

Présents :

Alexandre, Maryse, Anne-Marie, Pascal, Alexandra, Eric.

Excusés :

Bertrand, Didier, Nicole, Isabelle, Stéphane, Bruno H, Jacques, Michel, Gilbert, Eveline, Serge, Frédéric, Chantal

Ordre du jour :

1. Approbation du dernier compte rendu

Le dernier compte rendu ne peut être approuvé, faute de participants.

2. Courriers

- Prospectus Les chiens Guides d'Aveugles
- Courrier du crédit agricole : accompagnement des projets associatifs

3- Prospects

3.1. Situation des Prospects :

- Sandrine Mathelin : Intéressée mais indisponible pour le moment.
- Valérie Couasnon : Report de son intégration au club.

Action : Mettre à jour la liste des prospects potentiels en incluant les retours d'informations fournis par Éric.

Rappel : Les prospects doivent être contactés par un membre Rotarien.

3.2. Points de Réflexion :

- Pourquoi les discussions avec les prospects n'aboutissent-elles pas ?
- La présentation est-elle trop dense ou mal structurée ?
- Y a-t-il trop d'actions présentées, ce qui pourrait intimider ?
- Comment améliorer la visibilité du club ?
- Quel est l'impact des réunions d'informations pour prospects ?
- Quel type de réunion serait le plus adapté pour présenter le Rotary ?

3.3 Pistes d'Amélioration :

- Ouvrir les admissions :
 - Pour nous mettre en conformité avec le Rotary International nous devons supprimer du règlement intérieur la commission d'admission et les oppositions à l'entrée d'un prospect (Véto)
 - Permettre des réunions ouvertes (idéalement avant une réunion d'information).

- Parrainage :
 - Le parrain potentiel doit s'assurer de la compatibilité des valeurs du prospect avec les objectifs du Rotary.
 - Obtenir la liste des nouveaux arrivants de Sablé.
 - Utiliser le forum des associations pour présenter le club.
- Mise en valeur du club :
 - Mettre l'accent sur les objectifs plutôt que sur les moyens.
 - Organiser une campagne d'affichage (ex. : « Rejoignez-nous sur le marché de Noël »).
 - Prévoir une journée portes ouvertes dans un lieu neutre.
 - Évaluer la possibilité d'une présentation lors d'une réunion du club de développement.
- Format des présentations :
 - Privilégier une réunion d'information lorsque la liste des prospects est étoffée.
 - Pour une liste plus réduite, conserver un format plus intime : invitation à dîner avec quelques rotariens
 - Introduire les prospects de manière minimale lors d'événements importants sans les mettre mal à l'aise : les faire venir plutôt aux actions qu'aux réunions
 - Planifier la présentation avec un film adapté au club de Sablé et organiser ces présentations en amont.
 - Faire une réunion publique après des articles dans les journaux
 - Ne plus mélanger Sponsors et prospects lors des réunions
 - Le format « afterwork » est abandonné.

5. Pour les Sponsors :

- Envisager une journée conviviale (ex. : barbecue, apéritif d'été) . Le lieu pourrait être l'espace Henri Royer. Idéalement un jeudi soir avec une formule pot d'été. Le mieux serait début juin.
- Intégrer l'organisation de cet événement dans l'ordre du jour et fixer rapidement la date (idéalement en juin, en semaine).

6- Interact

- Collecte panier sabolien, au Leclerc, samedi matin 26 novembre