



Guide pour la fondation de nouveaux clubs d'Optimist International  
juillet 2019

Pour toute question :

Communiquez avec le Centre de services canadien d'Optimist International

514 593-4401 1 800 363-7151



Futurs Promoteurs de l'excellence,

Merci d'avoir décidé de connaître les procédures recommandées pour la fondation d'un nouveau club Optimiste dans votre région. Ce sera une aventure extrêmement gratifiante qui créera de nouvelles amitiés pour vous et les autres membres de votre équipe. Cela pourrait aussi établir un héritage dans une collectivité qui prospérera pendant des années.

Ce guide illustre les meilleures pratiques développées depuis plusieurs années par les Optimistes qui ont travaillé au développement de nouveaux clubs dans leurs districts respectifs. Il s'agit là de recommandations que vous devez prendre en considération, mais vous seul pouvez décider lesquelles d'entre elles sont les plus adaptées à votre projet particulier.

Un facteur clé pour le développement d'un nouveau club est la flexibilité. Les futurs Promoteurs de l'excellence doivent être capables de s'adapter au changement au cours du processus de développement. En d'autres termes, si l'une des méthodes suggérées dans ce guide ne fonctionne pas, cessez de l'utiliser et optez pour une autre approche. Les projets de développement d'un nouveau club ne sont pas identiques, car les endroits, les besoins et les collectivités sont différents. Demeurer flexible pendant le processus facilite l'adaptation au changement et permet d'éviter les déceptions et le découragement.

Je veux vous encourager à aller de l'avant avec l'idée de fonder un nouveau club et je veux vous rappeler que de l'aide est disponible à chaque étape de votre projet. Utilisez les numéros de téléphone indiqués sur la page couverture pour poser des questions. Vous pouvez également nous contacter par courriel à l'adresse [jacques.pelland@optimist.org](mailto:jacques.pelland@optimist.org) (clubs canadiens). Le personnel d'Optimist International est prêt à vous aider tout au long de votre processus de fondation d'un nouveau club.

Par conséquent, prenez le temps de lire ce guide et si vous avez des questions, posez-les. Bonne chance avec votre projet et merci de répandre la mission d'Optimist International au sein d'une nouvelle collectivité.



Jim Boyd  
Directeur de la croissance stratégique  
Optimist International



### Quel type de club Optimiste devrais-je fonder?

Vous avez peut-être déjà une idée du type de club Optimiste que vous aimeriez fonder. Néanmoins, il est toujours bon d'explorer toutes les options avant de se lancer dans un projet. Nous avons actuellement sept types de clubs disponibles pour la fondation.

#### Le club traditionnel

La plupart des Optimistes appartiennent à ce type de club. Les membres se réunissent toutes les semaines, toutes les deux semaines ou tous les mois. Les membres fondateurs déterminent la fréquence des réunions. Cependant, Optimist International recommande un calendrier de réunions bihebdomadaires. Le développement d'un club traditionnel nécessite....

Un minimum de 15 membres.

Une cotisation de club unique de 425 \$

Les membres fondateurs devraient payer des frais de fondation de 30 \$.

Les cotisations devraient être fixées à un niveau permettant de couvrir les obligations d'Optimist International et du district hôte.

Il peut y avoir jusqu'à deux clubs parrains pour la fondation de ce type de club et quatre Promoteurs de l'excellence. Pour plus d'informations sur les clubs parrains et les Promoteurs de l'excellence, consultez l'Annexe A. Bien que cela ne soit pas obligatoire, les clubs parrains sont fortement encouragés pour tout nouveau processus de fondation de club.

#### Le club sportif

Les « clubs sportifs » sont des clubs Optimistes qui organisent et supervisent des ligues ou des événements sportifs pour les jeunes. Il existe de nombreux types de clubs sportifs. Certains ne servent qu'à administrer une ou des ligues sportives et n'ont pas grand-chose en commun avec les clubs Optimistes « traditionnels ». La majorité des clubs sportifs offrent des programmes sportifs, mais participent également à d'autres activités Optimistes traditionnelles telles que les Concours d'essai littéraire et d'art oratoire et à des activités de service communautaire non athlétique. Indépendamment des activités, les clubs sportifs sont des clubs Optimistes au même titre que tout autre club Optimiste. Les exigences pour fonder un club sportif sont les

mêmes que pour un club régulier. Les cotisations sont les mêmes et ils sont admissibles à toutes les mesures incitatives, les bourses, etc. offertes par Optimist International. Les renseignements concernant l'adhésion et l'assurance propres aux clubs sportifs doivent être consultés à l'Annexe B.

### le club collégial/universitaire

La structure du club collégial/universitaire est semblable à celle d'un club Optimiste traditionnel. Un minimum de 15 étudiants à temps plein est requis pour organiser le groupe et le leadership est similaire au club traditionnel avec un président, un secrétaire-trésorier, des vice-présidents et un conseil d'administration. La grande différence réside dans la structure des cotisations et des droits. Les cotisations pour les étudiants collégiaux/universitaires ne sont que de 10 \$ par année. Il y a aussi des frais d'association annuels de 100 \$ payables à Optimist International. Le club parrain du club collégial/universitaire est encouragé à payer les frais d'association. Utilisez [ce lien](#) pour découvrir plus d'informations à propos des clubs collégiaux/universitaires sur le site Web d'Optimist International.

### Le club Optimiste outre-mer

Les nouveaux clubs fondés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, de la plupart des pays des Antilles et de quelques pays d'Asie relèvent d'un programme visant à favoriser le développement international.

Ces clubs ont les mêmes conditions d'adhésion initiales qu'un club traditionnel. Cotisation de 10 \$ US par membre par année. Il y a également des frais d'association annuels de 225 \$ US. Un club parrain des États-Unis ou du Canada est requis pour tous les clubs à l'étranger. Le club parrain est fortement encouragé à aider financièrement le nouveau club en payant les frais d'association pour au moins les trois premières années d'existence du nouveau club. Si le projet de fondation a lieu au sein de l'Union européenne, au Japon, à Taïwan, en Australie ou en Nouvelle-Zélande, les cotisations internationales régulières s'appliquent. Les clubs internationaux hors Amérique du Nord et Antilles sont des clubs sans district. Cela signifie que les règles des Promoteurs de l'excellence et des clubs parrains s'appliquent toujours, mais les membres seront situés dans une catégorie hors district et ne feront pas partie de l'effectif d'un district.

### Le club avec besoins spéciaux

Ces clubs sont composés principalement de personnes ayant une déficience intellectuelle ou développementale. Au moins 50 pour cent des membres fondateurs doivent être des personnes appartenant à ce segment de la société. Il est impératif que certains membres provenant de la population générale viennent aider les membres ayant des besoins spéciaux

dans leurs projets et leurs tâches administratives. Les conditions d'adhésion initiales sont les mêmes que pour les clubs traditionnels. Les cotisations sont de 10 \$ US par année et il y a des frais d'association annuels de 225 \$ US. Il devrait également y avoir un club parrain prêt à aider financièrement le nouveau club en payant les frais d'association. Le club Optimiste avec besoins spéciaux est un partenariat entre un club Optimiste local et un organisme de la collectivité qui s'adresse à ce segment de la population. Travailler avec ces organisations est essentiel au processus de développement de ce type de nouveau club. Optimist International a créé le [Guide du conseiller pour les clubs avec besoins spéciaux](#) qui explique plus en détail le processus de développement et qui formule des suggestions de projets et de levées de fonds.

### [Le club Junior Optimiste](#)

Les clubs Juniors Optimistes sont probablement les clubs les plus connus après les clubs traditionnels. JOI (Junior Optimist International) est une division distincte d'Optimist International. Les clubs JOI sont composés d'étudiants de 18 ans et moins qui mènent des projets de service communautaire tout comme les clubs traditionnels. Ils fonctionnent de la même façon et ont le même type de structure en matière de leadership. Il est essentiel au succès d'un club Junior Optimiste en milieu scolaire d'avoir un conseiller pédagogique qui peut aider au fonctionnement du club. Il est tout aussi important qu'un agent de liaison du club parrain participe activement au fonctionnement du club JOI. En cliquant sur le titre club Junior Optimiste de cette section, vous accéderez à la page JOI.

### [Le club issu d'un club](#)

Les clubs Optimistes font parfois face au piétinement en raison du manque de nouveaux membres ou du vieillissement de l'effectif général. Ce modèle vise à rajeunir un club existant tout en permettant à une autre génération ou un autre segment de la population d'adhérer à la mission d'Optimist International. Le club issu d'un club est une subdivision du club existant ou du club parent capable de réaliser ses propres projets et collectes de fonds. Les fonds pour le groupe sont versés sur le compte bancaire du club parent et un membre du club issu d'un club peut siéger au conseil d'administration du club parent. Le modèle requiert 15 membres qui sont ajoutés à la liste du club parent en une journée. Plus d'informations sur le club issu d'un club [ici](#).

Quel que soit le modèle de club que vous choisissez, le Credo de l'Optimiste est un atout formidable pour le recrutement. Des milliers de membres actuels ont rejoint Optimist International en raison du Credo et du mode de vie qu'il représente. Ce guide détaillera les méthodes de recrutement dans les pages suivantes. Optimist International suggère que, quelle que soit la méthode, le fondateur d'un nouveau club devrait toujours permettre à la présentation d'inclure des commentaires sur le Credo de l'Optimiste. Vous avez besoin d'un outil de recrutement puissant pour votre projet et le Credo est cet outil puissant.



## Le processus de fondation d'un nouveau club

### 10 semaines du début à la fin

Une fois que vous avez ciblé une nouvelle collectivité pour un club Optimiste, il est impératif que vous en appreniez le plus possible à son sujet. Il s'agit de l'évaluation des besoins dans le cadre du processus de fondation. Bien qu'il existe des sites Web qui peuvent vous fournir des informations statistiques sur une collectivité (voir Annexe C), nous avons constaté que le processus fonctionne beaucoup mieux si la personne qui souhaite fonder un nouveau club engage réellement la conversation à travers une série de rendez-vous.

#### Qui sont les membres fondateurs potentiels?

Il existe un certain nombre d'excellentes sources d'informations au sein d'une collectivité. Des dirigeants élus, des dirigeants de la chambre de commerce, des représentants de Centraide, du Club garçons et filles local, du Manoir Ronald McDonald, des dirigeants du district scolaire et ainsi de suite. La personne qui souhaite fonder un nouveau club devrait prendre rendez-vous avec ces personnes, entre autres, et avoir une question en tête : « Que pourrait faire un nouveau groupe de 15-20 personnes dans cette collectivité dans le but d'améliorer la vie des jeunes? L'écoute est l'une des clés de l'évaluation des besoins. Il est probable qu'un besoin particulier se manifesterà à mesure que vous parlerez à de plus en plus de gens. Ce besoin particulier pourrait facilement devenir le premier projet du nouveau club Optimiste. Gardez le rendez-vous à 20-30 minutes pour respecter le temps de la personne.

Pendant le rendez-vous, il est tout à fait normal de demander s'il y a d'autres clubs philanthropiques dans la collectivité et ce qu'ils font. La plupart des dirigeants seront francs avec vous. Cette question vous permettra de mieux comprendre la collectivité à savoir si les gens qui s'y trouvent s'engagent réellement dans le service communautaire.

Prévoyez de deux à trois semaines pour que ce processus d'analyse suive son cours. À la fin de cette analyse, vous devriez avoir une bonne idée des besoins existants des jeunes au sein de la collectivité et vous pouvez utiliser cette information dans le cadre de vos efforts de recrutement. Il est toujours plus facile de recruter pour une cause plutôt que d'essayer simplement de recruter des gens pour se joindre à un groupe qui n'a pas d'objectif initial.

## Refus

Le processus de fondation d'un nouveau club implique beaucoup de demandes et parfois beaucoup de réponses décourageantes. Gardez à l'esprit que chaque fois que quelqu'un refuse votre invitation à adhérer au nouveau club en tant que membre fondateur, vous êtes d'autant plus proche de quelqu'un qui vous dira oui. À maintes reprises, les membres potentiels trouveront des excuses pour leur refus. Vous trouverez ci-dessous des façons de répondre aux refus ou aux excuses les plus courantes fournies pour ne pas s'impliquer dans un nouveau projet du club Optimiste.

**« Je suis trop occupé » ou « Les gens sont trop occupés ».** Réponse possible : « Il y a 720 heures dans un mois. Pouvez-vous en donner trois pour améliorer la vie des enfants et faire de vous une meilleure personne? »

Les membres potentiels croient souvent que se joindre à une organisation comme un club Optimiste prendra des heures et des heures de leur temps. Bien qu'il soit vrai que les gens qui s'impliquent « à fond » lorsqu'ils deviennent Optimistes passent plus de temps que la plupart des autres, l'engagement minimal est en fait de deux réunions d'une heure par mois et peut-être une heure dans le cadre d'un projet de service communautaire. Cela met en perspective l'engagement mensuel du membre potentiel et pourrait ainsi aider à transformer une réponse négative en une réponse positive.

**« Pourquoi devrais-je payer pour faire du bénévolat? » ou « Les gens ne veulent pas payer pour faire du bénévolat »** Réponse possible : « Vous ne payez pas pour faire du bénévolat. Vous payez pour faire partie d'une organisation vieille de plus de 100 ans qui offre des moyens d'améliorer la vie des jeunes. Elle offre simultanément à ses membres la possibilité de s'épanouir en tant que personne, de développer leur leadership et leurs compétences personnelles qui seront bénéfiques dans leur vie professionnelle et personnelle. » La réponse peut continuer à refléter le fait que les cotisations des membres aident à payer le développement des programmes, les assurances, les webinaires et les séminaires de la formation au leadership, le marketing ainsi que les frais administratifs, y compris les salaires. Il est également important de souligner que l'adhésion à Optimist International n'est pas différente de l'adhésion d'un avocat à son association d'avocats ou d'un médecin à son association médicale. Ils le font pour la formation continue, le réseautage, etc. Il en va de même pour l'adhésion à une organisation de service comme Optimist International.

**« Il y a déjà assez de clubs philanthropiques au sein de la collectivité » Réponse possible :**

« Est-ce que tous ceux qui pourraient redonner à votre collectivité sont engagés avec un groupe qui offre des services aux jeunes? Dans une collectivité de cette taille, je suis presque certain que nous pourrions trouver au moins 15 personnes qui ne le sont pas. »

C'est à ce moment-là que l'information sur l'évaluation des besoins devient utile. Vous devriez déjà connaître la population de la collectivité. Cela donne du crédit à l'affirmation selon laquelle il faut trouver 15 personnes qui ne sont pas engagées dans les autres organismes de service. Si une collectivité compte des milliers et des milliers de personnes et que les clubs philanthropiques comptent quelques centaines de membres, le scénario est de bon augure pour trouver les 15 personnes dont vous avez besoin pour créer le nouveau club Optimiste.

Les refus font partie du processus de développement d'un nouveau club. Depuis qu'Optimist International a commencé à répandre sa mission en fondant de nouveaux clubs dans les collectivités, des membres potentiels ont refusé. Il y a un vieil adage qui dit quelque chose comme, « 90 % des appels de vente se termineront par un non. Mais ce sont les 10 % restants qui vous rendront riche. » Vous recherchez les 10 % pour former un nouvel organisme de service communautaire et parfois ils sont plus faciles à trouver que vous ne le pensez.

**SEMAINES 4-7****RÉUNION D'INFORMATION/RÉUNION D'ACCUEIL/RÉUNION PERSONNELLE**

De la quatrième à la septième semaine d'un projet de développement d'un nouveau club, c'est le moment où tout commence à se mettre en place. Vous avez terminé votre analyse et vous devriez maintenant avoir une bonne idée de ce que pourrait être le premier projet du nouveau club. N'oubliez pas que connaître l'orientation du premier projet vous aidera dans vos efforts de recrutement. Un autre point important à retenir est que vous ou votre club ne devriez pas être le seul responsable du recrutement de tous les membres fondateurs.

1. Commencez par former un groupe de cinq ou six personnes. Ils devraient être composé de :
  - A. Gens bien connus dans la collectivité;
  - B. Dirigeants d'entreprise ou de la collectivité;
  - C. Gens de bonne réputation au sein de la collectivité;
  - D. Gens extravertis, intéressés et désireux d'aider à fonder un club Optimiste.



2. Convoquez une réunion de votre groupe de membres clés.

A. Discutez des raisons de fonder un club Optimiste au sein de leur collectivité. Listez les besoins, les avantages et les obstacles potentiels.

B. Demandez aux membres de votre groupe de commencer à penser à d'autres personnes de la collectivité qu'ils pensent être de bons choix pour le groupe. Demandez à chacun d'inviter une autre personne à une prochaine rencontre.

*Il y a trois méthodes pour s'étendre au-delà du groupe central que vous avez formé.*

**1. La réunion d'information.** Cette réunion est prévue pour commencer à un certain moment de la journée où tous les membres potentiels sont invités à venir écouter ce que le nouveau club Optimiste apportera à la collectivité, les conditions d'adhésion et les possibilités de projets. Cette réunion devrait durer entre 30 et 45 minutes. Ce délai respecte le temps des membres potentiels tout en donnant au fondateur du nouveau club de nombreuses occasions d'expliquer le fonctionnement du club, les types de projets qu'il entreprendra, les besoins financiers et de répondre aux questions des membres potentiels. Des exemplaires du formulaire d'adhésion devraient être disponibles et distribués. Vous devriez demander à ceux qui sont intéressés d'en remplir un et, si possible, de vous verser les frais de fondation. C'est ce que nous appelons être « Signé et payé ». Quand vous avez 15 personnes « signées et payées », vous êtes prêt à fonder le nouveau club.

Il y a un inconvénient à la réunion d'information. Il faut que tous les membres potentiels aient la même heure et le même jour sur leur calendrier et qu'ils disposent d'au moins une heure de leur temps pour assister à la réunion, s'y rendre et en revenir. Les calendriers sont déjà remplis de rendez-vous et de rappels pour la plupart des gens et il pourrait s'avérer difficile de réunir un groupe pour une réunion d'information. Le groupe central pourrait être en mesure de fournir des orientations à cet égard.

**2. La réunion d'accueil.** Ce type de réunion permet au membre potentiel d'avoir un peu plus de souplesse tout en vous permettant d'avoir la possibilité de fournir de l'information. La réunion d'accueil se déroule dans un établissement, de préférence immédiatement après les heures de travail, où les membres potentiels peuvent passer, se renseigner sur le projet Optimiste et partir. Nous suggérons de le faire immédiatement après le travail (17 h -19 h) parce que la plupart des gens sont prêts à faire un arrêt sur le chemin du retour du bureau, mais une fois à la maison, ils sont un peu plus réticents à repartir de la maison. Voici quelques points importants à retenir.

A. Créez une page Facebook sur laquelle vous pouvez annoncer la réunion d'accueil et d'autres activités de développement du nouveau club. Demandez aux membres du groupe central de

faire également de la publicité sur leurs sites de médias sociaux. Vous pouvez également demander à la chambre de commerce si vous pouvez faire paraître un avis de rencontre dans le bulletin hebdomadaire de la chambre.

B. Prévoyez des amuse-gueules ou d'autres collations et peut-être des breuvages. Cela rend l'événement plus accueillant et lui permet de revêtir un aspect social.

C. Ayez plusieurs membres du club qui connaissent bien les Optimistes lors de la réunion d'accueil. Au fur et à mesure que les gens se présentent à la réunion, un Optimiste peut saluer le membre potentiel et ensuite lui parler en tête-à-tête. Remettez à chaque invité une brochure d'adhésion.

D. La conversation doit être courte (10-15 minutes). Rappelez-vous que votre membre potentiel est sur le chemin du retour et qu'il pourrait avoir d'autres obligations à respecter. Discutez des sujets semblables à ceux de la réunion d'information, sans toutefois vous enliser dans les détails.

E. Demandez-leur de remplir le formulaire d'adhésion et de payer les frais de fondation. Souvenez-vous : « Signé et payé ».

**3. Réunion personnelle.** Celle-ci prend la relève lorsque certains membres potentiels n'ont pas pu assister à la réunion d'accueil ou à la réunion d'information. Si quelqu'un est intéressé par le club, planifiez un tête-à-tête avec lui au moment qui lui convient. En vous adaptant à son horaire, vous serez plus accommodant et vous aurez peut-être une meilleure occasion d'obtenir son inscription. Vous n'avez besoin que de 15 à 20 minutes pour expliquer ce que vous essayez d'accomplir. À la fin du rendez-vous, n'oubliez pas de leur demander de s'inscrire et de payer les frais de fondation.

N'oubliez pas que les frais de fondation ont pour but d'aider le nouveau club à établir sa trésorerie. Si le club commence avec seulement 15 membres, cela signifie que la trésorerie du club aura 450 \$ pour commencer ses opérations. La plupart des gens sont prêts à payer en sachant que l'argent restera dans la collectivité. En de rares occasions, le montant est utilisé pour payer les frais du nouveau club de 425 \$ à Optimist International. Cependant, dans la plupart des cas, le ou les clubs parrains paient ces frais pour le nouveau club. Prenez note du conseil de recrutement suivant.

### **La règle des 48 heures**

Cette règle est très bénéfique pour faire avancer le projet tout en vous faisant gagner beaucoup de temps en essayant de solliciter les membres potentiels. La plupart des gens savent presque immédiatement après une présentation s'ils veulent adhérer. Si un membre potentiel déclare qu'il veut y réfléchir, c'est très bien. Il est important pour vous, le fondateur du nouveau club, de garder le contrôle sur le projet. Si quelqu'un demande du temps pour y réfléchir, donnez-le lui. De plus, dites-lui que vous ferez un suivi dans les 48 heures pour connaître sa décision. Son temps est précieux et le vôtre aussi. La prise de décision dans 48 heures vous permet de passer à autre chose, qu'il vous dise oui ou non. Vous devriez toujours prendre l'initiative de le contacter pour un suivi. Ne lui demandez jamais de vous le faire savoir, car vous n'entendrez peut-être plus jamais parler de cette personne.

La réunion d'information, la réunion d'accueil et la réunion personnelle devraient être répétées de la quatrième à la septième semaine de la période de développement. Varier les heures des réunions vous donnera plus de chances de succès, car cela sera plus accommodant pour les horaires de vos membres potentiels.

### **Base de données du nouveau club**

Il s'agit d'un outil que tout fondateur de nouveau club devrait utiliser au cours du processus de fondation d'un nouveau club. Il s'agit d'une application Web facile à utiliser qui permet la création d'une liste d'effectif et d'y ajouter d'autres informations pertinentes en ligne. Un membre de votre équipe devrait créer une entrée dans la base de données dès le début du projet. Mettez à jour périodiquement l'information au cours de votre projet. La base de données du nouveau club se retrouve sur le site Web Dirigeants Optimistes et est protégée par un mot de passe. Le président et le secrétaire-trésorier de votre club ont des mots de passe pour accéder au site. Demandez-leur de partager leurs identifiants de connexion si vous n'en avez pas afin de commencer une entrée pour votre projet. Un tutoriel est disponible [ici](#) afin de savoir comment utiliser l'application. Vous trouverez ci-dessous quelques points pour commencer à utiliser la base de données de nouveaux clubs.

1. Après vous être connecté à Dirigeants Optimistes et après avoir cliqué sur le lien vers la base de données du nouveau club dans le menu déroulant, cliquez sur Ajouter un nouveau club.
2. Remplissez les informations sur le club parrain et le nom proposé pour le nouveau club. Suivez cette étape en répondant aux questions du formulaire et en inscrivant les principales coordonnées du projet. Utilisez la fonction de recherche de nom pour vous aider à remplir les champs du formulaire.

3. Assurez-vous de signer le bas du formulaire avec vos initiales et de fournir votre titre. Cliquez sur Soumettre et le programme créera votre nouveau dossier.
4. Après la création de votre dossier, une nouvelle page apparaîtra pour tous les projets. Ils seront classés par ordre numérique en fonction du district. Trouvez votre dossier et cliquez dessus.
5. La nouvelle page comportera plusieurs boutons offrant des options pour les prochaines étapes possibles. Vous devriez vous concentrer sur la liste d'effectif du club et le rapport d'étapes. Le bouton Liste d'effectif de club ouvre l'application vous permettant d'entrer les coordonnées d'un membre fondateur. Le bouton Rapport d'étapes vous permet de mettre à jour les informations supplémentaires du projet telles que le lieu, la date et l'heure de la réunion, les noms des Promoteurs de l'excellence, etc.

Veillez communiquer avec le Centre de services canadien pour obtenir des éclaircissements si vous avez des questions concernant les informations demandées dans la base de données. L'utilisation de cet outil facilite en grande partie le travail de fondation, des Promoteurs de l'excellence et du personnel d'Optimist International.

### **Semaines 8-11**

#### **La touche finale**

Le projet de fondation du nouveau club devrait être sur le point d'aboutir à ce stade si vous et votre équipe y avez travaillé avec diligence pendant les deux premiers tiers du projet. Plusieurs noms figurent déjà dans la base de données du nouveau club et quelques autres seulement permettront à votre projet d'atteindre le minimum de 15 personnes nécessaires pour fonder le club. Continuez à demander aux personnes qui se sont déjà engagées à inviter d'autres personnes à écouter les informations que vous avez à partager sur le nouveau club. De nombreux fondateurs chevronnés s'efforcent d'atteindre un minimum de 20 membres fondateurs, tandis que d'autres ont un objectif de 25. L'attrition peut nuire au succès précoce d'un nouveau club. De plus, avec un nombre plus élevé de membres fondateurs, le club minimise l'impact de certains départs anticipés.

Au fur et à mesure que s'achève la partie recrutement du projet, il y a plusieurs points clés à garder à l'esprit.

1. Vous avez tenu le gouverneur et le lieutenant-gouverneur au courant de vos progrès tout au long de votre projet. Communiquez avec eux lorsque vous atteignez le nombre minimum de membres fondateurs afin de déterminer quand ils sont disponibles pour assister à la réunion d'organisation. Leur horaire devrait dicter à quel moment vous devriez fixer la date de la réunion.
2. Avisez Optimist International (**au moins deux semaines à l'avance**) de la date proposée pour la réunion d'organisation. Communiquez avec le Centre de service canadien. Un représentant itinérant d'Optimist International vous sera assigné, lequel dirigera votre réunion d'organisation.
3. Le fondateur du nouveau club doit organiser une rencontre préparatoire à la réunion de fondation cinq à sept jours avant la réunion d'organisation avec le plus grand nombre possible de membres fondateurs. Les sujets de cette rencontre comprennent la révision des Règlements de club, l'établissement d'une liste de dirigeants (note ci-dessous) et la détermination des dates, de l'heure et de la fréquence des réunions. Les documents officiels de fondation exigent toutes ces informations pour que le club devienne officiel.
  - A. Les dirigeants de club sont le président, le secrétaire, le trésorier, un ou deux vice-présidents et au moins quatre membres du conseil d'administration. Une même personne peut occuper les fonctions de secrétaire et de trésorier.
4. Un minimum de neuf membres fondateurs (non Optimistes) doivent assister à la réunion d'organisation pour que celle-ci puisse avoir lieu.
5. Les 15 premiers membres du nouveau club ne doivent pas être des membres Optimistes. Les membres Optimistes peuvent faire partie de la liste du nouveau club, mais ils ne peuvent pas faire partie du groupe qui satisfait aux exigences minimales de membres. Tous doivent être « signés et payés » avant la réunion d'organisation.

### **La réunion d'organisation**

Le représentant itinérant d'Optimist International conduit la réunion d'organisation, mais il est important que le fondateur du nouveau club comprenne ce qui se passera pour que les membres fondateurs comprennent également. La réunion ne devrait *pas durer plus d'une heure*.

1. Les membres fondateurs prêteront serment afin de devenir membres d'Optimist International.
2. Les membres fondateurs recevront une trousse de nouveaux membres et une épinglette de membre fondateur.
3. Les membres approuvent les Règlements de club qui ont été discutés au préalable.
4. Un rapport est présenté, normalement par le président fondateur, sur la liste des candidats à un poste. Un vote des membres du club suit.
5. La réunion d'organisation comprend l'intronisation des dirigeants de club.
6. Les membres sont informés de la nomination du secrétaire-trésorier.
7. La réunion d'organisation comprend la première réunion du conseil d'administration de club.
8. Une photo de groupe est requise avant le départ des nouveaux membres du club pour l'annonce du nouveau club sur les médias sociaux.
9. Un Promoteur de l'excellence ou le représentant itinérant devrait communiquer avec le président d'Optimist International afin qu'il puisse féliciter et encourager le nouveau président, les dirigeants et les membres du club. Le personnel d'Optimist International s'occupe de la logistique de l'appel.
10. Félicitations. Vous êtes officiellement un Promoteur de l'excellence.

L'envoi de la documentation de la réunion d'organisation à Optimist International est la responsabilité du représentant itinérant. Il peut vous demander des éclaircissements sur des informations qui ne sont pas facilement disponibles dans la base de données du nouveau club. Le Promoteur de l'excellence et le représentant itinérant doivent également vérifier et révéifier les signatures appropriées sur la documentation du nouveau club. Ceci inclut la signature d'un représentant du club parrain.

### **Suivi sur le développement du nouveau club**

Le développement du nouveau club ne s'arrête pas à la fondation du nouveau club. Il est essentiel que les représentants du ou des clubs parrains engagent le nouveau club dès le début par le biais d'un programme de mentorat ou de suivi. Ce processus nécessite des conseils pratiques lorsque cela est possible pour expliquer les bonnes pratiques d'administration du club, les responsabilités fiduciaires, le développement de projets et de collectes de fonds et la participation aux activités Optimistes à l'échelon du district et à l'échelon international. Un aperçu détaillé du programme de suivi d'un nouveau club est disponible [ici](#). Le ou les clubs parrains doivent s'engager à faire un suivi d'au moins un an avec le nouveau club pour l'aider à

se frayer un chemin vers la longévité. Pour toute question concernant le programme de suivi, veuillez vous adresser au Centre de services canadien.

L'énoncé de mission d'Optimist International est « En faisant naître l'espoir et en présentant une vision positive, les Optimistes inspirent le meilleur chez les jeunes, les collectivités et en eux-mêmes ». Un projet de développement d'un nouveau club se prête à remplir cette mission au sein d'une collectivité nouvelle ou moins bien desservie. Votre volonté de vous engager crée une occasion d'améliorer la vie des jeunes pour les années à venir. Merci de votre engagement à faire croître cette organisation.

## Annexe A

### Club parrain/Promoteur de l'excellence

Club parrain - Le club parrain assume la responsabilité du développement d'un nouveau club. Le club s'engage à soutenir le projet en demandant à un représentant de remplir le formulaire d'engagement de parrainage du nouveau club dans la base de données du nouveau club. Le club parrain a la possibilité d'aider financièrement le nouveau club en prenant en charge les frais de démarrage, y compris les frais du nouveau club. Il n'est pas tenu de le faire. Les responsabilités du club parrain continuent après que le nouveau club ait été fondé en exécutant le programme de suivi d'un nouveau club. La désignation de club parrain est une option qui permet à un club de devenir Club distingué dans le cadre du programme des marques de reconnaissance d'Optimist International.

Promoteur de l'excellence - Le titre de Promoteur de l'excellence est l'une des plus hautes distinctions individuelles décernées à un membre par Optimist International. Elle démontre l'engagement d'un membre à répandre la mission de l'organisme au sein d'une nouvelle collectivité ou d'une collectivité moins bien desservie. Jusqu'à quatre personnes peuvent recevoir la désignation Promoteur de l'excellence pour un projet de nouveau club. Ils n'ont pas besoin d'appartenir au même club. Il est possible que le titre Promoteur de l'excellence soit décerné à un membre fondateur du nouveau club si d'autres personnes croient que la personne a apporté une contribution importante au projet. Les Promoteurs de l'excellence reçoivent une médaille pour leur premier projet de nouveau club réussi. Les projets subséquents sont récompensés par une étoile qui peut être apposée sur le ruban qui tient la médaille.





## Annexe B

### Spécifications relatives aux assurances des clubs sportifs

Il est impératif que tous les clubs sportifs comprennent les polices d'assurance d'Optimist International et leur couverture. Tous les clubs Optimistes sont couverts par la police d'assurance responsabilité civile d'Optimist International. L'assurance responsabilité civile protège le club et ses membres contre les poursuites pour négligence. Elle ne couvre pas les blessures subies par les jeunes ou les adultes participants. C'est ce qu'on appelle l'assurance médicale en cas d'accident et elle est offerte aux clubs Optimiste à un coût très bas. TOUTE PERSONNE qui travaille avec des jeunes à quelque titre que ce soit doit être membre pour être couverte par notre police d'assurance. Cela comprend les entraîneurs et les administrateurs de ligues. L'assurance des biens et l'assurance des véhicules doivent également être souscrites séparément. Vous trouverez de plus amples renseignements sur nos polices d'assurance à l'adresse [www.oiclubinsurance.com](http://www.oiclubinsurance.com). Il est de la responsabilité du club de s'assurer que tous ses entraîneurs sont formés pour comprendre les divers aspects de la sécurité des jeunes. Cela comprend le protocole de commotion cérébrale, l'hydratation, les interactions appropriées avec les jeunes et les mesures de signalement lorsqu'il s'agit de faire face à la possibilité d'abus. Optimist International peut fournir aux clubs sportifs des modules de formation sur ces sujets et d'autres sujets sous forme électronique.

## Annexe C

L'étude de marché a pour but de bien planifier un projet. Nous avons tous entendu les aphorismes : « Un rêve sans plan n'est qu'un souhait » et « Si vous ne savez pas où aller, vous finirez sûrement ailleurs. » Effectuer une étude de marché préliminaire vous permet de mieux évaluer les besoins de la collectivité au sein de laquelle vous souhaitez fonder votre nouveau club potentiel. Des indices tirés de ces données démographiques vous permettront d'accroître votre sensibilisation lorsque vous visiterez le site pour la première fois.

Naviguez sur le Web

[www.citydata.com](http://www.citydata.com)

[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

[www.citypopulation.de](http://www.citypopulation.de)

[www.greatschools.com](http://www.greatschools.com)

Essayez de rechercher les sites Web des administrations locales, des écoles ou des chambres de commerce.