

101 Stratégies pour recruter et fidéliser des membres – District 9780

STRATÉGIES DE RECRUTEMENT

{01} Plan de recrutement du club Le recrutement de nouveaux membres est l'une des choses les plus importantes que vous puissiez faire pour l'avenir de votre club. Élaborez un plan de recrutement formel, fixez des objectifs, développez des stratégies et assurez-en le suivi. Communiquez le plan aux membres et fournissez des rapports d'avancement réguliers.

{02} Processus de recrutement Assurez-vous que vos membres connaissent les critères de sélection et le processus de recrutement. Produisez un dépliant expliquant clairement et simplement ces procédures. Gardez-le à jour et accessible.

{03} Comité des membres du club Créez un comité de membership formel au sein de votre club. Ciblez des membres enthousiastes et bien connectés, et donnez-leur le soutien du club pour atteindre ses objectifs.

{04} Programmes de récompenses Reconnaissez et récompensez les membres qui proposent de nouveaux membres. Les systèmes de récompense peuvent être simples (un point rouge sur le badge du parrain) ou plus élaborés. Veillez à ce que les récompenses soient rapides et significatives.

{05} Variété Utilisez diverses méthodes de recrutement. Chaque individu étant différent, avec des motivations et des intérêts variés, il est essentiel d'avoir plusieurs approches à disposition.

{06} Chacun recrute un Faites en sorte que chaque membre propose au moins un nouveau membre. Tous les Rotariens sont responsables d'identifier et d'inviter des membres potentiels ; l'avenir du Rotary en dépend.

{07} Enquête sur les classifications Examinez la diversité des intérêts professionnels et commerciaux de votre communauté. Cette diversité est-elle reflétée dans votre club ? Si non, identifiez les lacunes et ciblez des individus pour élargir la base de classification.

{08} Sondage sur le membership Demandez aux membres de remplir le sondage de membership du RI, en nommant voisins, collègues et autres personnes qui feraient de bons membres. Le sondage est disponible sur le site du RI.

{09} Défi de recrutement par comité Ajoutez compétition et plaisir au recrutement. Chargez chaque comité de recruter au moins deux nouveaux membres. Offrez un prix au comité qui en recrute le plus et publiez les résultats dans votre bulletin hebdomadaire.

{10} Compétition amicale Divisez le club en équipes de 6 à 10 membres. Chaque équipe doit trouver au moins un nouveau membre sur une période définie (ex : trois mois). Attribuez des

points pour chaque candidat proposé, davantage si le candidat est intronisé. L'équipe avec le plus de points gagne !

{11} Demande présidentielle Demandez au Président de solliciter trois membres pour chacun présenter un nouveau membre. Lorsque l'un d'eux le fait, le Président sollicite un autre membre. Ainsi, il y aura toujours trois membres à la recherche de nouveaux membres.

{12} Se remplacer soi-même Encouragez les membres qui partent à trouver un remplaçant ayant une classification similaire et qui ferait un membre de qualité.

{13} Engagement de recrutement Après une campagne de recrutement, demandez aux nouveaux membres de s'engager à recruter au moins un nouveau membre dans leur première année. Faites un suivi et reconnaissez publiquement leurs efforts lorsqu'ils réussissent.

{14} Forum des membres potentiels Invitez des personnes sélectionnées à un forum spécial sur le membership. Présentez les avantages de rejoindre le Rotary et prévoyez une période de questions. Impliquez tous les membres pour mettre en valeur les bénéfices du réseau. Assurez un suivi après le forum.

{15} Réunion d'information sur le Rotary Organisez une ou deux réunions spéciales « d'information Rotary » par année. Envoyez des invitations professionnelles à des membres potentiels sélectionnés avec enveloppe-réponse prépayée.

Planifiez soigneusement la réunion et assurez un suivi après l'événement.

{16} Campagne de recrutement coordonnée Impliquez d'autres clubs Rotary de votre région dans une campagne de recrutement concertée. Partagez les coûts et les bénéfices d'une activité de recrutement combinée.

{17} Rediriger les membres potentiels Si l'horaire de votre club ne convient pas à un membre potentiel, redirigez-le vers un club mieux adapté à ses besoins. Informez le Président de ce club de la recommandation, en suggérant qu'il vous rende la pareille à l'avenir.

{18} Liste des membres potentiels Tenez une liste à jour des membres potentiels et utilisez-la pour guider vos efforts de recrutement. Notez les raisons pour lesquelles les individus choisissent de ne pas rejoindre. Si la raison est liée au moment (ex : trop occupé), reposez la question plus tard.

{19} Réunion « Amenez un invité » Invitez un conférencier de renom et conviez des membres de la communauté à y assister. Ayez des informations sur le Rotary disponibles et assurez-vous que les invités savent qui contacter pour en savoir plus.

{20} Activité de service « Amenez un ami » Plutôt que d'inviter des personnes à une réunion ordinaire, invitez-les à participer à une activité de service du club. Cela donne aux membres potentiels une autre vision du Rotary et leur permet de voir directement sa contribution à la communauté.

{21} Trousse pour membres potentiels Préparez une trousse d'information sur votre club, ses membres et ses activités. Rendez-la facile à lire et visuellement attrayante. Incluez un « appel à l'action » pour que le lecteur puisse en apprendre davantage sur le membership.

{22} Description de poste Préparez une description de poste pour les membres potentiels, précisant les devoirs, les responsabilités, ainsi que les récompenses et les avantages du membership. Soyez réaliste et mettez en avant les bénéfices de la fraternité et du service. Diffusez-la largement.

{23} Témoignages de membres Demandez aux membres de préparer des témoignages écrits sur les bénéfices qu'ils ont tirés de leur membership. Incluez ces témoignages dans les trousseaux pour membres potentiels et dans les publications du club.

{24} Cartes de visite Rotary Imprimez des cartes de visite avec le logo du Rotary et les informations sur les réunions du club. Prévoyez un espace pour que les membres y inscrivent leur nom et leurs coordonnées, puis les remettent aux invités et membres potentiels.

{25} Cartes « Soyez mon invité » Ajoutez les mots « Soyez mon invité » sur les cartes de visite Rotary pour que la carte serve d'invitation à une réunion du club aux frais du club.

{26} Ressources de Rotary International Le RI offre une multitude de ressources pour les clubs souhaitant développer leur membership, notamment le Guide de développement du

membership, des présentations PowerPoint et d'autres ressources disponibles sur le site : www.rotary.org

{27} Ciblez vos efforts de recrutement Réfléchissez au type de personnes les plus susceptibles de rejoindre votre club. Sondez vos propres membres : pourquoi ont-ils adhéré ? Plus vous ciblez vos efforts vers ceux qui sont le plus susceptibles de rejoindre, plus vous aurez de succès.

{28} Anciens du Rotary Tenez une liste à jour des anciens du Rotary ayant participé à des activités parrainées par votre club (RYLA, GSE, boursiers ambassadeurs, échanges de jeunes). Cette liste devrait être une excellente source de membres potentiels.

{29} Conférenciers invités Les anciens conférenciers invités représentent un excellent réservoir de membres potentiels. Maintenez une liste de ces personnes avec leurs coordonnées et adressez-leur une invitation personnelle si elles feraient de bons membres.

{30} Anciens membres Il peut être utile de rechercher si d'anciens membres souhaiteraient rejoindre à nouveau le club. Pour certains, les circonstances ont changé et leurs raisons de partir (ex : engagements professionnels) ne sont plus valables.

{31} Conjointes et partenaires Les partenaires des Rotariens sont souvent sollicités pour soutenir le Rotary de manière directe ou indirecte. Pourquoi ne pas les encourager à adhérer pour qu'ils profitent eux aussi des avantages du membership ?

Organisez une soirée partenaires pour reconnaître leur contribution.

{32} Retraités Les retraités peuvent faire d'excellents Rotariens. Ils apportent une richesse d'expérience et de connaissances, ainsi que de vastes réseaux développés tout au long de leur vie professionnelle.

{33} Jeunes bénévoles Ne vous laissez pas tromper par l'idée reçue que les jeunes ne s'intéressent pas au bénévolat. En Australie, la tranche d'âge 18-24 ans connaît la plus forte croissance dans le bénévolat. Réfléchissez à des façons de cibler les jeunes dans votre club.

{34} Personnes dans l'actualité Parcourez les journaux locaux et les publications d'affaires pour repérer des professionnels qui s'installent dans la région ou occupent de nouveaux postes. Adressez-leur une invitation personnelle à assister à une réunion du club.

{35} Accueil des nouvelles entreprises Envoyez une lettre de félicitations et de bienvenue aux propriétaires de nouvelles entreprises dans votre région. Parlez-leur du Rotary et donnez-leur un contact s'ils souhaitent en savoir plus.

{36} Accueil des nouveaux résidents Envoyez une lettre de bienvenue aux nouveaux résidents. Présentez-leur votre club Rotary et ses activités. Invitez-les à assister à l'une de vos réunions.

{37} Recruter pour la diversité Un membership diversifié est plus représentatif de nos communautés modernes. Ciblez des membres potentiels ayant des origines culturelles, religieuses et éducatives différentes, ainsi que des capacités, âges et genres variés.

{38} Accueillez bien les invités Lorsque vous accueillez des invités, faites-les sentir bienvenus et appréciés. Assurez-vous qu'ils sont accueillis à leur arrivée, présentés aux autres membres et assis aux côtés de Rotariens chaleureux. Remerciez-les publiquement. Une lettre de suivi du Président est une bonne idée.

{39} Voyez les choses de leur point de vue Assurez-vous de bien comprendre le membre potentiel pour identifier les avantages de son point de vue. Mettez-vous à sa place : qu'est-ce que cela lui apporte ? Les gens rejoindront le Rotary parce qu'ils le veulent, pas parce que vous le souhaitez.

{40} Avantages du réseautage Ne sous-estimez pas les avantages du réseautage lorsque vous tentez d'attirer de nouveaux membres. Pour beaucoup, établir des contacts, profiter de la fraternité et s'amuser sont les avantages les plus importants du membership.

{41} Assurer le suivi Désignez une personne responsable du suivi de chaque invitation adressée à des membres potentiels. Un contact courtois et bien chronométré peut permettre de répondre à des questions importantes et de renforcer les avantages du membership.

{42} Ne pas trop insister En général, les membres potentiels veulent des informations essentielles : combien de temps ? Quels coûts ? Quels avantages ? Que doivent-ils faire ? Plutôt qu'un long discours, demandez-leur ce qu'ils veulent savoir et concentrez-vous sur cela.

{43} Partagez vos succès Partagez vos réussites en matière de recrutement avec d'autres clubs de votre groupe, de votre district et dans le monde entier. La force du Rotary réside dans son réseau, donc travaillez pour le bien commun de tous les Rotariens.

{44} Personnalisez votre approche Certaines personnes refuseront l'invitation à rejoindre votre club. Faites un suivi avec une lettre les remerciant d'avoir considéré l'invitation et les encourageant à contacter le club si leurs circonstances changent.

{45} Priorisez la publicité Les gens sont plus susceptibles de rejoindre un club Rotary qui a un profil public. Faites de la publicité une partie intégrante des activités de votre club. Nommez un directeur de la publicité et trouvez des moyens créatifs de maintenir votre club dans l'œil du public.

{46} Faites la promotion des activités de service Faites régulièrement la promotion des activités de service de votre club. Utilisez une pancarte lors de vos activités publiques, la section « Événements communautaires » de votre journal local ou de la radio locale.

{47} Forum « Qu'est-ce que le Rotary ? » Organisez un forum public pour discuter du Rotary et de son travail dans la communauté. Faites-en la publicité sur les tableaux d'affichage communautaires et dans la section « Événements communautaires » de votre journal ou radio local.

{48} Utilisez le site Web de votre club Développez un site Web pour votre club et utilisez-le pour promouvoir les avantages du membership. Incluez un lien « contactez-nous pour plus d'informations » menant directement au Secrétaire, au Président ou au Directeur du membership.

{49} Brochure du club Préparez une brochure simple présentant votre club, ses activités et les avantages du membership. Trouvez une entreprise prête à en sponsoriser la publication et distribuez-la largement. Assurez-vous qu'elle est attrayante et présente votre club sous son meilleur jour.

{50} Créez un CD ou une vidéo du club Créez un CD ou une vidéo présentant le travail de votre club et les avantages du membership. Trouvez une entreprise pour en sponsoriser la production. Vous pouvez aussi solliciter des étudiants en médias/communications à la recherche de projets.

{51} Annoncez dans les publications d'affaires locales Il est judicieux de faire de la publicité. Attirer de nouveaux membres est une dépense opérationnelle valide. Allouez une petite partie de votre budget à la promotion et choisissez soigneusement votre support publicitaire.

{52} Journaux communautaires et radio Les journaux communautaires locaux et les stations de radio offrent parfois des espaces publicitaires gratuits aux groupes communautaires locaux. Profitez de ces opportunités pour faire connaître le Rotary et les activités de votre club.

{53} Distribuez des publications Rotary Demandez aux membres d'afficher des exemplaires récents de « Rotary Down Under » et « Rotary World » dans les salles de réception de leurs lieux de travail. Apposez un autocollant sur la couverture indiquant qui contacter pour en savoir plus.

{54} Présentoirs Rotary Préparez un présentoir promotionnel pouvant être utilisé dans des lieux publics (vitrines de magasins, bibliothèques, centres commerciaux). Assurez-vous qu'il est visuellement attrayant et contient des informations pour ceux qui souhaitent en savoir plus.

{55} Ne vendez pas seulement des billets de tombola Si des membres vendent des billets dans des lieux publics, encouragez-les à parler du Rotary et des activités du club aux acheteurs. Beaucoup seront surpris d'apprendre le formidable travail accompli par le Rotary.

{56} Programmes de prix Parrainez des programmes de prix qui font connaître le nom du Rotary et attirent des lauréats et leurs supporters dans votre club. « Étudiant du mois », « Apprenti du mois », « Employé du mois », « Citoyen du mois » sont quelques exemples à envisager.

{57} Événement « Bienvenue aux nouveaux résidents »

Organisez conjointement avec d'autres organisations de votre ville un ou deux événements d'accueil pour les nouveaux résidents chaque année. Félicitez-les pour leur choix de résidence et informez-les des services et avantages de votre communauté.

{58} Parrainer un nouveau club Interact et/ou Rotaract

L'avenir du Rotary dépend des jeunes membres de notre communauté. Aidez-les à apprécier les avantages du service dès leur jeune âge et construisez les futurs Rotariens. Créez un club Interact ou Rotaract dans votre région.

{59} Amis du Rotary Tout le monde ne peut pas s'engager pleinement, mais certains souhaitent tout de même contribuer. Créez un groupe « Amis du Rotary » pour ces personnes et encouragez-les à devenir membres à part entière lorsque leurs circonstances le permettront.

{60} Grandes décisions Pour certains clubs, le développement du membership peut nécessiter de prendre des décisions importantes sur des facteurs fondamentaux. Examinez le jour, l'heure, la structure et le coût des réunions. Faut-il apporter des changements pour la durabilité à long terme de votre club ? Impliquez tous les membres dans ces grandes décisions.

STRATÉGIES DE FIDÉLISATION

{61} Recrutez soigneusement Recruter soigneusement dès le départ est une étape importante pour fidéliser les membres. Ciblez des membres potentiels genuinely intéressés à rejoindre votre club et prêts à accepter les responsabilités et les avantages du membership.

{62} Attentes sincères et réalistes Veillez à établir des attentes sincères et réalistes dès le départ concernant le temps, les efforts et l'engagement financier attendus des membres. Les membres seront plus satisfaits lorsque leurs attentes correspondent étroitement à la réalité.

{63} Intronisations Faites de l'intronisation un événement spécial pour tous. Prenez le temps de préparer tout ce dont le nouveau membre a besoin (badge, certificat encadré, etc.) et utilisez l'événement pour rappeler à tous les responsabilités et les récompenses du membership.

{64} Programme d'orientation pour nouveaux membres Une proportion significative des nouveaux membres qui démissionnent le font dans leurs premières années. Développez un programme d'orientation formel sur 12 mois permettant au membre de comprendre le fonctionnement du club, de l'organisation et sa propre contribution.

{65} Trousse de bienvenue pour nouveaux membres Fournissez aux nouveaux membres une trousse de bienvenue contenant des informations importantes sur le club, sa structure et d'autres éléments utiles (ex : t-shirt Rotary). Évitez de les surcharger ; gardez les informations brèves et directes.

{66} Implication rapide Impliquez les nouveaux membres rapidement. Identifiez des tâches au sein de votre club pouvant être confiées aux nouveaux membres. Intégrez-les dans des comités actifs dès que possible. Faites-les participer dès le premier jour.

{67} Approche par étapes Développez l'implication des membres progressivement. Commencez par leur confier des tâches spécifiques permettant une participation limitée, puis, à mesure qu'ils gagnent en confiance, offrez-leur des opportunités d'assumer des responsabilités plus importantes.

{68} Réunions informelles « au coin du feu » Organisez des réunions informelles une ou deux fois par an. Invitez de nouveaux Rotariens, leurs parrains et certains membres du club à se réunir pour une soirée décontractée chez un Rotarien. Utilisez l'occasion pour socialiser et discuter du fonctionnement du Rotary.

{69} Mentors Identifiez des mentors dans votre club pour soutenir les nouveaux membres lors de leur première année. Définissez clairement le rôle que vous souhaitez que ces mentors jouent et offrez-leur une formation de base. Nommez un mentor pour chaque nouveau membre.

{70} Aidez-les à faire connaissance Offrez aux nouveaux membres des opportunités de faire connaissance avec les autres membres. Les dispositions de sièges réfléchies, les événements sociaux spéciaux et les présentations « qui suis-je ? » sont quelques façons d'y parvenir.

{71} Programme de contact régulier Effectuez un suivi régulier auprès des nouveaux membres tout au long de leur première année. Demandez-leur si leurs attentes sont satisfaites ou s'ils ont besoin d'améliorations. Un suivi efficace fournit une rétroaction précieuse et une opportunité d'améliorer le service.

{72} Compensations dans d'autres clubs Accompagnez chaque nouveau membre à une réunion d'un autre club Rotary de votre région. Cela renforce l'importance de la présence, atténue la crainte liée aux compensations et élargit les réseaux des nouveaux membres.

{73} Accordez une attention individuelle Apprenez à connaître vos membres individuellement et essayez de comprendre ce qui motive chacun d'eux à être Rotarien. Utilisez ces informations pour attribuer des tâches qui répondent à la fois aux objectifs du Rotary et aux objectifs personnels.

{74} Reconnaître, reconnaître, reconnaître Reconnaissez les réalisations des membres du club, formellement et informellement. Remettez des certificats, organisez des célébrations, passez des appels téléphoniques, écrivez des notes, dites « merci » à chaque occasion.

{75} Rendez-le amusant Les membres restent lorsque le Rotary est amusant, lorsqu'ils se sentent valorisés et lorsqu'ils ont hâte d'assister aux réunions. Évaluez l'aspect « divertissement » de vos programmes hebdomadaires et faites tout ce que vous pouvez pour que le Rotary soit une expérience agréable.

{76} Faites la promotion du club Assurez-vous que la communauté reconnaît la précieuse contribution des membres de votre club. Faites connaître les étapes importantes du club, les activités de service communautaire et tout ce qui peut intéresser. Trouvez des annonceurs pour parrainer un supplément Rotary dans votre journal local.

{77} Utilisez le temps efficacement Respectez le temps de vos membres en organisant des réunions bien structurées et en respectant strictement les horaires. Des réunions bien organisées sont des réunions plus efficaces.

{78} Plaintes et griefs Établissez un système pour les membres du club qui ont des plaintes ou des griefs et communiquez ce système aux membres. Encouragez les membres à exprimer leurs préoccupations et traitez-les rapidement. Il vaut bien mieux que les membres expriment leurs inquiétudes plutôt que de partir insatisfaits.

{79} Sondage sur la satisfaction des membres Réalisez un sondage annuel sur la satisfaction des membres. Évaluez leur satisfaction à l'égard des réunions, des activités de service et des activités de fraternité. Sollicitez des idées pour améliorer leur expérience Rotary.

{80} Comprenez les motivations des membres Le bénévolat doit être une relation à double sens avec des avantages pour les deux parties. Demandez à chaque membre pourquoi il a rejoint votre club. Utilisez les réponses pour renforcer vos programmes

de fidélisation. Les motivations évoluent, donc posez la question régulièrement.

{81} Accueil à l'entrée Planifiez un ou deux membres pour assurer l'accueil à chaque réunion. Ces personnes peuvent accueillir chaque membre et invité à leur arrivée et créer une atmosphère chaleureuse pour la réunion.

{82} Disposition des sièges Trouvez des façons créatives d'encourager les membres à s'asseoir avec différentes personnes et à mieux se connaître. Attribuez aléatoirement les places avant une réunion, modifiez la disposition des tables ou changez de lieu pour éviter que les arrangements de sièges ne restent figés.

{83} Revitalisez votre programme de conférenciers Pour de nombreux Rotariens, le programme de conférenciers est une importante avenue de développement professionnel et l'un des principaux avantages du membership. Veillez à inviter des conférenciers informatifs qui plaisent à un large éventail d'intérêts et annoncez-les à l'avance si possible.

{84} Communication régulière Communiquez régulièrement avec tous vos membres. Utilisez votre bulletin hebdomadaire imprimé, un bulletin par courriel, créez un site Web du club avec une section réservée aux membres et faites tout ce que vous pouvez pour tenir les membres informés.

{85} Système de parrainage Envisagez un système de parrainage pour améliorer la présence et l'engagement du club. Jumelez les membres en petits groupes (2 à 4) pour se soutenir

mutuellement, assurer le suivi des absences et encourager la participation aux activités du club.

{86} Aumôniers du club Confiez aux aumôniers du club la tâche spécifique d'assurer le suivi des membres absents aux réunions. Ce processus permet d'identifier et de traiter toute préoccupation du membre absent et de l'informer sur la façon de compenser.

{87} Encouragez la participation à la planification Impliquez activement les membres dans les processus de planification du club. Planifiez des réunions spéciales, par exemple des journées « sans conférencier », pour discuter des enjeux stratégiques et opérationnels du club. Encouragez et valorisez les contributions des membres.

{88} Éduquez les membres Éduquez les membres du club pour qu'ils soient bien informés sur le Rotary. Un programme positif d'éducation continue peut contribuer au taux global de fidélisation du club.

{89} Conventions, conférences et assemblées Encouragez les membres du club à assister aux Conventions Rotary, aux Conférences de district et aux Assemblées. Ces événements mettent en évidence l'impact du Rotary et la force de son réseau. Nommez un responsable pour mobiliser les membres à y participer.

{90} Vivez l'internationalité Encouragez les membres à vivre l'internationalité du Rotary en accueillant un étudiant en échange

ou un participant à un échange d'études à un repas ou une activité. Encouragez les membres à se porter volontaires pour l'un des projets internationaux du Rotary.

{91} Évaluez vos programmes de service Évaluez l'efficacité et la pertinence de vos programmes de service. Sont-ils adaptés à votre communauté locale ? Correspondent-ils aux compétences et aux intérêts des membres ? Ont-ils un impact ? Sinon, renforcez les programmes existants et/ou développez-en de nouveaux.

{92} Activités de fraternité Organisez suffisamment d'activités de fraternité pour que vos membres soient bien connectés entre eux et au club. Proposez une gamme d'activités pour répondre à des intérêts diversifiés et incluez les familles dans la mesure du possible.

{93} Comités actifs Encouragez tous les comités du club à être actifs et reconnaissez leurs réalisations lorsqu'elles se produisent. Trouvez des moyens de soutenir les comités qui n'atteignent pas leurs objectifs et qui ne maintiennent pas leurs membres activement engagés.

{94} Défis de présence Mettez en place un processus pour soutenir les membres qui ne respectent pas les niveaux minimaux de présence. Assurez-vous que ces membres reçoivent un appel téléphonique d'un aumônier, une note « vous nous manquez », une copie du bulletin du club avec une note personnelle et/ou un appel du Président.

{95} Famille du Rotary Nommez un membre ou un comité responsable de contacter les membres et les partenaires qui ne sont pas bien ou qui traversent des moments difficiles. Transmettez ces informations au Président du club.

{96} Réunion de compensation obligatoire Envisagez une réunion de compensation obligatoire où chaque membre du club se rend à la réunion d'un autre club. Cela renforce l'importance de la présence, démystifie le processus de compensation et est une excellente façon pour les Rotariens de rencontrer des membres d'autres clubs.

{97} Reconnaissez les différentes capacités Différentes personnes peuvent assumer différentes quantités et types de travail. Reconnaissez les différentes capacités et niveaux de tolérance dans la répartition du travail. Ne laissez pas une poignée de membres prendre tout le travail. Trouvez des moyens créatifs pour impliquer tout le monde.

{98} Évitez l'épuisement des bénévoles L'épuisement survient pour de nombreuses raisons : trop de travail, trop peu de récompenses, trop peu de personnes impliquées, trop peu de plaisir. Évitez l'épuisement en fixant des objectifs réalistes, en impliquant le plus de membres possible, en félicitant les efforts et en prévoyant des moments de plaisir.

{99} Organisez des entretiens de départ Dans la mesure du possible, recueillez des informations précises sur les raisons pour lesquelles les membres quittent votre club. Cherchez des thèmes communs, en particulier dans les domaines sur lesquels

vous avez un certain contrôle. Élaborez et mettez en œuvre un plan d'action approprié.

{100} Facilitez un transfert Il vaut mieux perdre un membre au profit d'un autre club Rotary que de le perdre entièrement. Si une personne ne peut plus faire partie de votre club (pour quelque raison que ce soit), proposez de l'aider à se transférer dans un autre club si cela est approprié.

{101} Soyez réceptif Soyez ouvert aux nouvelles idées et aux nouvelles façons de faire, particulièrement lorsque ces suggestions viennent des membres. Même si vous n'avez pas à tout mettre en œuvre, vous avez la responsabilité d'écouter et de montrer votre appréciation.

