



Membership Workshop

Grandir ensemble



Bienvenue et présentations

Objectifs

- Comprendre pourquoi autant insister sur la fidélisation et le recrutement de nouveaux membres.
- Découvrez les méthodes et outils de recrutement nécessaires pour inviter de nouveaux membres dans votre Club.
- Familiarisez-vous avec les meilleures pratiques.
- Comprendre l'importance du développement de nouveaux clubs.
- Découvrir les différents types de clubs.
- Comprendre la procédure de création d'un nouveau club.



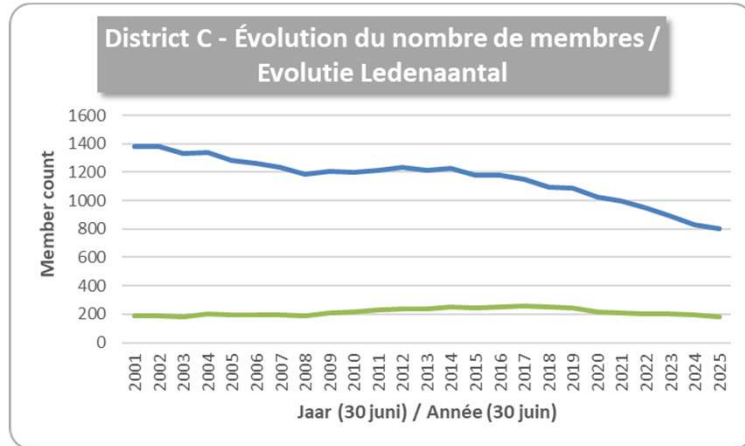
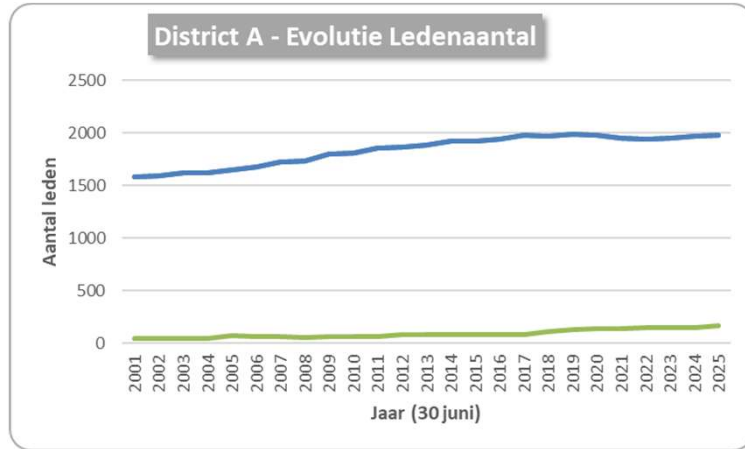


Où en sommes-nous aujourd'hui ?

Ici et maintenant

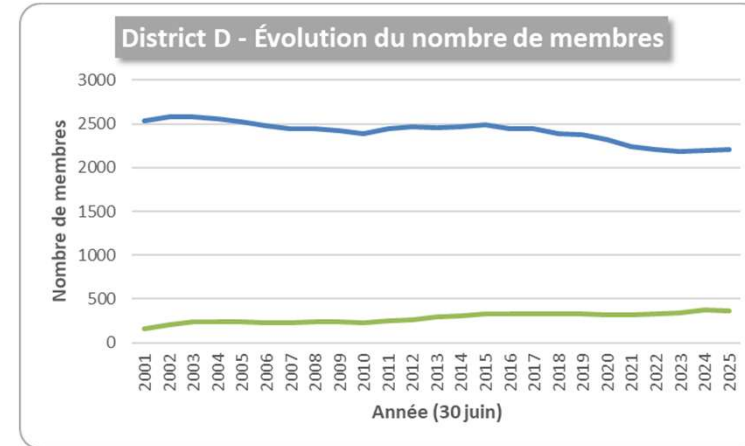
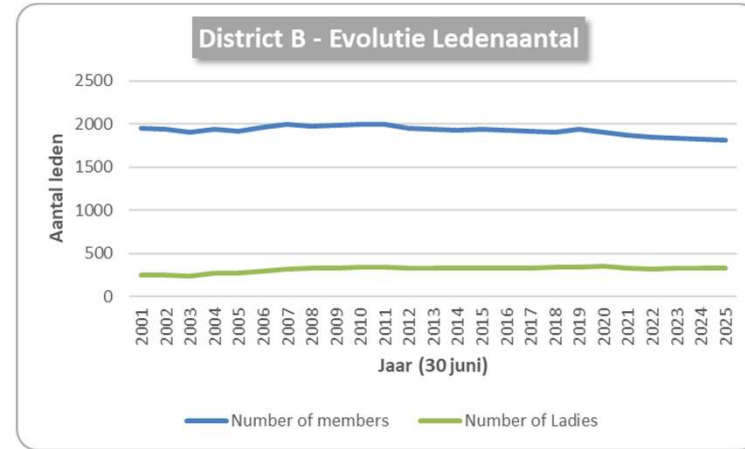


Évolution du nombre de membres



Nombre total de membres

Nombre de femmes



Ici et maintenant

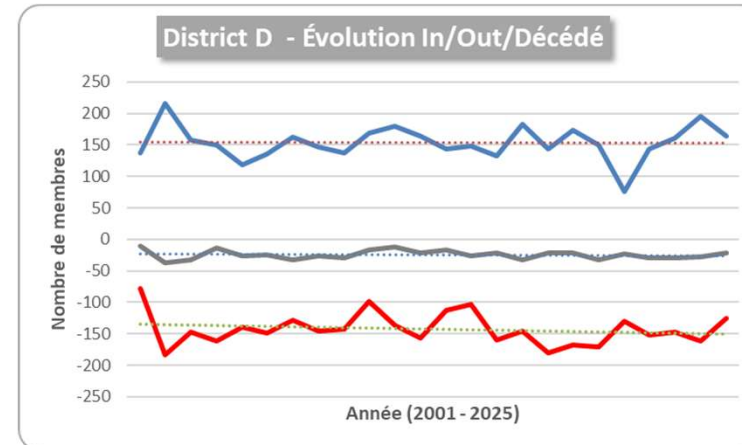
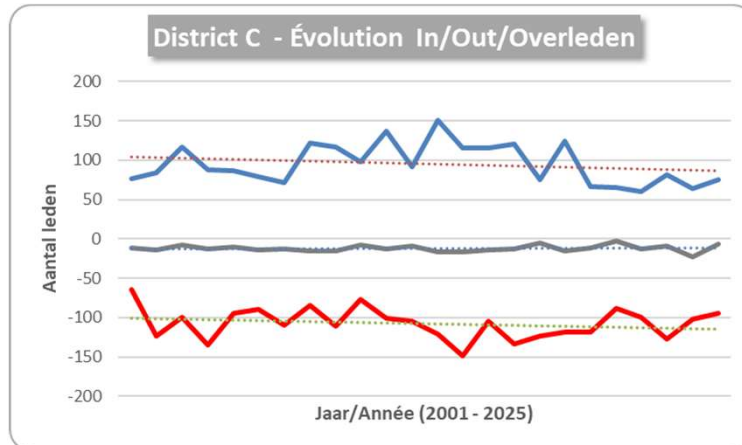
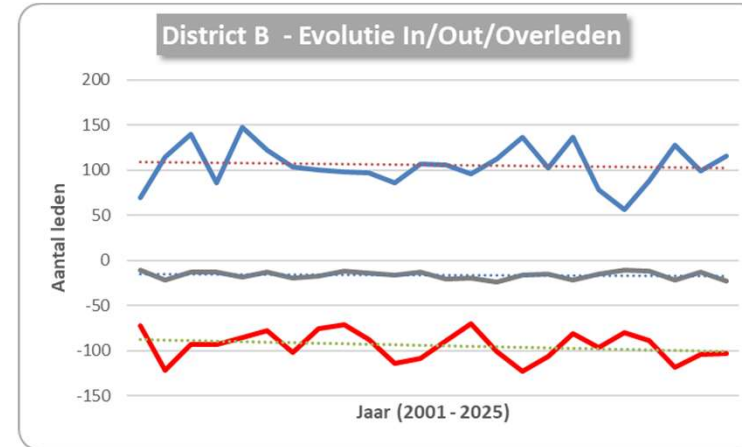
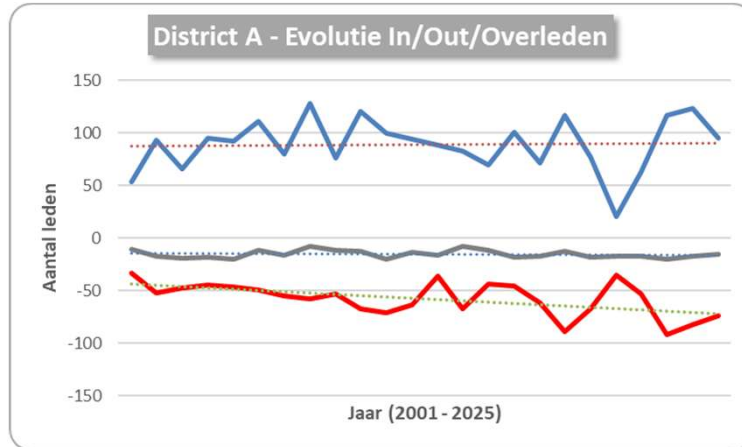


Évolution : ENTRÉE/SORTIE/Décédé

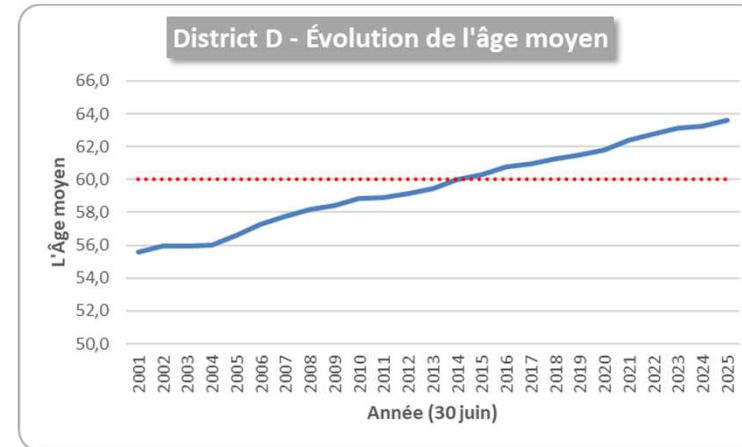
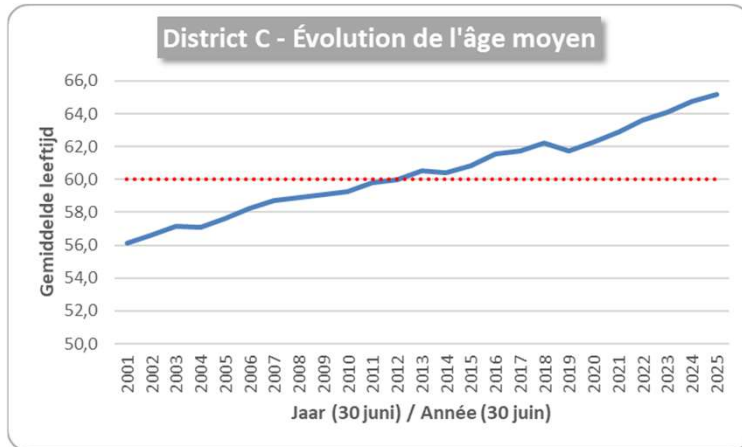
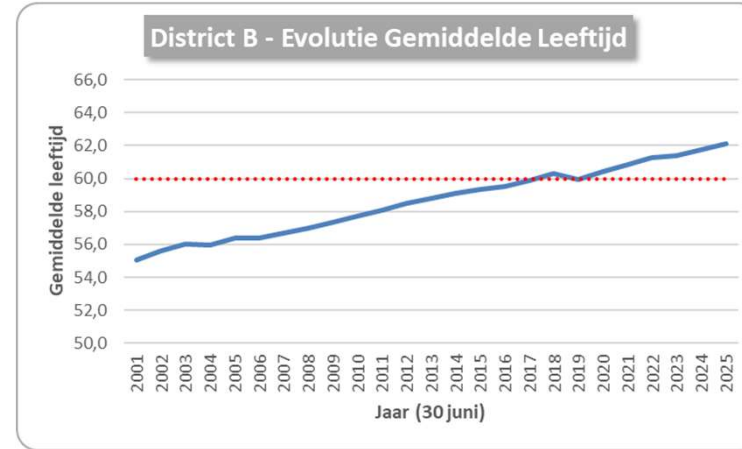
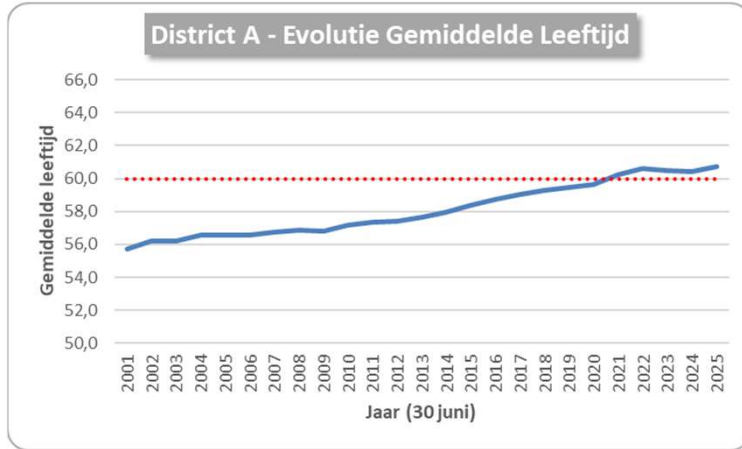
IN

OUT

Décédé



Évolution de l'âge moyen



Conclusions

- Trois des quatre districts connaissent une baisse de leurs effectifs, tandis que le quatrième se stabilise.
- Les femmes restent minoritaires au sein du Lions Club de Belgique, contrairement à de nombreux autres pays.
- La croissance du nombre de femmes est lente, voire stagnante.
- Le recrutement est en cours, mais difficile (trop de départs).
- Les nouveaux recrutements affichent généralement une légère tendance à la baisse. De plus, on observe une augmentation plus marquée du nombre de départs.
- Le nombre de décès reste relativement stable au fil des ans.
- L'âge moyen augmente fortement partout et dépasse **le seuil d'alerte de 60 ans** dans tous les districts.



**Pourquoi est-il important d'inverser cette
tendance ?**



**Plus de lions =
Plus de service**

**Moins de lions =
Moins de service**

**Plus de lions =
Plus de service**



Notre société évolue et les besoins augmentent.

En nous développant, nous serons mieux à même de répondre à ces besoins croissants.

Pourquoi grandir ?

**Les
organisations
comptent sur les
Lions pour les
aider !**

Être membre d'un club à l'ambiance positive est plus agréable et attire plus facilement de nouveaux membres :

- Le club et ses membres ont un impact plus important sur la société. Croissance = impact social accru !
- Le club reste pertinent sur le long terme : il assure sa continuité et sa pérennité.
- Il renforce et dynamise son fonctionnement.
- Il permet une meilleure répartition des responsabilités.
- Il en résulte une visibilité et une attractivité accrues.
- Il assure une plus grande solidité financière.
- Il crée un lien plus fort avec la société et les jeunes.
- La croissance consolide la position du club.



Comment pouvons-nous aborder ce problème ?

Grandir ensemble !

Plan étape par étape pour votre club :

1

Élaborer un plan stratégique

2

Fixez-vous des objectifs concrets (SMART).

3

Mettez à exécution ce que vous avez prévu !

4

Continuez à surveiller et à ajuster : c'est une histoire sans fin !

FÉLICITATIONS !
ÉTAPE PAR ÉTAPE,
LE CLUB GRANDIT
ET SE REVITALISE !

Étape ①

Plan stratégique



1 Plan stratégique

Les sujets suivants pourraient être abordés (à quoi ressemblera notre club dans 10 ans ?) :

- Quels sont nos points forts et nos points faibles ? Quelles sont les menaces et les opportunités qui se présentent ? (Analyse SWOT)
- Quel type d'engagement attendons-nous de nos membres ?
- Comment définissons-nous l'amitié ?
- Âge : Comment envisageons-nous la collaboration intergénérationnelle ? Comment rajeunir nos membres ? Quelle tranche d'âge ciblons-nous ?
- Quel type de club serons-nous : masculin, féminin ou mixte ? Refuserons-nous un groupe de jeunes souhaitant un club mixte ?
- Sur quels types d'activités de service souhaitons-nous nous concentrer ?

Comment procéder ?

- Un comité dédié à la préparation
- Un brainstorming approfondi – sans tabou !
- Soyez ouvert au changement
- Posez des questions pertinentes
- Rédigez un rapport et faites-le approuver par le club

Étape

2

Fixez-vous des objectifs
concrets



2

Fixez-vous des objectifs concrets

Définir des objectifs concrets est essentiel pour réaliser le plan stratégique, tout en se concentrant sur l'essentiel :

Les objectifs doivent être SMART :

S = Spécifiques

M = Mesurables

A = Axés sur l'action

R = Réalistes

T = Temporellement définis

Étape

3

Mettez en œuvre ce que
vous avez prévu



3

Mettez vos plans à exécution

Pour ce faire, vous pouvez suivre les étapes suivantes :

- Créez des groupes de travail chargés d'atteindre un objectif précis.
- Suivez régulièrement les progrès et ajustez votre approche en conséquence (tirez les leçons de vos erreurs et améliorez-vous).
- Restez concentrés : Rome ne s'est pas construite en un jour !

Étape

4

Continuez à vous
ajuster



4 Continuez à faire le suivi

Vous traversez une période de changement, et cela nécessite :

- Dès le départ, assurez-vous de l'adhésion de tous (Sensibilisation, Motivation).
- Communiquez efficacement (Connaissances) tout au long du processus de changement.
- Tenez régulièrement informé(e).
- Sollicitez des retours d'information.
- Fournissez l'accompagnement nécessaire (Compétences).
- Restez vigilant(e) et adaptez-vous (Renforcement).



Étape

5

Outils



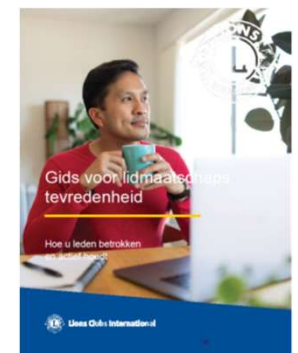
5

Outils

Il existe un certain nombre d'outils qui peuvent vous aider :

- Vos coordinateurs GMT et/ou GET de district sont à votre disposition. De nombreux documents, sources d'inspiration, sont disponibles sur le site web lionsclubs.org :
- Initiative Qualité Club : traduction française*
- Guide de satisfaction des membres : traduction française*
- Exemple de document de vision 2026 LC Lier Twee Neten (2017)*

*Ces documents peuvent être obtenus auprès du coordinateur GMT ou GET de votre district.



LC Lier Twee Neten
Visiedocument 2026
Wolven - 30 september 2017



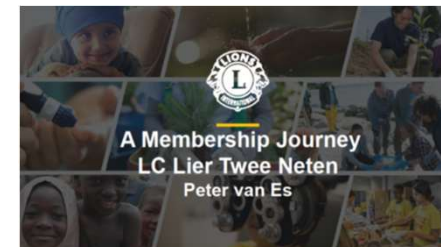
Meilleures pratiques

Meilleures pratiques



LC Lier Twee Neten

- Alerte rouge : âge moyen en 2015-2016 (+60)
- Création du « Groupe de travail 2026 » en 2016
- Séance de travail hors site dans les Ardennes avec une vingtaine de membres
- Discussion sur tous les aspects du club (1h à 1h30 par sujet) : objectif concret d'une vision partagée (compromis)
- Principales conclusions :
 - Il est préférable de recruter les jeunes membres en groupe, et non individuellement
 - Deux tranches d'âge cibles : 25-35 ans et 35-45 ans
 - Pour les plus jeunes, il faut trouver des moyens de rendre le club attractif (indépendance, suppression des obstacles financiers)
 - Si nous trouvons des jeunes qui souhaitent rejoindre un club mixte, notre club deviendra mixte
 - Davantage d'implication et de visibilité (pour nous rendre plus attractifs)
- Résultats :
 - Un groupe de 15 jeunes de 25 à 35 ans a rejoint le club en 2019 □ Jeunes Lions (club au sein du club)
 - Groupe 35-45 (8 membres) ont rejoint le groupe en 2024
 - Actuellement : 67 membres, âge moyen 54 ans, répartition par âge presque équilibrée



LC Campinia

- Fondé en 2019, le club parrain est LC...
- 26 membres
- Membres de différents clubs Lions
- Tous trentenaires
- Fonctionnement atypique pour un Lions Club :
 - Pas de dîners mondains, juste des rencontres autour d'un verre et de quelques en-cas.
 - Week-end annuel
 - Le credo, c'est la simplicité : un fort accent mis sur l'engagement citoyen, avec des conditions d'adhésion peu contraignantes financièrement et organisationnellement.
 - Nombreuses activités familiales.



Merci !



Atelier Création de clubs

- **Guider les (futurs) Lions dans le processus de formation de club.**
- **Fournir aux Lions les ressources nécessaires pour former un nouveau club.**

Votre club, à votre façon



Chaque Club a sa propre personnalité et besoins, tout comme les personnes qui le constituent.

Un nouveau club...

- donne à ses membres la possibilité d'y établir **une culture distincte et unique**.
- encourage la **participation des jeunes**, surtout si le club se concentre sur **des projets sociaux locaux** et utilise des **moyens de communication** d'aujourd'hui.
- permet **d'attirer davantage de femmes** (là où les clubs existants ne souhaitent pas de mixité).
- évite **l'insatisfaction parfois ressentie par des nouveaux membres** face au poids des « vétérans » dans la direction du club.
- permet à des personnes ayant une même cause à cœur de constituer un **Lions club spécialisé**.
- Si aucune alternative n'est possible dans les clubs existants (le club actuel perd de son élan) et s'il y a de la place dans la région, **la fusion de clubs est envisageable**.

A dark purple world map is visible in the background of the slide, showing the outlines of continents and oceans.

Création de club

Les types de clubs

Nouveaux types de clubs

Notre monde est en constante évolution ;
le nouveau club doit correspondre aux attentes de ses membres potentiels.

CLUB TRADITIONNEL

- ❑ Type de Lions club le plus courant.
- ❑ Idéal pour un groupe de personnes au sein d'une même communauté géographique.
- ❑ Sait faire preuve de flexibilité et se mettre au service de plusieurs collectivités.

CLUB UNIVERSITAIRE

- ❑ Ses membres s'engagent au service de leur communauté universitaire.
- ❑ Ils y acquièrent des compétences en leadership.
- ❑ Ils bénéficient du tarif étudiant au Lions Clubs.

CLUB LEO-LION

- ❑ Assure une transition en douceur du statut de Leo à celui de Lion.
- ❑ Les années de service Leo sont prises en compte dans l'affiliation Lion.
- ❑ Les Leo-Lions bénéficient d'un tarif spécial de cotisations.

Nouveaux types de clubs

BRANCHE DE CLUB

- ❑ Se constitue à partir d'un **Lions club parent**.
- ❑ **Choisit ses projets**, activités de service.
- ❑ Permet à un petit groupe de former un club (**minimum de 5 personnes**).

CLUB VIRTUEL

- ❑ Un club virtuel **se réunit en ligne**.
- ❑ **Même processus de création** que celle du club traditionnel.
- ❑ Il offre une plus grande flexibilité aux membres ayant des **contraintes géographiques et/ou horaires**.

CLUB SPÉCIALISÉ

- ❑ Constitué autour d'un **intérêt commun** (culture, profession, philosophie, une cause, loisir, ...).
- ❑ **Même processus de création** que celle du club traditionnel.
- ❑ **Activités de service axées sur l'intérêt** qui unit le groupe.

Création de club

Marche à suivre



Lions International

Liste de contrôle

Club

- 20 membres fondateurs
- Approbation du gouverneur du district
- Droits de charte et certification
- Club parrain
- Dépôt de demande (en ligne)

Branche de club

- 5 membres fondateurs
- Élection des président, secrétaire et trésorier
- Approbation du club parent
- Dépôt de demande (en ligne)
- Informer le Gouverneur du district

Processus de création de club

La création d'un club comporte quatre phases :

1

Constitution de
votre équipe

2

Explorez les
opportunités de
création de club
(commune, zone)

3

Campagne de
communication et
de recrutement

4

Réunions
d'information et
d'organisation

FÉLICITATIONS ! VOUS
ÊTES PRÊTS À FAIRE
VOTRE DEMANDE DE
CHARTRE.

Étape ①

Constitution de
votre équipe



1 Constitution de votre équipe

Chacun des Lions suivants a son rôle à jouer dans la création d'un club :

- Gouverneur, 1^{er} vice-gouverneur et 2nd vice-gouverneur de district
- Coordinateurs GET, GMT, GST et GLT de district
- Membres du **groupe de travail Effectif** du district/district multiple
- **Lion Guide Certifié** (1 minimum)
- Membres du **club Lions parrain**

Attentes à l'égard de l'équipe de recrutement :

- Participation à toutes les séances de formation en présentiel/virtuel
- Participation à au moins une journée de recrutement
- Participation aux réunions d'information et d'organisation
- Assistance au club en formation à toutes les étapes du processus
- Assistance à l'organisation de la cérémonie de remise de charte

1

Modèle de liste de contrôle

Étape 1	Constitution de votre équipe	
	1.1	Réunion initiale
	1.2	Constitution des sous-équipes
	1.2.1	Équipe Réseaux sociaux
	1.2.2	Équipe Démarchage
	1.2.3	Équipe Réunion d'information
	1.2.4	Équipe Réunion d'organisation
	1.2.5	Club parrain
	1.2.6	Lions Guides
	1.2.7	Mentors des officiels du club
	1.2.8	Équipe Administration des données sur le Lion Portal
	1.2.9	Équipe Cérémonie de remise de charte
	1.3	Préparation de sous-équipes
	1.3.1	Équipe Démarchage
	1.3.2	Équipe Administration
	1.4	Réunions générales
	1.4.1	Élaborer un plan d'action
	1.4.2	Communiquer ce plan d'action à l'équipe du GD
	1.4.3	Requête de budget auprès du GD

Étape

2

Explorez les
opportunités de création
de club (zone)



2

Recherche de zone propice à l'établissement d'un club

Établir le nouveau club au bon endroit (zone) est crucial.

Les facteurs suivants sont à prendre en compte :

- **Population** (taille, type, ...)
- **Jeunes adultes, femmes**, communautés ethniques et autres groupes
- **Activités possibles** et **impact** potentiel pour la région
- Présence **d'autres services clubs** ou associations caritatives
- Groupes de **population non recrutés par le Lions clubs existant**
- **Distance des Lions Clubs voisins** susceptibles de parrainer le club

2

Recherche de zone propice à l'établissement d'un club

Une évaluation des besoins locaux est essentielle.

Quelques ressources auxquelles se référer :

- Évaluation des besoins locaux en vue de la création d'un club
- Chambres de commerce, écoles, ...
- Services sociaux
- Sites Web communaux
- GIS - Système d'Information Géographique

Le formulaire d'évaluation des besoins locaux se trouve sur la page [Créer un club](#).

Étape

3

Campagne de
communication
et de recrutement

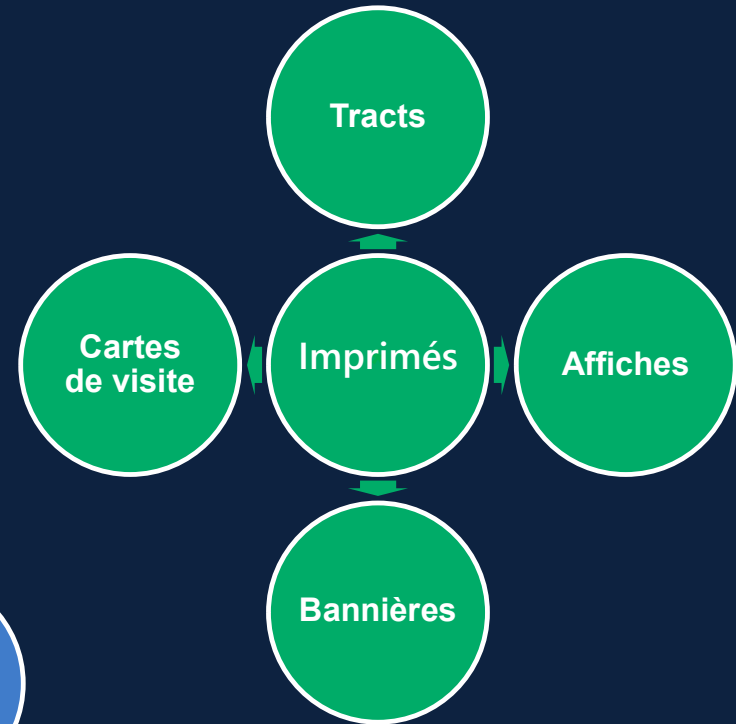
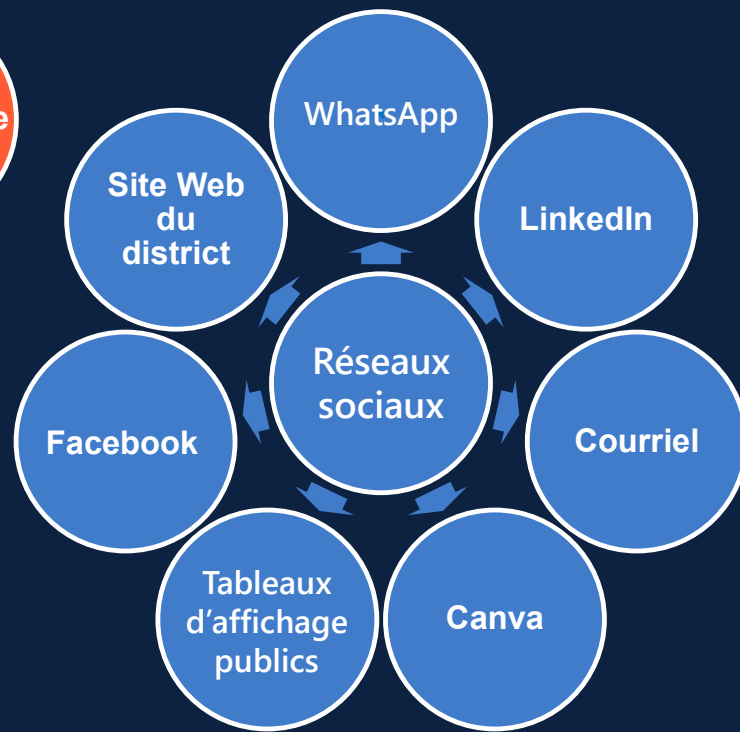


3

Comment recruter les membres fondateurs ?



Trouver la meilleure façon de communiquer avec les recrues potentielles est essentiel à ce processus.

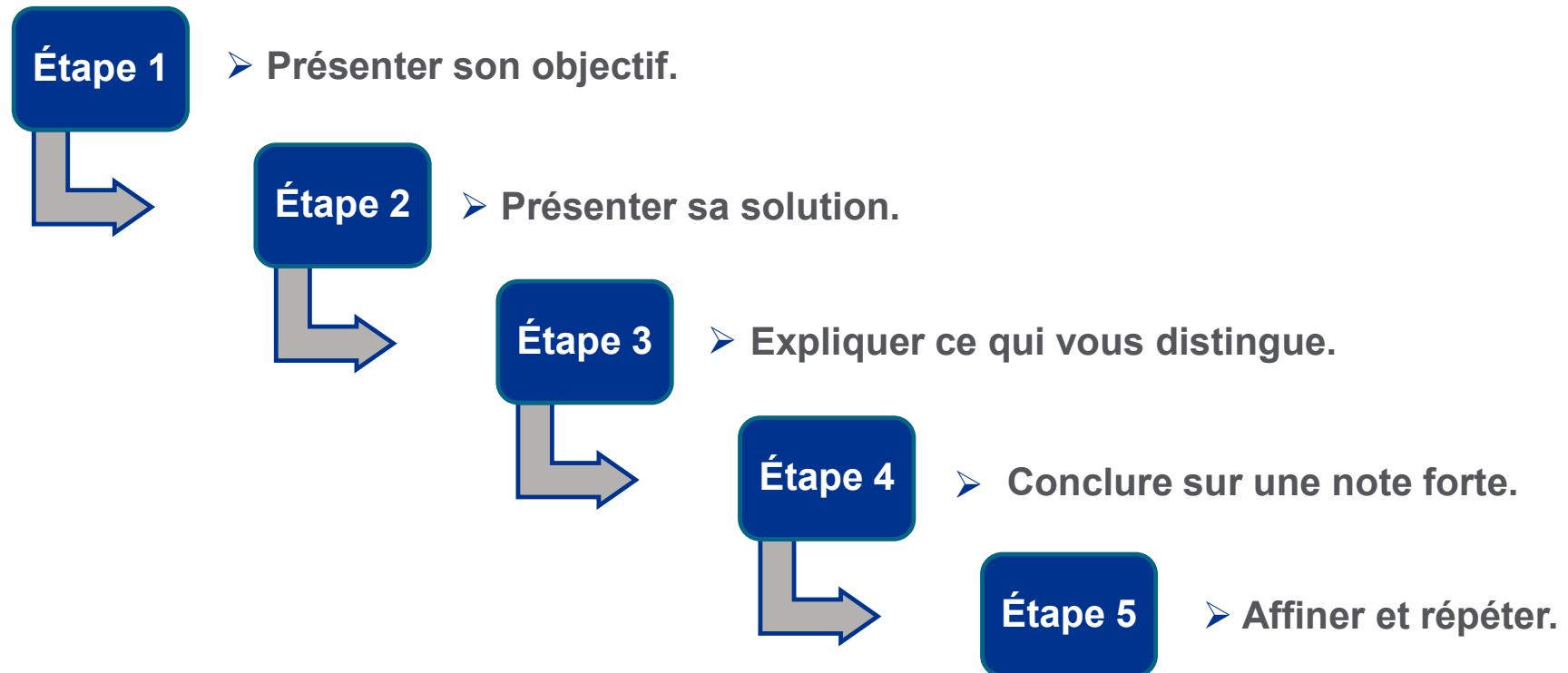


Utilisez une variété de méthodes de communication pour atteindre un large public.

3

Comment se présenter

Composer une présentation éclair en 5 étapes



3

Présentation éclair

Votre présentation éclair doit être engageante, accrocheuse, et ne pas durer plus de 30”.

Exemple de présentation éclair

Lions est une **ONG** internationale composée de **bénévoles engagés** qui **agissent** concrètement aux niveaux local et mondial. Nous mettons **notre temps, notre expertise et nos réseaux au service de besoins sociaux** tels que la **réduction de la pauvreté**, le soutien à la **jeunesse** et aux étudiants, la **santé, l'inclusion et l'aide humanitaire**. Ce qui rend Lions unique ? **Notre approche très concrète** : nous ne nous contentons pas de collecter des fonds, nous **agissons aussi sur le terrain**, au plus près des populations, pour **un impact durable**.
Notre club local s'engage notamment à...

3

Présentation éclair

Votre présentation éclair doit être engageante, accrocheuse, et ne pas durer plus de 30”.

Exemple de présentation éclair

Les Lions Clubs agissent là où les besoins sont réels.

Notre objectif : **servir les communautés**, soutenir la jeunesse, protéger la santé, lutter contre la pauvreté et préserver l’environnement.

Nos moyens sont concrets : **des bénévoles engagés, des projets locaux et une action immédiate sur le terrain.**

Nos solutions ne restent pas des idées : **elles transforment des vies.**

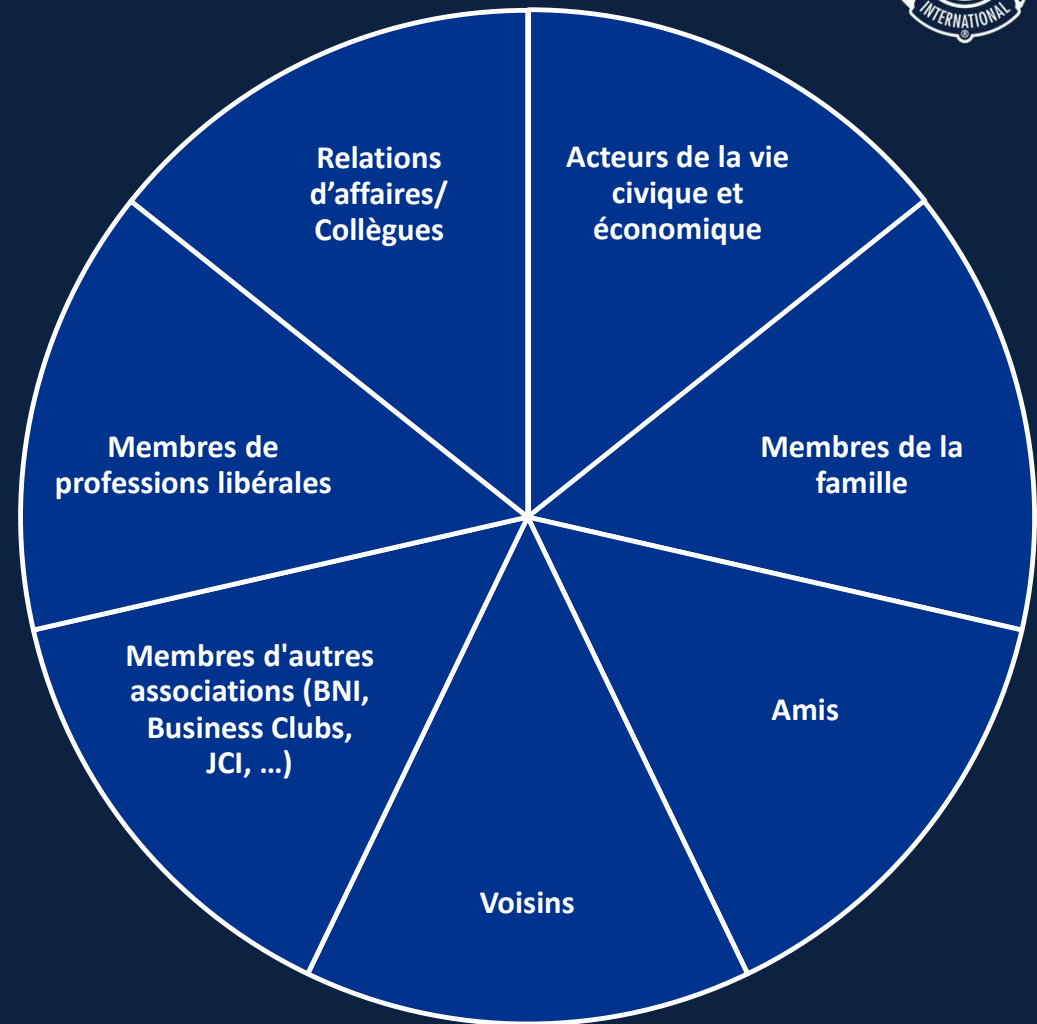
Ce qui distingue les Lions, **c’est l’action avant le discours et l’impact durable avant l’éphémère.**

Présents dans plus de 200 pays, nous agissons localement avec une vision mondiale.

Être Lion, c’est choisir d’agir. Aujourd’hui. Ensemble.

3 Recrues potentielles

Le recrutement est l'élément le plus vital de la croissance d'un club. La Roue du recrutement sert à créer une liste de personnes à y inviter.



N.B. Le guide *IL SUFFIT DE DEMANDER* est une ressource à ne pas ignorer, disponible sur la page *Créer un club*.

3

Bienfaits de l'affiliation Lions

Lions International est une organisation forte de plus de 100 ans d'expérience dans le domaine social.

Les Lions agissent concrètement.

Les Lions sont fiers de leur action.

Les Lions développent des réseaux locaux et mondiaux.

Les Lions développent leurs compétences en leadership.

Les Lions peuvent compter sur un soutien à l'échelle mondiale.

Les Lions bénéficient de formations variées et gratuites (présentiel et en ligne)

3

Recrutement des membres fondateurs

Collectez en continu les informations sur les nouveaux membres et les « prospects » et classez-les en cinq catégories :

	Catégorie	Degré d'engagement	À faire
Groupe 1	Recrue	A déjà fait sa demande d'affiliation et réglé ses droits de charte.	Lui envoyer un message de félicitations indiquant la date, l'heure et le lieu de la première réunion du club.
Groupe 2	Recrue probable	Viendra peut-être à une réunion, mais n'a pas encore fait de demande d'affiliation.	Lui envoyer une invitation à la prochaine réunion.
Groupe 3	Recrue possible	Apparemment intéressée, mais n'a pas encore pu assister à une réunion.	À garder sur la liste d'adresses et à contacter après la première réunion pour la tenir au courant de tout développement. Renouveler l'invitation à se joindre au club.
Groupe 4	Recrue potentielle	Une liste de personnes potentiellement intéressées.	Fixer un moment pour les contacter personnellement.
Groupe 5	Pas intéressée	N'a exprimé aucune inclination à s'affilier pour le moment.	À garder sur la liste d'adresses pour les projets et événements futurs du nouveau club.

N.B. Envoyer à chaque recrue potentielle ou avérée un message personnalisé indiquant la date, l'heure et le lieu de la réunion suite à la prise de contact.

3 Matériel de recrutement

Le **matériel de recrutement** est à commander à la division Effectif. Pour passer une commande, rendez-vous sur la page *Créer un club* ou utilisez ce code QR.



3

Modèle de liste de contrôle

Étape 3	Campagne de communication et de recrutement	
	3.1	Annoncer la formation du nouveau club
	3.1.1	Créer une page Facebook
	3.1.2	Configurer la page d'accueil
	3.1.3	Créer l'adresse e-mail du club
	3.1.4	Élaborer une stratégie de communication
	3.1.5	Publier des annonces dans tous les médias
	3.1.6	Contacteur le journal local
	3.1.7	Contacteur la radio locale
	3.1.8	Contacteur la télévision locale
	3.1.9	Préparer une présentation éclair du club
	3.1.10	Configurer le mode de paiement électronique
	3.1.11	Demander à vos Lions de recommander des recrues potentielles
	3.1.12	Définir la date/le lieu/l'heure des réunions d'information
	3.1.13	Programmer des annonces de la réunion d'information sur Facebook
	3.2	Recrutement
	3.2.1	Démarchage
	3.2.2	Contact par courriel
	3.2.3	Faire appel à des influenceurs locaux
	3.2.4	Les avantages de l'affiliation Lions

Étape **4**

Réunions d'information
et d'organisation



4

Réunion d'information

Permet aux recrues potentielles d'en **apprendre plus sur le Lions International** et sur les **bienfaits/impact de l'action** d'un Lions club sur la vie au sein de la collectivité.

Trois étapes > Bases solides pour la formation d'un nouveau club

Préparation

- Installation du matériel
- Tenue professionnelle, sans gilet
- **Étiquette au nom de chaque participant**
- Comité d'accueil à l'entrée

Réunion

- Souhaiter la bienvenue et faire les présentations
- **Présenter le LCI**
- Indiquer les **coûts d'affiliation**
- Demander de réfléchir à des **idées de projets**
- Indiquer quand la réunion suivante aura lieu
- Collecter les droits de charte
- **Encourager les recrues à amener des invités** à la réunion suivante

Suivi

- **Envoyer remerciements à chaque participant**
- Envoyer un message **aux absents**
- Affichettes annonçant la prochaine réunion
- Message de rappel de la **réunion suivante**

4 Réunion d'organisation

Y inviter les recrues avérées et potentielles. C'est au cours de cette réunion que les membres du club en formation en **choisiront le nom** et rempliront le **formulaire de demande de charte**.

Trois étapes > Bases solides pour la formation d'un nouveau club

Préparation

- Configuration de la salle
- Tenue professionnelle, sans gilet
- **Étiquette au nom de chaque participant**
- Comité d'accueil à l'entrée

Réunion

- **Elire les officiels du club**
- Recueillir les **idées de projet** et en choisir 3
- Expliquer le **processus de demande de charte** (en ligne avec le club parrain)
- Fixer la date de la **réunion suivante**

Suivi

- Fixer la **date de la formation en ligne** des nouveaux officiels
- Encourager les membres du **nouveau club à le faire connaître** pour en accroître l'effectif
- **Relancer les personnes ayant manifesté un intérêt** non concrétisé par leur présence aux deux réunions.

4

Réunions d'information et d'organisation

Les diaporamas en sont téléchargeables à partir de la page **Créer un club**.



4

Modèle de liste de contrôle

Étape 4		Réunions d'information et d'organisation	
	4.1	Réunion d'information	
		4.1.1	Installation du matériel
		4.1.2	Animateurs et intervenants invités
		4.1.3	Rafraîchissements
		4.1.4	Badges
		4.1.5	Formulaires d'affiliation
		4.1.6	Brochures
		4.1.7	Stylos
		4.1.8	Écran
		4.1.9	Diaporama personnalisé
		4.1.10	Compte(s) en banque du club
	4.2	Réunion d'organisation	
		4.2.1	Installation du matériel
		4.2.2	Animateurs et intervenants invités
		4.2.3	Rafraîchissements
		4.2.4	Badges
		4.2.5	Formulaires d'affiliation
		4.2.6	Brochures
		4.2.7	Stylos
		4.2.8	Écran
		4.2.9	Diaporama personnalisé
		4.2.10	Compte(s) en banque du club
		4.2.11	Élection des officiels
		4.2.12	Choix du nom du club
		4.2.13	Définition du premier projet de service
		4.2.14	Planification de la première réunion



Questions?

Pour plus d'informations, veuillez contacter vos coordinateurs de district pour GMT ou GET.



Lions International



Merci !