



Objectifs de district

# Plan stratégique de district

Livret



Cher premier vice-gouverneur de district,

Au nom des officiels exécutifs, j'ai l'honneur de vous féliciter pour votre élection à ce poste. Votre travail assidu a un impact significatif sur notre organisation et votre succès à ce poste est à louer.

Alors que nous nous lançons dans *MISSION 1.5*, notre nouvelle initiative de croissance des effectifs, une collaboration pour en atteindre les cibles doit s'effectuer à tous les niveaux. Vous devrez travailler avec les équipes de district en place et entrante pour évaluer les objectifs du district et ses cibles de croissance de l'effectif. Vous définirez ensuite ensemble les objectifs 2024-25 spécifiques au district en matière de service, de formation des responsables et de soutien à la LCIF, et concevrez des plans d'action en conséquence. Je vous demande de participer à cet effort des deux manières suivantes :

- **Sélectionnez deux de nos causes globales à défendre dans votre district.** Encouragez les clubs à réaliser des actions dans nos causes mondiales en plus de leurs actions locales habituelles. Utilisez les ressources [Parcours de service](#) pour les guider et les aider.
- **Travaillez à réduire votre perte d'effectif de 10 %.** La page [Optimiser la qualité des clubs](#) propose des idées sur la façon de maintenir un effectif actif et concerné. Pensez à réorganiser des clubs récemment fermés et à rester en contact avec tout club en statu quo.

[L'Approche Globale Effectif](#) est le processus que nous allons utiliser pour atteindre les cibles de *MISSION 1.5*. En alignant cette Approche avec la *MISSION 1.5*, votre district créera ses propres opportunités et une direction pour augmenter ses effectifs, renforcer les clubs et accroître le service. Chaque Lion sera responsable de son district. Soyez l'exemple à suivre en encourageant la collaboration et en insistant sur la responsabilité de chacun à tous les niveaux.

Alors que nous soutenons la croissance des effectifs, le moment est donc venu de définir notre vision pour l'année à venir. Au cours des prochains mois, étudiez ce *Livret de travail - Plan stratégique de district* avec vos équipes de district en place et entrante.

Fixer des objectifs réalistes et réalisables peut sembler une tâche ardue. Vos responsables Structure mondiale d'action seront là pour vous aider à chaque étape du processus.

Notre réussite repose sur le travail d'équipe et j'apprécie pleinement votre engagement en ce sens.

À votre service,

Fabrício Oliveira  
Premier vice-président international



# | Plan stratégique de district - Livret de travail

## VUE D'ENSEMBLE

---

### DIRECTIVES POUR LE PVGD/GED

Avant de commencer à utiliser ce livret :

1. Sélectionner des dirigeants qualifiés pour faire partie de votre équipe de district.
2. Effectuer l'étape *Bâtir une équipe* de l'[Approche Globale Effectif](#).

Après avoir mis en place votre équipe :

3. Lire attentivement ce livret de travail et effectuer certaines des activités de **manière indépendante** en suivant les instructions. Ce travail personnel doit s'effectuer après réception de vos cibles *MISSION 1.5* en janvier 2024.
4. Préparer votre équipe à participer aux activités en lui fournissant les rapports et les informations pertinentes à étudier.
5. Réunir votre équipe (autant de fois que nécessaire) pour étudier ce livret ensemble et terminer le travail restant en équipe.

En effectuant les activités de ce livret, vous et votre équipe de district disposerez des outils et des ressources pour élaborer des plans d'action efficaces pour favoriser la croissance de votre district.

### ATTENTES

- Votre équipe établira des objectifs spécifiques au district en matière de service, de formation des responsables et de dons à la Fondation du Lions Clubs International (LCIF).
- Les cibles de croissance de l'effectif (*MISSION 1.5*) vous seront fournies en janvier 2024 sur la base des radiations de membres de décembre, des tendances dans le district et du retour d'information des responsables SMA régionaux et de région constitutionnelle.
  - Les cibles *MISSION 1.5* sont des attentes minimum en matière de croissance de l'effectif pour votre district.
  - Les équipes de district peuvent aussi décider de formuler des cibles *MISSION 1.5* plus élevées en se basant sur les discussions menées lors de l'utilisation du *Livret de travail - Plan stratégique de district* et lors de la phase *Bâtir une vision* dans le cadre du processus Approche Globale Effectif.
- Vous ne devrez élaborer vos plans d'action en soutien des objectifs en matière de service, de formation des responsables et de dons à la LCIF qu'après avoir reçu vos cibles *MISSION 1.5*, effectué une analyse SWOT, après la fin du séminaire des PVGD/GED et après avoir effectué tout le travail préliminaire.
- Une fois finalisés par le district, les objectifs et les plans d'action devront être envoyés par le PVGD/GED via la plateforme de transmission des objectifs de district (disponible en mars 2024).
- Une fois les objectifs de district et les plans d'action envoyés, le PVGD/GED demandera aux Lions du district de les examiner et de les soutenir. N'oubliez pas d'inclure le responsable régional Structure mondiale d'action et les responsables des districts multiples afin de recueillir leurs retours et leurs points de vue.



# | Plan stratégique de district - Livret de travail

## OBJECTIFS DE DISTRICT

---

### CROISSANCE DE L'EFFECTIF

Au cours de mon mandat de gouverneur, en soutien à la **MISSION 1.5**, je m'engage à travailler avec mon équipe pour atteindre les cibles de croissance des effectifs établies pour notre région.

- Notre district s'engage à atteindre les cibles de croissance des effectifs établies **OU**
- Notre district s'engage à atteindre les cibles de croissance des effectifs établies et souhaite même augmenter les totaux.

*Veillez noter que ces nouvelles cibles seront ajoutées aux cibles de croissance des effectifs minimum établies.*

- Notre équipe créera \_\_\_\_\_ club(s) additionnel(s) avec au moins 20 membres fondateurs pour chacun.
- Nos clubs introniseront \_\_\_\_\_ nouveau(x) membre(s) additionnel(s) dans les clubs existants.
- Notre district augmentera notre gain net de \_\_\_\_\_ membre(s).

### ACTIVITÉS DE SERVICE

Pour renforcer la visibilité du service des clubs et attirer des recrues potentielles, je m'engage, lors de mon mandat de gouverneur, à tout faire avec mon équipe pour augmenter le pourcentage de Lions clubs et de Leo clubs rapportant leurs activités de service.

- Notre équipe veillera à ce que \_\_\_\_\_ % des Lions clubs et Leo clubs du district signalent leurs activités de service.
- Je m'engage à faire en sorte que notre coordinateur EMS de district se fasse l'avocat de l'importance d'organiser des activités de service et de les signaler sans tarder.

### FORMATION DES RESPONSABLES

Des responsables compétents attirent de nouveaux membres et favorisent une expérience positive pour les Lions et Leos. Au cours du premier trimestre de mon mandat de gouverneur, je m'engage à tout faire avec mon équipe pour faciliter la formation des officiels de club et des présidents de zone.

- Notre équipe veillera à ce que \_\_\_\_\_ % des futurs présidents de zone suivent la formation à leur poste.
- Notre district veillera à ce que \_\_\_\_\_ % des futurs officiels de club (président, secrétaire et trésorier) suivent la formation correspondant à leur poste.
- Je m'engage à ce que notre coordinateur EML de district enregistre les formations de présidents de zone et d'officiels de club à l'aide de la fonction *Gérer les formations* dans Learn.

### LCIF

Un briefing sur l'impact des dons à la LCIF lors de l'orientation des nouveaux membres a un effet direct sur l'engagement individuel et les dons des Lions et Leos. Au cours de mon mandat de gouverneur, mon équipe soutiendra les objectifs de collecte de fonds de la LCIF destinés à accroître l'impact positif mondial de notre action.

- Notre équipe veillera à ce que la participation individuelle augmente de \_\_\_\_\_ % et la participation des clubs de \_\_\_\_\_ %.
- Je m'efforcerai d'obtenir la médaille du président de la LCIF, niveau \_\_\_\_\_.
- Je ferai un don personnel de \_\_\_\_\_ USD à la LCIF et demanderai à \_\_\_\_\_ membres de mon cabinet d'en faire un aussi.
- Je m'engage à obtenir un Prix présidentiel LCIF en veillant à ce que l'objectif de collecte de fonds de notre district soit atteint.



## INTRODUCTION

Bonjour, Je suis Lion Maria et je vais vous guider au fil de ce *Livret de travail - Plan stratégique du district*.

**BUT :** en utilisant ce livret, vous et votre équipe pourrez :

- Explorer des stratégies clés qui vous aideront à atteindre vos cibles **MISSION 1.5** de district.
- Apprendre à analyser et à comprendre les tendances en matière d'effectif, de formation des responsables et de dons à la LCIF dans votre région pour définir des objectifs réalistes et atteignables.
- Découvrir comment inspirer plus de service, favoriser la croissance des effectifs, promouvoir les possibilités de formation, et dynamiser la collecte de fonds pour faire face à un monde de besoins.
- Mener des discussions critiques en utilisant les questions de réflexion conçues pour promouvoir la cohésion de votre équipe et unifier la vision de votre district.

**VOTRE RÔLE :** pour mener les progrès de votre district, vous devez comprendre [votre rôle et celui de votre équipe](#) dans le cadre de [MISSION 1.5](#), la promouvoir et vous impliquer véritablement pour qu'elle réussisse.

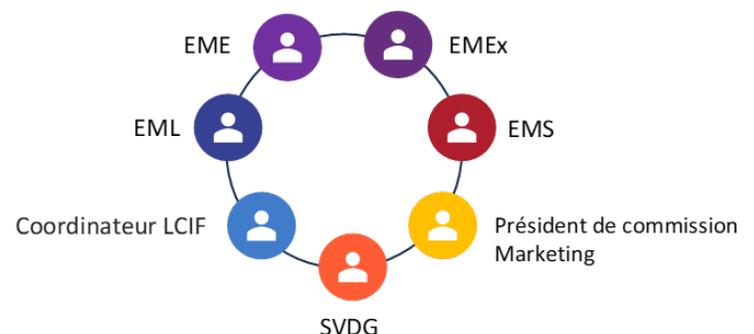
**AVANT DE COMMENCER :** réunir et préparer votre équipe. La participation de chacun est essentielle, jeunes Lions et Leos du district compris. Comme vous ne pourrez pas mettre en œuvre les plans par vous-même, aucune planification ne doit être effectuée sans leur aide.

Votre équipe doit être composée de membres :

- soucieux de la réussite du district
- souhaitant améliorer l'expérience Membres
- acceptant d'être responsables de leurs actions
- prêts à communiquer et à diriger par l'exemple

En d'autres termes, choisissez des membres dévoués correspondant le mieux au rôle recherché.

### QUI DOIT ÊTRE IMPLIQUÉ :



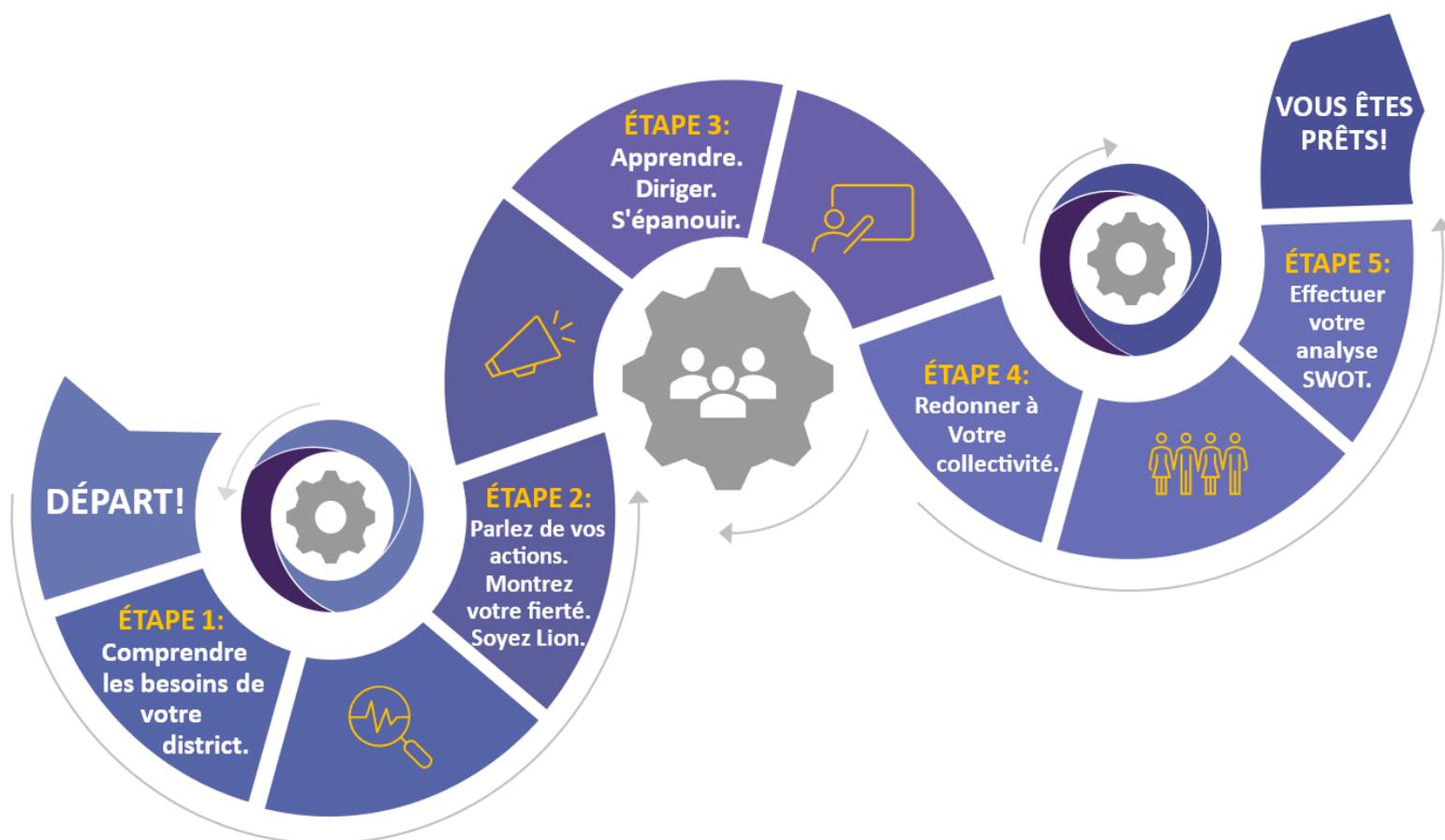
*Une fois l'équipe nommée, impliquez les dirigeants du club, les présidents de zone/région et les membres de commission dans le processus afin d'obtenir une adhésion à tous les niveaux. N'oubliez pas d'inclure également le gouverneur de votre district pour obtenir son avis et des informations.*

Utilisez la section **Voie vers le succès** ci-dessous pour bien comprendre la situation actuelle de l'effectif dans votre district et savoir où commencer pour favoriser la croissance de l'effectif et renforcer l'impact de votre service.

**COMMENÇONS !**

## VOIE VERS LE SUCCÈS - OBJECTIFS DE DISTRICT

Félicitations ! Votre équipe est maintenant prête à établir les plans d'action en soutien des cibles *MISSION 1.5* et des autres objectifs formulés par votre district.



## ÉTAPE 1 : COMPRENDRE LES BESOINS DE VOTRE DISTRICT

Connaitre les besoins de votre district vous aidera à atteindre l'excellence en matière de croissance de l'effectif, de formation des responsables et de service.

Étudier et analyser les tendances actuelles de l'effectif dans le district pour aider votre équipe à comprendre l'importance des cibles *MISSION 1.5* fixées et développer des plans d'action stratégiques pour sensibiliser à la croissance de l'effectif dans vos clubs, à la fois par la création de nouveaux clubs et le recrutement de membres.

### POURQUOI ANALYSER LES DONNÉES ?

#### ORIENTATION CLAIRE



Analysez les données pour bien identifier les clubs en difficulté et ceux dont les résultats doivent être célébrés. S'appuyez sur les données historiques pour formuler des **objectifs réalistes** en matière de service, de formation et de dons à la LCIF.

#### RÉSOLUTION DES PROBLÈMES



Analysez les taux de réussite antérieurs pour déterminer de quelles actions votre district doit s'inspirer et celles à éviter.

#### INNOVATION



Examinez les tendances des districts environnants et discutez avec votre responsable régional SMA de solutions potentielles à mettre en œuvre dans votre région et de nouvelles idées à introduire au sein de votre équipe.

#### ATTIRER DE NOUVEAUX MEMBRES



Comprendre les données pour aider votre district à identifier les groupes démographiques et les marchés cibles, les possibilités d'amélioration de l'efficacité et les clubs qui ont besoin de plus de formation dans le domaine du leadership et du signalement des activités de service.



# | Plan stratégique de district - Livret de travail

## RAPPORTS À CONSULTER

- La [boîte à outils - Rapports Effectif](#) donne accès à des rapports mis à jour chaque mois tels que [Tendances sur 5 ans](#) et [rapports cumulatifs](#). Ces rapports guideront votre équipe pour analyser la croissance annuelle moyenne de votre district en termes de création de clubs, de membres fondateurs, de nouveaux membres et de membres radiés.
  - Appuyez-vous aussi sur le rapport [Évaluation de la santé du district](#) qui fournit des informations sur la solidité des clubs et des effectifs, les performances des clubs en matière de signalement du service, leur santé financière et les postes vacants au sein du cabinet de district.
  - Le rapport [Évaluation de la santé des clubs](#) vous permettra de savoir quels clubs peuvent avoir besoin de plus d'aide pour recruter de nouveaux membres.
- Une variété d'autres rapports accessibles sur [Insights](#). Des comparatifs mois par mois par rapport à l'année précédente aideront votre équipe à réfléchir aux actions trimestrielles à prendre pour éviter les baisses d'effectif et augmenter le nombre de membres. Vous y trouverez également des informations sur les activités de service et les dons à la LCIF.
- Les [rapports en temps réel du LCI](#) fournissent à votre équipe des données détaillées et des visualisations interactives relatives au développement de l'effectif, au service et aux dons à la LCIF.
  - Consultez le [guide de l'utilisateur](#) pour savoir comment vous connecter à la plateforme et interpréter les différents rapports disponibles. La plateforme n'est disponible qu'en anglais mais le guide de l'utilisateur en français vous aidera à naviguer dans les différents rapports.



# | Plan stratégique de district - Livret de travail

## RESSOURCES POUR LA CROISSANCE

Cette croissance demande une implication de tous et des ressources adaptées. Vous et votre équipe avez accès à de nombreux outils et programmes importants en matière d'effectif qui peuvent être adaptés aux besoins de votre district. **Tirez parti de ces ressources !**

Après avoir examiné les données et les tendances de votre district, prenez en compte les ressources suivantes pour répondre à vos besoins en matière de croissance de l'effectif.

## S'ORGANISER

- **Approche Globale Effectif**. Votre district s'est-il engagé à participer à l'Approche Globale Effectif ? Ce processus apporte des ressources pour aider **chaque** district et club à atteindre une croissance de leurs effectifs en mettant l'accent sur trois volets : redynamiser les districts par de nouveaux clubs, revitaliser les clubs par de nouveaux membres, et remotiver les membres par la camaraderie et un service engageant. Le cours *Approche Globale Effectif* est disponible sur le **Centre de formation Lions** accessible via Learn.
  - Besoin d'aide dans la mise en œuvre de l'Approche Globale Effectif **niveau du club** ? En utilisant la formation **Approche Globale Effectif pour les présidents de zone et de région**, votre district peut s'assurer que les membres de tous les clubs sont impliqués et responsables vis-à-vis de la croissance de l'effectif.

## CRÉATION DE CLUBS

- **Création de clubs**. Rassemblez les membres de votre collectivité et donnez-leur l'occasion d'avoir un impact dans le cadre d'actions de service en créant un nouveau Lions club ou Leo club. Il existe des types de club et des catégories d'affiliation adaptés à chacun. Le cours *Création de clubs* est disponible sur le Centre de formation Lions en ligne, accessible via Learn. Autres ressources utiles en matière de création de club :
  - Avant de décider si une localité pourrait bénéficier de la création d'un Lions club, effectuez une **évaluation des besoins locaux en vue de la création d'un Lions club** pour déterminer ceux auxquels un Lions club pourrait apporter des réponses.
  - L' **évaluation des besoins locaux et du club** aidera les clubs à réfléchir à leur service et à de nouvelles façons d'avoir un impact au plan local.
  - Le guide **Création des nouveaux clubs** suit un processus en quatre étapes pour aider votre district et ses clubs à créer de nouveaux clubs.

## RECRUTEMENT DE NOUVEAUX MEMBRES

- **Recrutement**. Les clubs les plus efficaces en matière de croissance de l'effectif sont ceux qui possèdent une culture du recrutement. Le **Guide de recrutement Il suffit de demander !** et ses **conseils rapides** sont disponibles sur la page **Président de commission Effectif de club** pour soutenir le processus de recrutement des nouveaux membres.



# | Plan stratégique de district - Livret de travail

## MEMBRES NOUVEAUX ET EXISTANTS

- **Satisfaction des Lions.** Cet effort commence dans chaque club car il réduit le nombre de membres qui quittent leur club. Comment font les clubs de votre district pour maintenir les membres impliqués par le service et la camaraderie ? Des ressources pour favoriser la satisfaction des membres, comme [Initiative Qualité du club](#) et [Guide Satisfaction des membres](#) sont disponibles sur la page web *Président de commission Effectif de club*.
  - Il est impossible de trop insister sur l'importance de [l'orientation des nouveaux membres](#). Les informations fournies pendant l'orientation sont les fondations sur lesquelles repose la satisfaction des membres. Elles les aident à comprendre le fonctionnement du club, leur rôle futur et à avoir une vue d'ensemble de leur district et de l'association. Des nouveaux membres bien informés auront plus tendance à se sentir à l'aise au sein du club, à participer activement aux actions du club et à rester affiliés plus longtemps.

## NOUS VOUS AIDONS À SERVIR

Outre les outils et programmes existants en matière d'effectif, votre [responsable régional SMA](#) et le personnel du Lions International peuvent apporter à votre district des ressources adaptées pour mener à bien la **MISSION 1.5** et répondre à vos questions sur les rapports, programmes et ressources.

- N'oubliez pas de passer en revue [Actions pour la réussite du district](#) pour bien comprendre le soutien que votre responsable régional SMA peut vous apporter concernant le séminaire des PVGD/GED, l'Approche Globale Effectif, la **MISSION 1.5** et les objectifs de district.
- Contacter l'équipe Approche Globale Effectif ou directement votre spécialiste SMA au siège : [Coordonnées du personnel SMA au siège](#).



## ÉTAPE 2 : PARLER DE VOS ACTIONS. MONTREZ VOTRE FIERTÉ. SOYEZ LION.

---

### LA FORCE DU RÉCIT

La communication est cruciale au succès de la *MISSION 1.5*. Il est tout aussi important d'obtenir l'adhésion et l'implication de tous les Lions et de tous les clubs dans cette mission. Après avoir reçu les cibles *MISSION 1.5* en janvier 2024 et effectué une analyse SWOT avec votre équipe (ÉTAPE 5), **présentez les résultats aux Lions et Leos de votre district**. Recueillez leurs points de vue sur ce qui fonctionne bien dans votre district et vos clubs et sur les défis auxquels ils sont confrontés. Sur la base de leur retour, continuez d'affiner votre analyse SWOT.

L'échange favorise le sentiment d'appartenance et la confiance. Les personnes impliquées dans le processus de planification apprécieront votre leadership, soutiendront les objectifs fixés et contribueront à la mise en œuvre des plans que votre équipe élaborera dans les prochains mois.

Vous devrez rester en contact étroit afin de les mettre en œuvre efficacement. Il est important d'être des communicants efficaces pour susciter une prise de conscience et un enthousiasme pour la croissance des effectifs et pour présenter l'impact de notre service aux membres potentiels.

Le marketing est un excellent moyen d'accroître la visibilité des clubs de votre district, de recruter des membres et de promouvoir les activités de service. Le marketing au niveau des clubs est important et il existe plusieurs possibilités de s'impliquer au niveau du district.

- Veillez à ce que le président de commission Marketing de district soit en contact fréquent avec chaque responsable de commission Marketing de club et à ce qu'il travaille pour créer une culture du marketing.
- Les présidents de commission Marketing de club dynamisent et dirigent les efforts en élaborant des plans de marketing pour les activités et les campagnes de recrutement, en s'appuyant sur les réseaux sociaux pour partager des témoignages et en collaborant avec les Lions et les partenaires locaux pour mettre en lumière les activités de service dans votre région. Travaillez avec votre équipe pour assurer un suivi auprès des clubs qui n'ont pas encore nommé de président de commission Marketing de club/Président de la commission Marketing.
- Discutez des campagnes de promotion qui seront menées dans votre district en collaborant aux efforts de marketing, de communication et de relations publiques afin de mieux faire connaître le travail des clubs.
- Le [prix Marketing du Lions International](#) distingue les clubs qui mettent en œuvre une campagne de marketing autour d'activités de recrutement, de service ou de formation. Encouragez les présidents de commission Marketing de club à travailler avec les présidents de commission Effectif et/ou Service pour planifier ces activités et les promouvoir.

## POURQUOI SIGNALER LES ACTIVITÉS DE SERVICE ?

Comme l'objectif de votre district en matière de service se concentre sur le pourcentage de Lions clubs et de Leo clubs qui organisent et rendent compte de leurs activités de service, vous devez savoir expliquer pourquoi signaler ces activités est bénéfique aux efforts de croissance des effectifs.

- Saviez-vous que la fonctionnalité [Trouver un club](#) peut être utilisée comme outil de marketing ? Lorsque les clubs signalent leur service, les activités précédentes sont ajoutées à leur profil, qui est le premier endroit consulté par les membres potentiels à la recherche d'informations s'ils souhaitent devenir Lions ou pour demander l'aide d'un club.
  - Besoin d'inspiration ou d'aide en matière de signalement du service ? Outils et ressources disponibles sur la page [Rapports d'activités de service](#) :
    - **MyLion - Comment signaler les activités de service et en célébrer les succès** : guide pas-à-pas pour faire état des activités de service. Un outil formidable à partager avec vos clubs !
    - **Pourquoi signaler vos activités de service est important** : explique le raisonnement derrière le signalement du service, les avantages pour les Lions, les clubs et les populations que nous servons.
    - **Mesurer l'impact du service** : détaille la grande variété d'activités de service pouvant être signalées, avec des instructions sur la façon d'en calculer l'impact.

En partageant l'impact de leurs actions, les Lions et Leos informent, inspirent et construisent notre héritage global de service. Les clubs qui élaborent un argumentaire éclair pour présenter à des membres potentiels les raisons pour lesquelles ils doivent rejoindre leur club peuvent ainsi utiliser les données des activités de service qu'ils ont signalées.

Les détails donnent de la force aux récits Dire que vous avez apporté une aide alimentaire à 87 familles est plus fort que de dire que vous avez organisé une collecte de nourriture. Dire que votre club a contribué 1 265 heures de bénévolat l'an dernier est plus parlant que de dire que votre club effectue des activités de service de proximité. **Les données recueillies par les clubs pour enregistrer leur service leur sont utiles pour promouvoir l'impact de leurs actions auprès de membres potentiels et du public.**

En plus des nombreuses manières de servir au plan local, nous œuvrons également ensemble pour soutenir des causes mondiales. Cette année, nous commençons à aligner les causes mondiales du Lions Clubs International sur les domaines d'intervention de la Fondation du Lions Clubs International. Cela inclut :

- **Cancer infantile** : répondre aux besoins des enfants confrontés au cancer et des familles.
- **Diabète** : réduire la prévalence du diabète et améliorer la qualité de vie des personnes diabétiques.
- **Aide aux victimes de catastrophe** : répondre aux besoins immédiats et apporter un soutien à long terme aux populations victimes de catastrophes naturelles.
- **Environnement** : protéger l'environnement afin de créer des espaces de vie plus sains et un monde durable.
- **Humanitaire** : identifier les besoins mondiaux les plus préoccupants et apporter une aide humanitaire là où elle est la plus cruciale.
- **Malnutrition** : améliorer la sécurité alimentaire et l'accès à une alimentation nutritive pour lutte contre la malnutrition.
- **Santé oculaire** : prévenir la cécité évitable et améliorer la qualité de vie des aveugles et des malvoyants.
- **Jeunesse** : aider les jeunes à faire des choix positifs, mener une vie saine et productive, et devenir la nouvelle génération passionnée par le service.

La liste élargie des causes sera également reflétée dans les choix proposés dans le nouveau Lion Portal pour l'enregistrement des activités de service.



## ÉTAPE 3 : APPRENDRE. DIRIGER. S'ÉPANOUIR.

---

### L'IMPACT DE LA FORMATION ET DU DÉVELOPPEMENT

La formation joue un rôle fondamental dans la croissance de nos effectifs, en particulier pour les Lions occupant des postes clés. Chaque dirigeant sera essentiel pour communiquer l'importance de la **MISSION 1.5** et contribuera à la vision, au plan et à la réussite de votre district. Se former nous permettra de disposer des bonnes compétences pour diriger et développer nos effectifs.

L'objectif de votre district en matière de formation des responsables étant axé sur le pourcentage d'officiels de club et de présidents de zone formés et enregistrés, il est important de s'assurer que chaque dirigeant de district ait accès aux formations et aux ressources, et les utilisent.

Passez en revue les possibilités de formation des officiels de club et des présidents de zone offerte par le Lions International pour vous assurer que votre équipe de district comprenne ce qui est proposé et qu'elle puisse expliquer aux officiels entrants les avantages de ces formations.

- Les cours [Formation des officiels de club](#) présentent brièvement les rôles et responsabilités des officiels de club. Consultez le catalogue des cours du Centre de formation Lions pour d'autres choix de formation aux compétences en leadership.
- Le curriculum de [l'Atelier de formation des présidents de zone](#) décrit les formations et matériels requis pour aider les présidents de zone à améliorer leurs compétences de leadership, à acquérir des techniques de résolution de problèmes et des compétences d'évaluation de l'état de santé global de leurs clubs.

### DISCUTEZ DES PRÉCÉDENTES FORMATIONS DES OFFICIELS AVEC LES DIRIGEANTS DE DISTRICT EN PLACE

- Utilisez l'outil [Évaluation des programmes de formation du district](#) comme guide pour savoir quels sont les programmes de formation des responsables déjà en place dans le district et identifier les possibilités de les développer et de les améliorer.

## SUJETS DE DISCUSSION SUGGÉRÉS

- Quels programmes, séminaires ou formations pourriez-vous proposer aux officiels de club et présidents de zone ?
- Quel serait le meilleur format et à quelle fréquence ?
- Comment allons-nous encourager nos officiels de club et présidents de zone à participer aux programmes, séminaires et formations proposés par le district et le district multiple ?
- Comment notre équipe peut-elle s'assurer que notre coordinateur EML de district enregistre les formations sur Learn ?

## ÉLABOREZ UN CALENDRIER DE FORMATION

- Après avoir décidé des sujets, élaborer un calendrier de formation pour les séances de formation des officiels de club et présidents de zone.
  - N'omettez pas d'inclure le [calendrier des responsabilités du coordinateur EML](#) dans votre plan.
- Vérifiez que le coordinateur EML de district a enregistré dans Learn les informations relatives aux formations organisées localement.
- Travaillez avec le président de la commission Marketing de district pour décider de plusieurs manières de promouvoir le calendrier de formation du district.

**RAPPEL :** Après chaque formation, vérifiez que le coordinateur EML de district a saisi les noms des participants et des instructeurs sur Learn. Y compris pour les formations relatives à l'Approche Globale Effectif et à *MISSION 1.5*.

**BESOIN D'AIDE SUPPLÉMENTAIRE ?** Visitez la page [Formation des responsables](#) pour obtenir des informations sur les différents programmes et subventions pour la formation des responsables, ainsi que sur les nombreuses possibilités de formation offertes par le Lions International.





## ÉTAPE 4 : REDONNER AUX COLLECTIVITÉS

---

### LA FORCE DU DON

En tant que Lions, nous servons un monde de besoins et devons continuer à trouver des moyens d'apporter encore plus de service localement et dans le monde. La Fondation du Lions Clubs International (LCIF) amplifie le service des Lions. L'objectif de votre district en matière de dons à la LCIF consiste à soutenir le coordinateur LCIF de district pour qu'il atteigne l'objectif de collecte de fonds du district afin d'augmenter notre impact mondial.

### REMUE-MÉNINGES AVEC VOS COORDINATEURS LCIF DE CLUB ET DE DISTRICT

- Communiquez de façon fréquente et régulière avec votre coordinateur LCIF de district Ce type de contact est clé pour responsabiliser les parties prenantes. Faites le point régulièrement.
- Élaborez une stratégie de collecte de fonds avec votre coordinateur LCIF et une stratégie de promotion avec le président de commission Marketing de district. Partagez les plans élaborés avec le coordinateur LCIF de votre district. Fixez ensemble des objectifs à court terme, des échéances et discutez des moyens d'atteindre chaque étape.
- Comment fonctionnent les coordinateurs LCIF de club dans votre district ? Sont-ils actifs ? Travaillez avec votre coordinateur LCIF de district pour motiver et impliquer les coordinateurs de club de votre district.
- Fêtez les succès de votre équipe de collecte de fonds. Félicitez et reconnaissez publiquement les clubs et les individus qui font des dons importants à la LCIF. Le président de commission Marketing de district et le coordinateur LCIF peuvent réfléchir aux possibilités de reconnaissance, qui doivent être complétées d'une explication de l'importance des dons ou de leur impact/signification.
- Soyez un défenseur de la LCIF et un leader dans votre district. Encouragez les autres responsables à promouvoir l'importance de donner à la LCIF.

### DONNER EST UNE FORME DE SERVICE

Les dons des Lions pérennisent la Fondation et rendent possible des projets de service à grande échelle, dans votre district et dans le monde.

- Faites un don personnel à la LCIF. En montrant l'exemple, vous prouvez l'importance de donner à la LCIF. Encouragez votre équipe à faire de même et prenez les mesures nécessaires pour que les clubs de votre district donnent également à la LCIF. **100 % de chaque don sert à financer les subventions et les programmes de la LCIF qui contribuent à permettre et à amplifier le service Lions dans le monde.**
- Votre club a-t-il donné à la LCIF ? Si ce n'est pas le cas, faites une présentation sur la LCIF lors d'une prochaine réunion et invitez les membres à s'engager à donner à la LCIF.

## REGARDEZ AUTOUR DE VOUS

Il suffit de regarder autour de nous et de lire les journaux pour savoir que les besoins sont de plus en plus nombreux. La LCIF est présente pour apporter des réponses à ces besoins par le biais de programmes et de subventions humanitaires. Contribuez à la mission de la LCIF en soutenant le travail de votre coordinateur LCIF et l'action empathique des Lions en faveur des personnes qui ont besoin de notre aide.

- La LCIF et Lions Quest sont fiers d'être parmi les membres fondateurs de [The Choose Kindness Alliance](#), une coalition des principales organisations à but non lucratif américaines œuvrant pour la prévention du harcèlement, l'inclusion intentionnelle et le bien-être mental des jeunes.
- L'Organisation mondiale de la santé a certifié que le Bénin et le Mali avaient éliminé le trachome, une infection bactérienne de l'œil qui provoque la cécité, en tant que problème de santé publique. Cette date importante fait suite à de nombreuses années de travail acharné mené par les gouvernements des deux pays, avec le soutien de partenaires internationaux, notamment le partenariat SightFirst de la LCIF avec [The Carter Center](#).
- La LCIF a mobilisé plus de **652 500 USD** en faveur des Lions de Turquie pour venir en aide aux victimes du tremblement de terre. Ces subventions permettront aux Lions d'apporter une aide immédiate, à court et à long terme, aux victimes de l'un des plus grands tremblements de terre dans la région depuis plus de 100 ans.



## ÉTAPE 5 : EFFECTUER VOTRE ANALYSE SWOT

Maintenant que vous et votre équipe avez étudié les données pour mieux comprendre les besoins de votre district et que vous avez accédé aux ressources nécessaires pour soutenir la croissance de l'effectif, il est temps d'examiner vos [cibles MISSION 1.5](#) (vous les recevrez en janvier 2024) et d'effectuer votre analyse SWOT.

En tant que PVGD, effectuez l'analyse SWOT de manière indépendante afin d'identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces pour la création de club, le recrutement de nouveaux membres et la fidélisation des membres existants. Étudiez les possibilités existantes en matière de croissance de l'effectif afin d'atteindre les cibles **MISSION 1.5**. Effectuez ensuite une analyse SWOT avec votre équipe de district. En quoi leurs idées diffèrent-elles des vôtres ?

**RAPPEL :** Nous allons nous concentrer principalement sur l'optimisation de l'analyse SWOT pour influencer la croissance de l'effectif mais les mêmes principes sont à appliquer lors de la formulation de vos objectifs en matière de service, de formation des responsables et de dons à la LCIF.

### SUJETS DE DISCUSSION SUGGÉRÉS

- Comment pouvons-nous maximiser nos zones, régions et clubs pour mieux promouvoir la croissance des effectifs ?
- Qu'a fait notre district pour améliorer la croissance des effectifs au cours des cinq dernières années ?
- Quelles stratégies pouvons-nous utiliser pour créer au moins un club de plus que l'an dernier ?
- Quels types de clubs spécialisés/passion seraient-ils susceptibles d'être les plus prospères ? Avez-vous des idées en terme de nouveaux clubs spécialisés/passion ?
- Quelles actions l'équipe de district peut-elle entreprendre pour créer de nouveaux clubs ? Pour attirer de nouveaux membres ?
- Comment notre équipe de district peut-elle ajouter de la valeur à l'affiliation et ainsi fidéliser les membres ?
- Comment notre équipe identifiera-t-elle les possibilités d'apporter du soutien aux clubs en difficulté ?
- Qu'est-ce qui rend notre district unique et qui pourrait attirer des membres potentiels ? Comment allons-nous communiquer ces informations à nos clubs ?
- Tous nos dirigeants sont-ils bien formés et comprennent-ils l'impact qu'ils peuvent avoir dans leurs collectivités ?
- Certains de nos points forts peuvent-ils être naturellement utilisés pour exploiter les possibilités identifiées ? Éliminer nos points faibles peut-il nous donner des opportunités de croissance supplémentaires ?

### Vous avez du mal à comprendre comment réaliser une analyse SWOT ?

Il est recommandé que chaque membre de votre équipe termine d'abord la phase **Bâtir une vision** dans le cadre de l'Approche Globale Effectif et suive le cours **Introduction à l'analyse SWOT** disponible sur le Centre de formation Lions en ligne.

Contactez votre [responsable SMA régional](#) ou écrivez à [GAT@lionsclubs.org](mailto:GAT@lionsclubs.org) si vous avez besoin d'aide.



## VOTRE ÉQUIPE EST MAINTENANT PRÊTE POUR ÉLABORER SON PLAN D'ACTION

---

Ensemble, vous avez maintenant :

- Compris les besoins de votre district après avoir étudié les données et les tendances ;
- Compris l'importance de formuler des objectifs en matière de service, de formation des responsables et de dons à la LCIF en lien avec la *MISSION 1.5* et pour le fonctionnement global de votre district ;
- Examiné vos cibles *MISSION 1.5* à atteindre, et
- Effectué une analyse SWOT.

### SOYEZ RÉALISTE

En comprenant les besoins de votre district et l'importance de chaque objectif de district, votre équipe sera en mesure de remplir les énoncés d'objectif figurant au début de ce manuel.

**Rappel : soyez réaliste.** Si les tendances montrent que votre district a du mal à obtenir que 100 % des clubs signalent leurs activités de service ou que 100 % des présidents de zone et des officiels de club assistent aux formations, quels seraient les objectifs raisonnables à atteindre sur la base de ces résultats antérieurs ?

**Obtenez un consensus et l'adhésion de tous les membres de votre équipe.** Tous les membres de l'équipe s'engagent-ils à atteindre ces objectifs ?

Au cours du prochain séminaire des PVGD/GED, vous vous entraînerez à formuler des plans d'action. Pendant l'étape *Bâtir un plan* de l'Approche Globale Effectif, vous apprendrez à élaborer un plan d'action spécifique en soutien des objectifs que vous et votre équipe avez fixés.

Cependant, vous aurez encore quelques étapes à suivre pour commencer à élaborer un plan détaillé. En utilisant les leçons tirées de l'analyse SWOT du district et tout au long de ce manuel, passez en revue le document [Exemple de plans d'action](#) et commencez à élaborer vos plans d'action pour atteindre les cibles *MISSION 1.5* de croissance des effectifs établies ainsi que les autres objectifs formulés.

### MAXIMISER L'ANALYSE SWOT

L'analyse SWOT est divisée en quatre sections. Chaque section influence les résultats d'une autre section d'une manière spécifique. L'identification de ces liens vous aide à trouver des solutions aux menaces et aux points faibles.

Par exemple, l'un des points faibles de votre district est qu'il a du mal à se différencier des autres organisations de service locales. Par conséquent, la menace peut être qu'une organisation de service existante ou nouvelle réponde déjà aux besoins locaux. Cependant, après avoir discuté de votre analyse SWOT avec vos clubs, un point fort a été ajouté : les membres potentiels sont en fait très intéressés par les nombreuses possibilités de formation offertes aux membres des Lions clubs.



# | Plan stratégique de district - Livret de travail

Classer ces informations dans chaque section peut vous aider à voir ces liens, car les questions les plus critiques d'une section peuvent dépendre entièrement d'un problème, d'une menace ou d'une possibilité listés dans une autre section.

## ÉLABORATION DES PLANS D'ACTION

Un plan d'action bien défini contient des éléments fondamentaux qui aideront votre équipe à définir, analyser et déléguer des tâches pour atteindre les objectifs. Pour ce faire, vous et votre équipe devrez apporter des réponses aux menaces identifiées et exploiter les possibilités identifiées par l'analyse SWOT.

Comme dans l'exemple de la difficulté à différencier le Lions International des autres organisations de service, la solution consiste à identifier les points forts qui pourraient exploiter les possibilités et à éliminer les points faibles qui pourraient sinon se transformer en menaces.

Certaines tâches à effectuer pourraient être de charger vos équipes EMS et EML de district et le président de commission Marketing de district de créer un dépliant présentant l'action locale des Lions et mettant également en avant le Centre de formation Lions en ligne utilisable en dehors du club. Une autre direction pourrait être de confier au président de commission Marketing de district le soin d'élaborer une stratégie de marketing montrant comment vos clubs soutiennent des causes spécifiques que les autres organisations de service locales ne peuvent pas soutenir.

Classez ces tâches à effectuer par ordre de priorité selon votre perception des liens entre points forts, points faibles, possibilités et menaces. Ce processus permet de déterminer les tâches à effectuer qui auront le plus d'impact sur votre district.

## BESOIN DE FONDS SUPPLÉMENTAIRES POUR SOUTENIR VOS PLANS ?

Il existe plusieurs possibilités de financement en soutien des efforts de croissance de l'effectif de votre district. Passez-les en revue pour trouver une subvention adaptée aux besoins de votre district.

- Les subventions [Développement de l'effectif](#) sont octroyées sur une base compétitive. Elles visent à aider les régions à atteindre de nouveaux publics, particulièrement là où les effectifs sont en baisse.
  - Les districts peuvent solliciter une subvention de 1 500 USD, trois fois par année Lions, dans la limite de 4 500 USD pour l'année.
- Découvrez aussi comment votre district peut soutenir ses efforts avec les [subventions Impact de district et de club](#). Dans le cadre de ce programme, les clubs de votre district, ainsi que le district lui-même, peuvent recevoir, sous certaines conditions, 15 % du montant de leurs dons sans restriction d'affectation effectués à la LCIF.
- Promouvoir le Lions est crucial pour augmenter nos effectifs et maintenir les membres concernés et enthousiastes à propos de leur service. Les [subventions Marketing](#) financent des activités de marketing à l'échelle du district et du district multiple telles que publicité, réseaux sociaux, renforcement de l'image de marque et relations publiques.



## FACULTATIF : OBJECTIFS PERSONNALISÉS

---

Pour 2024-2025, vos équipes de district et de district multiple ont la possibilité de définir des objectifs S.M.A.R.T et des plans d'action personnalisés.

### OBJECTIF DE DISTRICT MULTIPLE :

Demandez à votre équipe de district multiple si elle a défini un objectif S.M.A.R.T. pour votre district. Après avoir suivi le cours en ligne *Plans d'action pour atteindre les objectifs de district*, réunissez votre équipe de district pour élaborer un plan d'action en appui de l'objectif fixé par le district multiple.

### OBJECTIF DE DISTRICT

Si votre équipe de district décide de définir un objectif S.M.A.R.T spécifique aux besoins votre district, effectuez ensemble les tâches ci-dessous.

### TÂCHES À EFFECTUER

- Suivez le cours *Formulation d'objectifs* sur le Centre de formation Lions en ligne.
- Définissez un objectif S.M.A.R.T pour 2024-2025 avec votre équipe de district.
  - De façon précise, que souhaitez accomplir votre district au cours de l'année Lions à venir ? Voici quelques exemples : obtenir le Prix Excellence de district, s'assurer que tous les clubs sont en règle, lancer une campagne de marketing pour tous les événements de district, créer un club spécialisé, établir un nouveau partenariat local, etc.
- Après avoir suivi le cours en ligne *Plans d'action pour atteindre les objectifs de district*, réunissez votre équipe de district pour élaborer un plan d'action en appui de l'objectif que vous avez formulé.



## CONCLUSION

---

Formuler des objectifs et créer des plans d'action peut être intimidants. S'ils sont élaborés et mis en œuvre correctement, ils sont cependant de formidables outils de réussite, transformant votre vision en réalité et aidant le Lions International à atteindre son objectif d'atteindre 1,5 million de membres.

Notre service est la raison de la *MISSION* 1.5.

La croissance de notre effectif rend le Lions plus fort à tous les niveaux. Avec plus de membres, notre association, nos districts et nos clubs disposeront de plus de ressources pour remplir notre *MISSION* de service, localement et dans le monde. Un club en croissance est un club en bonne santé. C'est en se développant que votre club aura le plus d'impact au plan local. C'est par la croissance de chaque club que nous pourrions garantir la présence continue des Lions, prêts à servir.

Les Lions ne se contentent pas de servir ensemble, ils grandissent ensemble. La croissance des clubs profite aux Lions du monde entier, que ce soit par l'impact du service lors des actions locales et des clubs ou des dons collectés pour permettre les subventions de la LCIF. Les liens personnels que vous nouez avec d'autres Lions ouvrent la voie à de nouvelles opportunités et à des possibilités infinies de développement personnel et professionnel, en apprenant les uns des autres et en nous efforçant toujours de devenir de meilleurs leaders, de meilleures personnes et de meilleurs Lions.

La *MISSION* 1.5 commence par vous mais chaque Lion a un rôle important à jouer. Ensemble, nous pouvons faire progresser les Lions clubs vers de nouveaux sommets extraordinaires, en répondant aux besoins croissants partout dans le monde et en servant plus de personnes que jamais.