



**Lions
International**



Planifier la réussite de votre club

(Approche Globale Effectif)



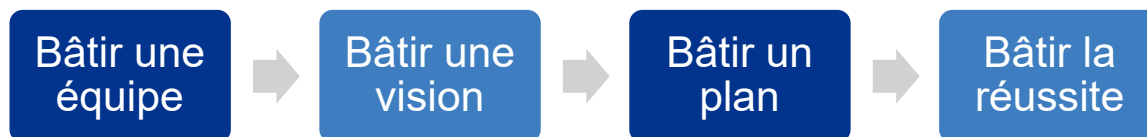


*Se réunir est un début. Rester ensemble est un progrès.
Travailler ensemble représente le succès.*

- Henry Ford

Approche Globale Effectif pour les clubs

Félicitations d'avoir fait ce premier pas pour faire évoluer votre club dans une nouvelle direction dynamique en utilisant l'Approche Globale Effectif. Il ne s'agit pas d'un nouveau programme mais d'un processus destiné à vous aider à découvrir de nouveaux talents, à affronter les obstacles auxquels votre club est confronté et à développer de nouvelles stratégies. Le processus est conçu non seulement pour développer votre club mais aussi pour inspirer de nouvelles idées, impliquer véritablement votre effectif (améliorer la rétention) et donner aux dirigeants de club actuels et potentiels les moyens de diriger.



- 1 Former une équipe de leaders
- 2 Élaborer une vision, évaluer les besoins et formuler des objectifs
- 3 Élaborer un plan pour atteindre nos objectifs
- 4 Construire votre réussite



1 Former une équipe de leaders

Responsables actuels - Déterminer qui peut mener à bien l'élaboration de la stratégie et la diriger.

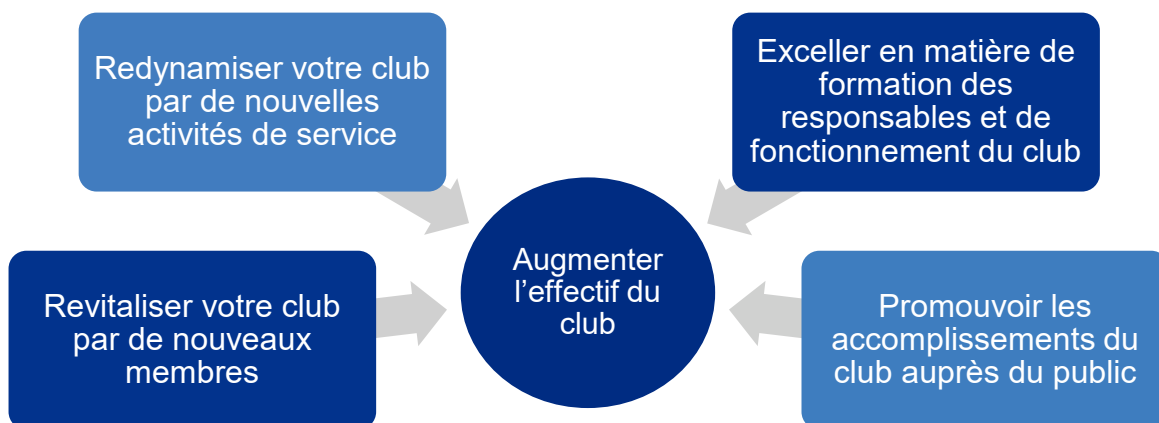
Futurs responsables - Inclure des Lions au potentiel de futurs responsables et des Lions qui ont occupé des postes de dirigeants, qui peuvent fournir des informations, un soutien et qui sont intéressés par l'avenir du club.

Membres - Pour disposer d'une perspective complète sur les besoins de votre club, rechercher un échantillon représentatif de membres du club ou dans le cas de clubs plus petits, impliquer autant de membres que possible (membres bien établis, nouveaux membres, jeunes Lions, etc.) pour à la fois comprendre les besoins et mobiliser leurs compétences.

2 Élaborer une vision, évaluer les besoins et formuler des objectifs

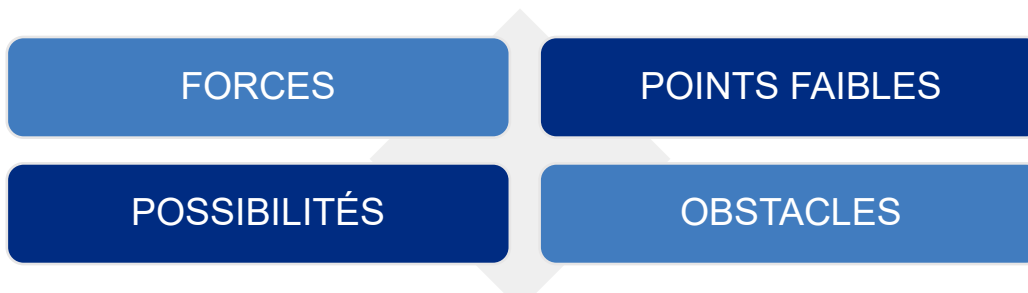
En tant que Lions, nous avons foncièrement une perspective. Elle encadre un processus pour partager votre vision, découvrir collectivement de nouvelles possibilités et élaborer des objectifs communs.

Cela commence par vous et votre club. Considérez des objectifs dans les quatre axes prioritaires :





À partir d'une analyse S.W.O.T., identifiez les besoins et élaborer des stratégies pour y répondre.



FORCES, FAIBLESSES, POSSIBILITÉS, OBSTACLES (S.W.O.T. en anglais)

Le chemin vers l'amélioration du club consiste à exploiter vos forces, gérer vos points faibles, tirer parti des possibilités et minimiser l'effet des obstacles. Pour plus d'informations sur SWOT, consulter le module *Introduction à l'analyse SWOT* disponible sur Learn via le [Lion Portal](#).

Quelques exemples de question pour lancer la discussion au sein du club :

1. REVITALISER VOTRE CLUB PAR DE NOUVEAUX MEMBRES

- Quelles sont les possibilités de croissance de l'effectif du club ?
- Que devons-nous faire pour améliorer le recrutement ?
- Pourquoi ne parvenons-nous pas à recruter ?
- Pourquoi d'autres clubs n'ont-ils pas ce problème ?

2. REDYNAMISER VOTRE CLUB PAR DE NOUVELLES ACTIVITÉS DE SERVICE

- Les activités de service du club répondent-elles aux besoins locaux actuels ?
- Les membres du club sont-ils activement engagés dans les activités de service ?
- Les responsables du club sont-ils réceptifs aux suggestions des membres sur de nouveaux projets de service ?
- Nos activités de service attirent-elles de nouveaux membres ?

3. EXCELLER EN MATIÈRE DE FORMATION DES RESPONSABLES ET DE FONCTIONNEMENT DU CLUB

- Les officiels du club suivent-ils les formations pour leur poste ?
- Les membres du club sont-ils encouragés à prendre des postes de responsabilité ?
- Participent-ils régulièrement aux événements du club ?
- Faut-il envisager de modifier le format des réunions du club ?

4. PROMOUVOIR LES ACCOMPLISSEMENTS DU CLUB AUPRÈS DU PUBLIC

- Le club maintient-il une présence active sur les réseaux sociaux ?
- Le club dispose-t-il d'un site web ou d'un site e-Clubhouse ?
- Comment tenez-vous le public informé de vos événements ?
- Incluons-nous toujours un message de bienvenue encourageant les personnes intéressées à nous rejoindre ?



Exploiter nos forces

Qu'est-ce qui est en place ou en cours de mise en place dans les catégories suivantes ?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Gérer nos points faibles

Que pouvons-nous améliorer ?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Tirer parti des possibilités

Quelles possibilités de recruter de nouveaux membres et d'amplifier les effets de son service en impliquant des bénévoles s'offrent-elles au club ?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Minimiser l'effet des obstacles

Que se passe-t-il à l'extérieur du club qui pourrait aller à l'encontre de votre action ?



- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



À la recherche d'idées ? Consultez les ressources suivantes

Évaluation des besoins locaux et du club : outil interactif qui vous aidera à réfléchir à l'action du club et à découvrir de nouvelles options pour avoir un impact local.

Votre club, à votre manière ! : adaptez les réunions de votre club aux besoins et caractéristiques des membres. Comprend un exercice simple et divertissant pour déterminer les aspects à conserver, ce qu'il faut changer et comment introduire progressivement le changement !

Initiative Qualité du club : outil de planification stratégique. Votre club peut en effet optimiser son action en comprenant mieux son fonctionnement actuel, en déterminant les points à améliorer et en prenant des mesures pour atteindre ses objectifs.

Guide du président de commission Effectif : rôles et responsabilités du président de la commission Effectif de club et conseils pratiques sur le recrutement et la fidélisation des membres.

Guide de satisfaction des membres du club : processus en 3 étapes pour améliorer la satisfaction des membres du club et conseils pour franchir les obstacles courants dans ce domaine.

Il suffit de demander ! - Guide de recrutement : conçu pour guider votre club dans le processus de recrutement et de gestion efficace de la croissance du club.

Le parcours de service : apprendre, découvrir, agir et célébrer. Nous aimons ces mots car ils transcendent les formules. Ils sont l'essence même des Lions et des Leos. Si nous devons retenir quelque chose de nos cent années de service, c'est que le service nous grandit, et qu'il n'a jamais été question de s'arrêter. Le service définit notre parcours. Explorons-le ensemble.

Page du président de commission Marketing de club : conseils pour les relations avec les médias, idées pour rendre votre message attractif et autres ressources du LCI.

Évaluation de la santé du club : pour suivre la croissance de l'effectif, les tendances en matière d'envoi de rapports et la santé générale des clubs de chaque district.

Stratégies d'action suite à l'évaluation de la santé du club : suggestions de stratégies pour améliorer le développement de l'effectif du club, l'envoi de rapports, la succession des dirigeants et maintenir le club en règle et actif.



DÉFINITION D'OBJECTIFS

Cela doit se faire sur la base des conclusions de votre analyse. Un schéma directeur efficace comprend des objectifs stratégiques spécifiques, mesurables, atteignables et réalistes. Ils peuvent être à court terme (atteints au cours de l'année) ou à long terme (atteints après plusieurs années). Organisez une réunion au cours de laquelle tous les membres du club sont invités à contribuer à la formulation de priorités et d'objectifs. C'est la première étape pour établir un alignement et susciter l'enthousiasme au sein du club pour atteindre les objectifs fixés.

Besoin d'aide supplémentaire pour formuler des objectifs ? Suivez le cours [Formulation d'objectifs](#) du Centre de formation Lions pour définir des objectifs et plans d'action efficaces.

Lorsque vous définissez vos objectifs, partagez-les avec votre président de zone et les autres responsables de district.

Assurez-vous que tout objectif de votre club répond aux critères suivants :

SPÉCIFIQUE - Un objectif spécifique a beaucoup plus de chances d'être atteint qu'un objectif général. Vous pourrez mieux concentrer votre travail si votre objectif est clairement défini.

MESURABLE - Mesurer ses progrès permet de rester sur la bonne voie, de respecter les dates cibles et de ressentir l'exaltation de la réussite qui incite à poursuivre les efforts nécessaires pour atteindre son but. Des objectifs non mesurables sont difficiles à gérer.

ATTEIGNABLE - Assurez-vous d'avoir un certain contrôle sur l'atteinte de votre objectif. Sans un minimum de contrôle, la réussite est évasive.

RÉALISTE - Tout objectif ambitieux doit rester réaliste si on veut l'atteindre.

LIMITÉ DANS LE TEMPS - Fixez des échéances à respecter pour atteindre l'objectif : la semaine prochaine, dans trois mois, d'ici la fin de l'année. Le fait d'inscrire votre action dans le temps vous donne une cible précise.

Notez ci-dessous les objectifs que votre club cherchera à atteindre afin d'accroître sa valeur pour ses membres comme pour la collectivité (ajoutez toute page nécessaire).



Formulaire de déclaration d'objectifs

District _____ Nom du club _____ Numéro du club _____

Revitaliser votre club par de nouveaux membres

Redynamiser votre club par de nouvelles actions de service

Exceller en matière de formation des responsables et de fonctionnement du club

Promouvoir les accomplissements du club auprès du public

Ressources sur la définition d'objectifs

[Cours en ligne sur la formulation d'objectifs](#)

[Formulaire d'énoncé d'objectifs](#)

[Prix Excellence de club](#)

[Site web du Lions International](#)



3 Élaborer un plan pour atteindre nos objectifs

ÉLABOREZ VOTRE **PLAN D'ACTION** en définissant les étapes pour atteindre vos objectifs.

Ce processus précisera comment atteindre l'objectif (étapes d'action), quand chaque étape sera terminée, qui sera responsable de chacune et comment vérifier que chaque étape a été bien complétée. La feuille de travail Plan d'action est un outil de développement de plan pour chaque objectif. Pris ensemble, ces plans pour chaque objectif forment votre *Réussite*.

Faire des copies de cette feuille et en remplir une par objectif.

FEUILLE DE TRAVAIL - PLAN D'ACTION

QUOI ? (Énoncé d'objectif) _____

COMMENT ? (Étapes d'action) _____

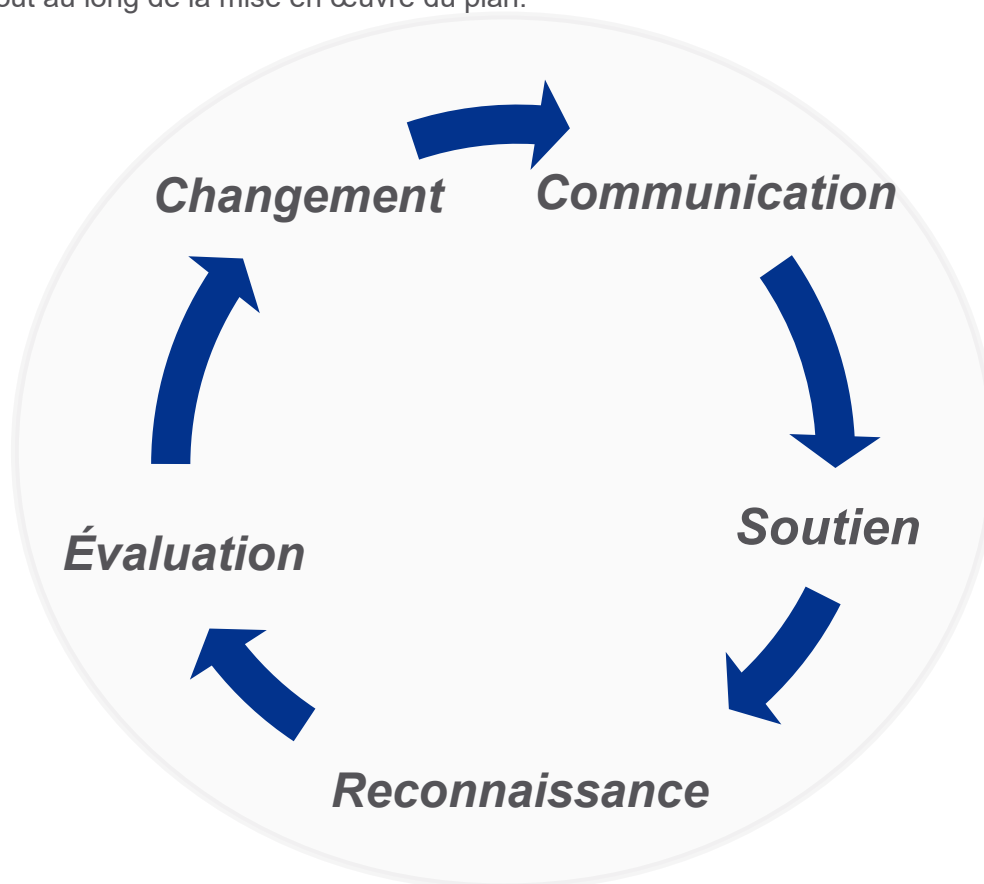
QUAND ? (Échéance) _____

QUI ? (Responsables) _____

COMMENT ÉVALUER LE RÉSULTAT ? (Indicateurs de résultats) _____

4 Bâtir la réussite

METTEZ VOTRE PLAN EN ŒUVRE, mesurez-en la réussite et n'oubliez pas de la célébrer ! Félicitations. Cet investissement dans l'élaboration d'une vision clairement définie sera un outil précieux tout au long de la mise en œuvre du plan.



Pour réussir :

- **COMMUNIQUEZ** votre vision aux membres du club pour qu'ils en connaissent les objectifs et leur rôle à y jouer. Il est important pour la santé et le dynamisme de tout club que ses membres se sentent liés à ses réussites.
- **SOUTENEZ** les membres du club engagés dans ce plan en vous assurant qu'ils disposent des ressources pour réussir. Les responsables doivent vérifier auprès des membres du club qu'ils se sentent soutenus et reçoivent les conseils dont ils ont besoin.



- **RECONNAISSEZ** les jalons atteints afin que vos Lions se sentent valorisés et qu'ils sachent qu'ils vont dans la bonne direction. Chaque voyage commence par un simple pas. Rassurez fréquemment les membres du club pour maintenir leur motivation et engagement. Ne gardez pas vos réussites secrètes ! Faites-les connaître au public pour inspirer et impliquer ceux qui partagent vos idéaux (ce sont des membres potentiels).
- **ÉVALUEZ** le plan. Pensez aussi à évaluer régulièrement votre plan. Il peut avoir besoin d'être révisé au fur et à mesure que les circonstances changent. L'élaboration de la vision initiale n'est qu'un début. Maintenez-en la vitalité et la pertinence en mesurant les progrès accomplis et en recueillant systématiquement un retour d'information des membres du club. C'est ainsi que vous obtiendrez les résultats voulus.
- **MODIFIEZ** le plan. N'ayez pas peur de le faire évoluer à mesure que les circonstances changent. Revoyez-le régulièrement, évaluez les besoins, affinez les étapes d'actions. Ne manquez pas de susciter la participation des membres dans la prise de décisions afin qu'ils restent engagés.

Ne manquez pas de fêter les réussites

La boutique [Shop LCI](#) tient à votre disposition des certificats, des plaques et de nombreux autres articles de reconnaissance et de célébration. Questions sur ces articles ? Écrire à orderdetails@lionsclubs.org.

Comment allez-vous fêter vos succès ? _____



Remarques

[illegible]





Lions International

District and Club Administration
Lions Clubs International
300 W. 22nd Street
Oak Brook, IL 60523-8842 USA
www.lionsclubs.org/fr
clubofficers@lionsclubs.org
Tél. : +1 630 468 6890