes », mais pas de « grand-messe »,
- ✚ Grands débats sociétaux qui préoccupent l'humanité (fin de vie, l'intelligence artificielle, la protection de l'environnement, etc...) et y inviter nos prospects,
- ✚ Organiser des conférences professionnelles s'adressant à notre cible de professionnels humanistes dans le cadre de l'interclub (utilisation des réseaux sociaux, l'économie 2.0, etc...)
- ✚ Récupérer les membres d'un Club disparu,
- ✚ Maintenir un lien avec celles et ceux qui ont quitté de Rotary,
- ✚ Ne pas avoir de fausse honte à mettre en avant nos valeurs humanistes (elles ne sont pas « ringardes », elles sont notre ADN et elles attirent) et à arborer notre insigne.

2- Adapter le mode de fonctionnement du Club aux attentes des prospects

- ✚ Aménager les cotisations en séparant les frais fixes (taxe per capita, contribution au District, abonnement au Rotarien, etc...) des repas ;
- ✚ Aménager les cotisations en fonction de l'âge, etc...,
- ✚ Utiliser la souplesse des derniers Conseils de Législation (COL) : création de nouvelles catégories de membres (membres associés, membres familiaux, membres « corporate », etc...,
- ✚ Intégrer le Rotary dans la Cité (inviter les élus, ...) ?
- ✚ Intégrer la famille dans nos clubs en organisant l'accueil des enfants tant dans les réunions statutaires que dans les moments de convivialité du club ou dans les voyages organisés.

3- Plus et mieux communiquer pour générer une image attractive

- ✚ Communiquer localement (presse et réseaux sociaux) sur les actions et conférences du Club,
- ✚ Inviter les médias de temps à autre à nos réunions.

4-Créer un Club Satellite

- ✚ Quand le Club n'attire plus ou trop peu (moyenne d'âge trop élevée, effectif trop bas par exemple),
- ✚ Quand le Club estime avoir atteint le nombre maximum de membres que peut « supporter » le Club, alors essayer,
- ✚ Inciter les Rotaractiens qui ont atteint la trentaine à créer leurs propres Clubs Rotary, avec leur culture propre (cotisation adaptée, bien plus d'actions que les Clubs Rotary).

.....