

MAINTENANT

Programme « **MAINTENANT** »

Un programme conçu pour susciter l'intérêt de membres potentiels



Programme de recrutement

Le programme « MAINTENANT » est conçu pour susciter l'intérêt de membres Optimistes potentiels. Ce programme s'adresse exclusivement aux clubs décidés à augmenter leur effectif de 10 membres durant l'année. Le cœur du programme est un repas (ou une série de repas) au cours duquel sont exposés les buts et les activités du club et durant lequel les membres potentiels, dont la candidature a été approuvée au préalable, sont invités à y adhérer.

Le programme « MAINTENANT » dure environ quatre semaines, à l'exclusion de la planification et du suivi. Vous pouvez le répéter aussi souvent que nécessaire. La réunion « MAINTENANT » doit avoir lieu à un moment où les membres potentiels ne seront pas bousculés.

L'intégrité du processus de recrutement ne doit pas être sacrifiée pour les objectifs de recrutement à court terme. Chaque membre doit suivre le programme complet de l'adhésion, la formation, l'intronisation et l'orientation.

Tout au long de la planification et de la réalisation du programme « MAINTENANT », il faut se rappeler que le contact personnel est primordial. Le programme le mieux planifié et le mieux exécuté sera inefficace si l'on oublie le contact personnel avec les membres potentiels.

Éléments clés du programme « MAINTENANT »

- Sélection des membres potentiels par les membres du club
- Approbation des candidatures par le comité du recrutement et le conseil d'administration
- Envoi d'une lettre d'invitation au repas « MAINTENANT » à chaque membre potentiel
- Invitation personnelle des membres potentiels par les hôtes de table
- Repas « MAINTENANT »



- Discours sur Optimist International et le club
- Invitation à devenir membre
- Formulaire d'invitation à remplir et perception des frais d'adhésion et de la cotisation
- Suivi des membres potentiels qui n'ont pas adhéré lors du repas
- Préparation du prochain repas si nécessaire, pour atteindre le but fixé

Repas « **MAINTENANT** »

Tenir le repas comme prévu. Après les exposés et le discours de recrutement, donner l'occasion de remplir les invitations de membres. Percevoir les frais d'adhésion et la cotisation. La plupart des clubs recueillent les frais d'adhésion au complet et une partie de la cotisation calculée au prorata, suivant le solde de la période de cotisation. Si, pour une quelconque raison, on ne peut obtenir de chèque à cette étape-ci, le comité doit assurer le suivi personnel.

Faire un suivi des membres potentiels qui n'ont pas adhéré, puis commencer la planification du prochain repas.

Faire s'impliquer les membres recrutés au moyen du programme « **MAINTENANT** »; chaque membre doit participer à tous les niveaux du recrutement. Cela comprend une notice biographique dans le bulletin, l'envoi d'une lettre de bienvenue de la part du président, le fait de remplir le questionnaire sur les intérêts du membre (disponible au www.optimiste.org dans la section Formulaires et publications), la cérémonie d'intronisation et les autres éléments de l'orientation. Il est essentiel que tous les nouveaux membres soient rapidement impliqués dans ces activités.

Le secrétaire-trésorier du club doit remplir le formulaire « **Mon Club** » et l'expédier à Optimist International Canada avec les frais d'adhésion des nouveaux membres. Le programme n'est pas considéré comme ayant réussi tant que les nouveaux membres ne sont pas officiellement inscrits.



Ce qu'ils désirent peut-être savoir :

Notre club

Notre club a été fondé en _____.

Nous avons été parrainés par le club Optimiste de _____.

Nos membres fondateurs étaient au nombre de _____.

Aujourd'hui, _____ de ces membres fondateurs sont toujours actifs au sein du club. Nous comptons maintenant _____ membres.



Les réunions du club

Pour que les réunions de notre club soient agréables et intéressantes, les affaires sont réglées lors des réunions des comités et du conseil d'administration, auxquelles tous les membres peuvent assister. Les réunions du club se déroulent dans la fraternité et offrent de bons programmes. Les réunions ont lieu tous les _____ à _____ h et durent _____. Les réunions hebdomadaires ont lieu à _____.

Règlements du club

Notre club est régi par ses propres règlements, lesquels sont conformes aux Règlements d'Optimist International. Brièvement, l'effectif doit être composé de personnes représentatives de la population, résidant dans notre collectivité ou y ayant des intérêts.

L'Article VII énonce la fonction du conseil d'administration. Le conseil est chargé de toutes les questions sur lesquelles les membres n'ont pas besoin de voter. Selon les règlements du club, les sujets suivants doivent être soumis au vote des membres :
1) les élections; 2) les modifications des règlements; et 3) les projets de collecte de fonds.

Les frais d'adhésion s'élèvent à _____ \$ par membre. Les cotisations annuelles sont de _____ \$ par membre, par année.

Activités de service

Étant donné la variété des projets, concentrez-vous sur les projets principaux de votre club ainsi que sur leurs objectifs pour les jeunes et la collectivité.

Exemple de discours de recrutement

Un club doit avoir des membres capables et dévoués pour servir efficacement la jeunesse et la collectivité. Nous cherchons des membres respectables et de bonne réputation qui ont envie de servir la collectivité. C'est pour cela que vous êtes ici

ce soir. Nous croyons que vous êtes ce genre de personne. Nous avons besoin de vous pour partager notre mission. Nous avons besoin des nouvelles idées et des talents que vous pouvez apporter au club. Une personne n'a pas souvent l'occasion d'avoir une influence positive sur les autres. En devenant membre de notre club, vous aurez cette occasion. Avec votre aide, notre club peut devenir encore meilleur. Avec vous, nous pourrons offrir de meilleurs services.

L'hôte de votre table sera heureux de répondre à toute question que vous avez concernant notre club. Les hôtes distribueront également des formulaires d'adhésion. Nous espérons que vous remplirez ces formulaires dès maintenant et que nous pourrons vous inscrire à notre liste de membres. Vous ne regretterez pas cet engagement que vous aurez pris au profit de notre collectivité et du bien-être de ses jeunes.

L'ordre du jour du repas

« MAINTENANT »

- _____ Heure
- _____ Appel à l'ordre
- _____ Invocation
- _____ Repas
- _____ Bienvenue et objectif de la réunion
- _____ Présentation de la table d'honneur
- _____ Présentation des membres potentiels
- _____ Discours de recrutement
- _____ Questions et réponses
- _____ Cueillette des formulaires et des frais d'adhésion
- _____ Camaraderie
- _____ Credo/ajournement





(PAPIER À EN-TÊTE DU CLUB)

(DATE)

(NOM DU MEMBRE POTENTIEL)

(ADRESSE)

(VILLE, PROVINCE, CODE POSTAL)

Cher(e) (MEMBRE POTENTIEL),

Le Club Optimiste _____ dessert votre collectivité depuis plus de _____ ans. Nous voudrions vous inviter à un souper spécial afin de vous donner la chance d'en apprendre davantage sur Optimist International et sur notre club. Par exemple, nous dénombrons 3 400 clubs Optimistes situés à travers le monde, mais nous désirons nous concentrer sur la région de (NOM DE LA VILLE) (OU la région desservie par le système scolaire de _____). « Ami de la jeunesse » est la devise des Optimistes et chaque club décide quels projets réaliser afin d'accomplir la mission « Inspirer le meilleur chez les jeunes. » Saviez-vous qu'à chaque année, notre club s'efforce d'appliquer des programmes qui aident notre jeunesse ainsi que les membres de notre collectivité tout en ajoutant ou en modifiant des projets, dépendamment des besoins de celle-ci? En fait, notre club réalise plus de _____ projets par année! Ces projets sont choisis et menés à terme par nos membres.

Nous sommes fiers de la qualité de notre effectif et cherchons des résidants qui s'intéressent au service communautaire, qui veulent donner quelque chose en retour à leur collectivité et qui veulent aider les jeunes à devenir des adultes responsables et bienveillants. Un de nos membres (OU NOM DU MEMBRE) vous a recommandé comme étant une personne intègre, s'intéressant à la collectivité. Sur cette recommandation, il nous fait plaisir de vous inviter à un souper où nous vous parlerons des activités et des objectifs du club. Le souper aura lieu le (JOUR ET DATE) à (HEURE) au (LIEU).

Afin de bien planifier le déroulement de la soirée, nous vous demandons de répondre à l'invitation en donnant votre réponse à (MEMBRE QUI ACCEPTE LES RÉPONSES ET LES NUMÉROS DE TÉLÉPHONE) avant le (DATE). Nous espérons que vous profiterez de l'occasion pour en connaître davantage sur nos activités et sur la façon dont vous pouvez faire une différence en adhérant à un club dévoué envers sa collectivité.

Avec Optimisme,

(PRÉSIDENT OU PRÉSIDENT DU COMITÉ DU RECRUTEMENT OU PRÉSIDENT DU
COMITÉ DE LA RÉUNION « MAINTENANT »)
(NOM DU CLUB)

L'AVENIR EST MAINTENANT



La nouvelle ressource économique des leaders d'aujourd'hui est le **capital social**. Le **capital social** c'est : la valeur collective de gens qui se connaissent et ce qu'ils sont prêts à faire les uns pour les autres. C'est un réseau de personnes qui font avancer les choses. Ce n'est pas un réseau informatique. Les dirigeants de club Optimiste se trouvent au centre de ce réseau d'individus. Optimist International offre de nombreuses occasions de faire une différence :

- Des occasions d'apporter de l'espoir et de donner un sens à nos vies.
- Des occasions de bâtir un sentiment d'appartenance à la collectivité et d'avoir une meilleure compréhension des groupes diversifiés.
- Des occasions de transformer des informations en connaissances et d'accroître le niveau de vie de la collectivité.
- Des occasions d'acquérir de la sagesse et de l'innocence provenant de différentes générations.
- Des occasions de trouver un juste milieu dans nos vies chargées.

Les adhérents deviennent plus tolérants, moins cyniques et plus empathiques aux besoins de leur collectivité.

La première étape du programme Un membre en recrute un autre est la définition de votre **BUT**.

En tant que membre et club, vous devez savoir :

Qui vous êtes Ce que vous faites

Après avoir répondu aux deux premières questions...

- Assurez-vous que votre club convient au membre potentiel.
- Qu'apportez-vous au membre potentiel? Vice versa.

Puis...

- Assurez-vous de demander au membre potentiel d'adhérer à votre club.

Une étude récente a démontré que depuis les événements du 11 septembre, les gens se demandent ce qu'ils laisseront en héritage.

Optimist International se pose cette question depuis plus de 80 ans... nous investissons dans notre capital social de demain...nos enfants.



Optimist International
5205, boul. Métropolitain Est
Bureau 200
Montréal (Québec) H1R 1Z7
1 800-363-7151
Télécopieur : 514-721-1104
www.optimiste.org



MEM0803-9905