

L'ACCOLADE



PUBLIÉE 12 FOIS PAR ANNÉE PAR LES CHEVALIERS DE COLOMB
1, COLUMBUS PLAZA • NEW HAVEN, CT USA 06510-3326

Juillet 2009 VOLUME 12 NUMÉRO 7

Campagne de recrutement au cours de L'Année du bénévolat

Le bénévolat n'est pas constitué seulement du don de notre temps – mais du don de nous-mêmes. En donnant de nous-mêmes nous faisons beaucoup plus que contre-carrer la récession économique. En effet, nous bâtissons une nation de voisins qui s'entraident, afin que chacun d'entre nous puisse devenir plus épanoui en tant qu'individus et que soit créée une solidarité qui nous rend plus unis en tant que communautés et comme nation, déclarait le Chevalier suprême, Carl A. Anderson, au cours de ses observations lors de l'ouverture de la rencontre « *Neighbors Helping Neighbors: Summit on Volunteerism as a Response to the Economic crisis* », parrainée par l'Ordre en février 2009.

Le thème de la campagne de recrutement 2008-2009, « *L'Année du bénévolat* » fait suite à cet appel au service non seulement en demandant aux Chevaliers et leurs familles de servir comme bénévoles, en les incitant à intégrer dans les rangs de l'Ordre des hommes voués à un engagement semblable – nous permettant ainsi d'améliorer notre capacité de servir. Inspirez-vous des conseils suivants afin de mettre sur pied des stratégies de recrutement qui traduisent les forces de votre conseil et que vous pouvez exploiter pour réussir votre campagne de recrutement.

- ❖ Au début de la nouvelle année fraternelle, alors que le ralenti des mois d'été se fait ressentir, procédez à mettre en œuvre vos efforts de recrutement en défiant chacun des administrateurs du conseil de recruter au moins un nouveau membre au cours des mois de juillet et août, ce serait un bon exemple démontrant que le recrutement c'est l'affaire de tout le monde.
- ❖ Notre célébration annuelle de la « *Semaine de la famille* » (8 au 16 août) s'offre en occasion extraordinaire de rassembler non seulement les familles de votre conseil, mais aussi d'inviter les familles des membres éventuels.
- ❖ Contacter les médias de votre secteur — journaux, stations de télé et de radio — et leur suggérer de couvrir vos efforts de recrutement. Pour vous renseigner sur la

manière d'aborder les médias, consulter la brochure « *Faire passer le message: guide de relations publiques et de publicité* » (2235 F) ou consulter le lien « conseil » sur le site www.kofc.org/service.

- ❖ Planifier des activités de recrutement autour de la fête de l'Action de grâce et le Jour du fondateur (29 mars).
- ❖ Partager la joie du temps de Noël avec les nouveaux membres et les Chevaliers éventuels et leurs familles en les invitant nommément aux diverses activités de votre conseil pendant le temps des Fêtes.
- ❖ En janvier et février, aborder la nouvelle année sur le bon pied en défiant les administrateurs de votre conseil à redevenir d'actifs recruteurs et ainsi servir de modèles pour tout le conseil.
- ❖ « *Avez-vous une fiche de membre*

no 100 sur vous actuellement? » Voilà la question que tout Chevalier devrait se poser. Il revient à chaque Chevalier d'offrir à chaque homme admissible de devenir membre de notre organisme. La seule manière de recruter un nouveau membre c'est de porter sur vous, en tout temps, deux fiches de membre n° 100 – l'une pour le recrutement, l'autre pour passer à un autre membre qui n'en aurait pas.

- ❖ Le Rituel d'initiation chrétienne des adultes (RICA) constitue le moyen auquel les adultes ont recours pour se joindre à l'Église. Inviter ces nouveaux catholiques à devenir Chevaliers de Colomb.
- ❖ Le jour de la fête des Pères, honorer nos pères de famille leur demandant de faire partie d'un organisme centré à la fois sur le service de l'Église et de ses familles. Ne pas oublier nos « pères spirituels » en offrant à chaque prêtre de devenir Chevalier de Colomb.

Faire monter la barre de l'objectif à atteindre

A partir du 1er juillet, le nouveau objectif à atteindre en matière de recrutement sera basé sur 7 pour cent net des membres de votre conseil (avec un minimum de 3 membres et un maximum de 35 membres).

Organiser votre comité de recrutement

Comme pour tout projet, c'est la planification qui constitue la clé de la campagne de recrutement de votre conseil. Commencez par mettre sur pied votre comité de recrutement et lui donner son élan. En recherchant des membres pour faire partie de ce comité, choisissez des Chevaliers qui manifestent de l'enthousiasme pour l'Ordre, sont attentifs aux détails, sont de bons planificateurs et donnent suite aux projets choisis. Seraient également de forts atouts pour votre comité, des gens qui ont de l'expérience dans le domaine de la vente, ont travaillé en publicité ou dans la mise en marché et qui sont à l'aise lorsqu'il faut s'adresser à des groupes. Demandez à votre agent d'assurance de siéger au comité ou du moins d'agir comme conseiller du recrutement.

Suivre les étapes suivantes pour former le comité de recrutement

- Consulter les chapitres « Comités de recrutement » et « Activités de recrutement » du manuel « *S'élever... en servant* » (962 F).
- Le grand Chevalier nomme un responsable du recrutement qui surveillera tous les programmes et activités de recrutement.
- Sur la recommandation du responsable du recrutement, le grand Chevalier nomme un comité d'au moins trois Chevaliers. Choisir des recruteurs chevronnés ou des membres doués pour la vente.
- Le responsable du recrutement et les membres du comité forment des équipes de recrutement de deux personnes.
- Le grand Chevalier, sur la recommandation du responsable du recrutement, nomme un responsable de la rétention et son comité.
- Le grand Chevalier nomme un responsable de la promotion de l'assurance, de préférence l'agent d'assurance du conseil.
- Le responsable du recrutement, les responsables de comités et les membres des comités fixent des objectifs et planifient les activités de recrutement, de rétention et de promotion de l'assurance pour l'année.
- Planifier un horaire complet des inaugurations au Premier Degré.
- Préparer le relevé et l'horaire des méthodes de recrutement les plus appropriés aux besoins et aux objectifs de votre conseil – campagnes paroissiales, visites libres du local, recrutement par équipes, etc.
- Fixer les objectifs du recrutement: faire mieux que le quota, mériter les prix Conseil Étoile, Conseil Double Étoile, Club des cent, surpasser le record de recrutement établi jusqu'ici, etc. Consulter le chapitre « Prix du conseil suprême » du manuel « *S'élever... en servant* ».
- Faire participer TOUT le conseil. Ceux qui ne se font pas directement recruteurs peuvent suggérer des candidats éventuels.

Championnat du monde de recrutement de membres

« *Approchez-vous du marbre* », relevez le défi et avec les conseils de votre juridiction, préparez-vous à participer au concours pour gagner une place au championnat du monde du concours de recrutement de membre des Chevaliers de Colomb. Dans le cadre de cette compétition amicale qui arrive dans « le rectangle du batteur »—qui va se lancer— le 6 juillet, les juridictions seront divisées en six divisions d'équipes de 12. Dans un premier temps l'événement se fait en « tournois à la ronde » dans lesquels chaque juridiction joue ou se mesure contre une autre juridiction dans cinq « rencontres ». Les résultats de chaque « rencontre » se calculent par le nombre de nouveaux membres recrutés par la juridiction ce jour-là. (3 points pour une victoire, 1 point pour un match nul et 0 points pour une défaite). Chaque semaine la compétition se fera contre une autre juridiction. La « saison » réglementaire durera 11 semaines. Ensuite arrivera la série éliminatoire entre les 8 meilleures équipes (selon le nombre de « points » marqués). Le résultat de chaque « rencontre éliminatoire » se décidera par les résultats de deux semaines de pourcentage de nouveaux membres recrutés [sur le nombre total de membres de la juridiction] La juridiction perdante au premier tour de la série éliminatoire recevra un chèque de 100\$ pour les programmes de recrutement du Conseil d'État. La juridiction perdante au deuxième tour de la série éliminatoire recevra 250\$. Le second du championnat recevra 500\$ et le champion recevra 1000\$ et le droit de s'en vanter! Par conséquent, préparez vos conseils à être prêts à faire du recrutement pendant cette compétition et à ainsi aider votre juridiction à réussir un « grand chelem ».

Guide pour obtenir une campagne de recrutement réussie

La brochure intitulée « *Un Guide pour recruter des membres* » (2769 F) constitue un manuel détaillé des procédés quotidiens de recrutement. Il fournit des conseils pour la planification et l'organisation réussie de programmes de recrutement.

La brochure est d'utilisation simple. D'abord consulter les programmes suggérés. Choisir au moins trois programmes qui conviendraient à votre conseil et que celui-ci peut organiser d'ici la fin de l'année fraternelle. Voici quelques-uns de sujets abordés:

- Recruter par le recours à des équipes de deux membres par candidat éventuel
- Mettre en œuvre d'une campagne paroissiale
- Organiser une visite libre du local de votre conseil
- Organiser un programme d'invitation à devenir Chevalier
- Recruter d'anciens membres
- Promouvoir le programme d'assurance
- Avoir recours à un comité d'admission
- Prévoir et tenir des initiations au Premier Degré

Mener à bien les efforts de recrutement du conseil

Recruter de nouveaux membres peut se faire tout simplement par l'entremise d'un Chevalier qui demande à un homme admissible de devenir Chevalier. En fin de compte, il s'agit d'amener de nouveaux membres à l'Ordre.

Au cours des mois d'été qui viennent, relever le défi de tout administrateur du conseil en menant par l'exemple les efforts de recrutement. Être toujours disposés à demander à un homme admissible de devenir Chevalier, avoir toujours à la portée au moins deux Documents de membre (100 F) et vous porter au premier rang de tous les efforts de recrutement de votre conseil. Grâce à votre exemple, les membres de votre conseil se rendront compte que le recrutement est prioritaire à vos yeux, puisque, de l'avis de l'Ordre, il s'agit de la grande priorité en vue de conserver aux Chevaliers de Colomb leur force et leur croissance.

Lorsque l'occasion de présenter, prendre l'initiative et entreprendre une conversation avec un candidat éventuel. Il s'agit de la première étape du recrutement individuel et peut mener à des

résultats très positifs. Une fois la conversation entamée, avoir confiance de pouvoir répondre aux questions de votre interlocuteur, peu importe l'orientation que prendrait la conversation. Grâce à ses nombreux programmes et activités, l'Ordre assiste les gens de tellement de manières qu'il y aura certainement l'un ou l'autre élément qui intéressera quiconque désire venir en aide à la population locale, l'Église, la famille ou même à sa propre personne. Au cours de la conversation, ne pas oublier de poser toutes les questions voulues, entre autres les suivantes:

- ◆ Ses noms et son adresse
- ◆ Des détails concernant son emploi
- ◆ Sa participation à sa paroisse et dans ses activités
- ◆ Ses amis parmi les membres du conseil, et
- ◆ Des renseignements sur sa femme et ses enfants.

Toutes ces données permettent d'aborder plusieurs sujets: les bénéfiques relatifs aux Chevaliers de Colomb, les activités de service, l'engagement communautaire, ou encore les activités sociales. À toute question que le candidat éventuel pourrait poser, être disposé

à présenter le conseil sous son meilleur jour. La première impression ne se présente qu'une seule fois, alors assurez-vous d'avoir à votre disposition toutes les réponses et la documentation nécessaires, y compris: une Fiche de membres, exemplaires de divers dépliants sur le recrutement, toute autre publication pertinente de votre conseil, les données relatives au programme d'assurance de l'Ordre, une explication claire sur les bénéfiques que vous et votre famille retirez du fait que vous soyez Chevalier, ainsi que l'adresse du site Internet de l'Ordre – www.kofc.org – pour que le candidat éventuel puisse procéder à ses propres recherches.

Après avoir procédé à votre présentation et répondu à toutes ces questions, demander au candidat éventuel de devenir Chevalier, en complétant la Fiche de membre (100 F). Le présentateur devrait alors conduire le nouveau membre à son inauguration au Premier Degré et sa première réunion du conseil.

Articles concernant le nombre d'adhérents sur le site Internet: www.kofc.org/membership/français

La section « Pour les officiers » du site Internet de l'Ordre (www.kofc.org/membership/français) sert de ressource d'information importante quand il s'agit de recrutement et de rétention des membres de votre conseil. En effet, on y trouve des liens à des pages d'information de stratégies de recrutement (y compris des renvois à des pages imprimables de format PDF pour distribution aux membres de l'équipe de recrutement de votre conseil), aussi des pages sur la campagne de recrutement et d'autres sur la rétention des membres (comprenant également des pages de format PDF). Se trouvent aussi dans cette section du site Internet des mises à jour d'incitatifs propres à la campagne de recrutement, ainsi qu'à d'autres programmes des Chevaliers de Colomb. Prenez le temps de visiter régulièrement la section « Pour les officiers » afin de vous tenir au courant des mises à jour et des initiatives les plus récentes.

Le « Chevalier des 24-heures »

Imaginez que vous pourriez prévenir un Chevalier que, s'il pouvait consacrer simplement 24 heures par année aux Chevaliers de Colomb, il pourrait se démarquer dans sa communauté et l'Église. Ci-dessous, vous trouverez décrit le peu de temps requis pour prendre une part active chez les Chevaliers de Colomb.

12 heures par année à lire le bulletin paroissial, les bulletins du conseil d'état et du conseil local, la revue Columbia, et à surfer sur les sites Internet du conseil d'état et du Conseil suprême.

2 heures par année à agir comme bénévole dans une activité de charité du conseil.

2 heures par année à participer, avec sa famille, à deux activités religieuses organisées par le conseil.

2 heures par année à participer à l'une des activités suivantes de son choix parrainées par son conseil: paroissiale, communautaire, familiale ou de jeunesse.

2 heures par année à participer à une réunion du conseil.

4 heures par année à participer, encore une fois, en compagnie de sa famille, à une activité sociale telle qu'un repas, une danse, un pique-nique, etc.

Présenté ainsi à quelqu'un le temps consacré aux Chevaliers de Colomb auquel un Chevalier s'engage, ce ne lui semble pas si intimidant du tout.

Les récompenses rattachées au recrutement

En guise de récompense pour les recruteurs et les chefs de l'Ordre de leur ardent travail au cours de la campagne de recrutement 2009-2010, « *Année du bénévolat* », le Conseil suprême offre toute une gamme d'incitatifs. Il faudrait que, sans faute, vous fassiez la promotion de ces incitatifs dans le bulletin de votre conseil et à chacune de vos réunions. Ne jamais oublier non plus que, pour être admissible à ces récompenses, le recruteur doit compléter la partie 6 de la Fiche document membre (100 F) en y inscrivant son nom et son numéro de membre.

RECRUTEURS

Pour chaque nouveau membre ou membre réadmis dans les rangs de l'Ordre au cours de la présente année fraternelle, un recruteur méritera 500 points admissibles à une récompense de recrutement.

Pour le recrutement du plus grand nombre de membres dans tout l'Ordre, entre le 1er juillet 2009 et le 30 juin 2010, le top recruteur méritera un voyage au 128e Congrès suprême, à Washington.

MEMBRES DU CLUB DES « RECRUTEURS VIP »

Les incitatifs suivants sont offerts aux Chevaliers qui, au cours de l'année fraternelle 2009-2010, atteindront les niveaux de succès ci-dessous:

Niveau 2 à 50: Une épinglette et un certificat VIP et seront remis aux membres qui recruteront au moins deux nouveaux membres.

Niveau 50: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une carte-cadeau d'une valeur de 25 \$ échangeable contre des articles en vente au Service des fournitures du Conseil suprême seront remis aux membres qui recruteront au moins 50 nouveaux membres.

Niveau 75: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une carte-cadeau d'une valeur de 50 \$ échangeable contre des articles en vente au Département des fournitures du Conseil suprême seront remis aux membres qui recruteront au moins 75 nouveaux membres.

Niveau cent: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une carte-cadeau d'une valeur de 75 \$ échangeable contre des articles en vente au Département des fournitures du

Conseil suprême seront remis aux membres qui recruteront au moins 100 nouveaux membres.

Niveau 200: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une veste sport seront remis aux membres qui recruteront au moins 200 nouveaux membres.

Niveau 300: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une carte-cadeau d'une valeur de 150 \$ échangeable contre des articles en vente au Département des fournitures du Conseil suprême seront remis aux membres qui recruteront au moins 300 nouveaux membres.

Niveau 400: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une carte-cadeau d'une valeur de 200 \$ échangeable contre des articles en vente au Département des fournitures du Conseil suprême seront remis aux membres qui recruteront au moins 400 nouveaux membres.

Niveau 500: Une épinglette et un certificat VIP, ainsi qu'une carte-cadeau d'une valeur de 250 \$ échangeable contre des articles en vente au Département des fournitures du Conseil suprême seront remis aux membres qui recruteront au moins 500 nouveaux membres.

À noter que les épinglettes et les certificats VIP ainsi que les cartes-cadeaux seront envoyés au secrétaire financier en poste et seront remis aux membres du Club VIP, lors d'une occasion opportune.

GRANDS CHEVALIERS

Les grands Chevaliers dont les conseils méritent les prix Abbé McGivney (recrutement), du Fondateur (achats de polices d'assurance) et Colombien (programme de service) recevront, au nom de leur conseil respectif, le prix Conseil étoile (sur lequel sera gravé leur nom).

En guise de boni pour avoir dirigé un conseil qui mérite le prix Conseil étoile, ces grands Chevaliers pourront gagner au tirage de l'un de trois voyages à New Haven, au Connecticut en octobre 2010. Pour se qualifier, le statut de Conseil étoile doit être atteint entre le premier juillet 2009 et le 30 juin 2010. Les conseils qui, à la fois, méritent le statut de Conseil étoile et atteignent 200 pour cent de leur quota de gains nets mériteront la plaque du Conseil double étoile.