



L'ACCOLADE

AU SERVICE DE UN. AU SERVICE DE TOUS.

PUBLIÉE PAR LES CHEVALIERS DE COLOMB

1 COLUMBUS PLAZA, NEW HAVEN, CT 06510-3326, USA • JANVIER 2019 • VOLUME 36 • NUMÉRO 1 • www.kofc.org



Frères Chevaliers,

Comme nous entamons une nouvelle année civile, c'est le moment de réfléchir au remarquable travail que nous avons accompli, en tant que groupe de frères, au cours des 12 derniers mois. Voici quelques-unes des étapes que nous avons franchies :

- Nous avons mené notre Pèlerinage des anciens combattants au Sanctuaire Notre-Dame de Lourdes, qui apporte à nos plus braves la guérison spirituelle.
- Nous avons célébré 50 ans de soutien aux Jeux olympiques spéciaux.
- Nous avons distribué plus de 100 000 Manteaux pour les mômes.
- Nous avons vécu l'adoption de la loi H.R. 390, qui assure l'aide humanitaire, la stabilisation et l'assistance au recouvrement aux chrétiens et autres minorités religieuses d'Irak et de Syrie.
- Nous avons entrepris un pèlerinage national du cœur toujours intègre de St. Jean Vianney en vue d'aider les fidèles à prier pour l'Église.
- Nous avons transformé des villes détruites par les catastrophes naturelles en communautés d'espoir et de fraternité.
- Nous avons commandé une icône de Notre Dame de l'Aide aux chrétiens persécutés, qui voyagera à travers tout le pays pour sensibiliser à la situation des chrétiens persécutés et appeler à les soutenir.

Je suis également fier d'annoncer que nous avons atteint notre objectif de placer 1 000 échographes dans des centres de grossesse. Nous avons commencé ce programme avec seulement deux machines. Maintenant, avec plus de 1 000 échographes, nous allons pouvoir sauver la vie d'un million d'enfants en devenir.

Ces réalisations exceptionnelles sont fondamentales pour continuer à développer notre Ordre et nos œuvres caritatives. Comme toujours, notre objectif est d'enrichir la vie de chaque homme catholique en l'invitant à rejoindre nos rangs. En invitant les hommes à faire partie de la mission établie par l'abbé McGivney, ils transforment leur famille, mettent leur foi en action et garantissent la protection financière de leurs familles grâce à l'assurance Chevaliers de Colomb.

J'encourage chacun d'entre vous à mettre encore plus l'accent sur le recrutement des effectifs et sur l'excellence du programme, grâce au modèle « La foi en action ». Travaillez en étroite collaboration avec vos agents généraux et la force de vente. Respectez la date limite du 31 janvier pour envoyer le Rapport fraternel annuel et efforcez-vous d'atteindre le statut de Conseil Étoile.

Faisons de 2019 une année mémorable dans notre service aux autres, à nos communautés et à notre Église.

Vivat Jesus !

Carl Anderson, Chevalier Suprême

Également dans ce numéro

Tenez vos résolutions du Nouvel An avec l'aide d'un moine du Moyen-Âge	2
Directeur régional de la croissance ? Qu'est-ce que c'est ? ..	3
Un Chevalier canadien accueille 21 nouveaux frères	5
La santé financière pour la nouvelle année	7

Tenez vos résolutions du Nouvel An avec l'aide d'un moine du Moyen-Âge

Changez de vie avec Thomas à Kempis et l'Imitation du Christ

Par l'éditeur et écrivain catholique Gerald Korson



Au changement de calendrier, nous prenons traditionnellement la résolution d'améliorer notre vie. Mais autant les résolutions du Nouvel An ont tendance à être ambitieuses, autant elles ont beaucoup de chances d'échouer en quelques semaines. Il y a une raison à cela : le changement est rarement facile, et pour modifier nos routines ou habitudes extérieures il faut que nous changions aussi à l'intérieur.

C'est ici qu'apparaît Thomas à Kempis, moine allemand-néerlandais du 15^e siècle, connu surtout pour le classique de la spiritualité *L'Imitation du Christ*. Bien qu'originellement écrit pour instruire sur la vie spirituelle pour les moines novices, la sagesse intemporelle de ce petit livre enrichit depuis des siècles la vie des fidèles laïcs.

Orienté vers la croissance spirituelle plutôt que vers les résolutions typiques, comme donner plus de bénévolat ou manger moins de nourriture, le livre offre néanmoins des idées précieuses pour nous aider à adopter le bon état d'esprit pour

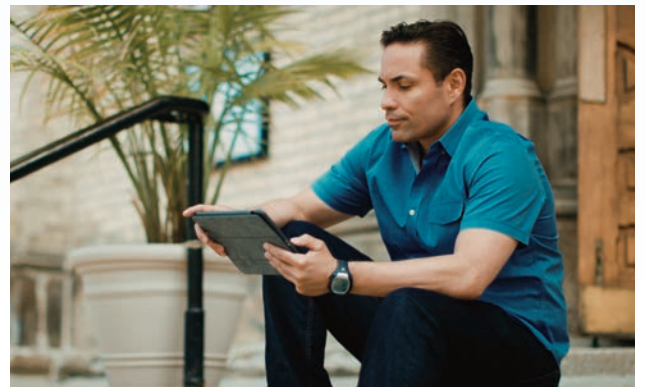
tenir nos résolutions. Et dans la mesure où nos objectifs sont de nature spirituelle, elles s'y prêtent encore mieux.

Voici quelques indications encourageantes de Thomas à Kempis :

1. « **Laissez la vanité au vaniteux.** » Vérifiez vos motivations. Allez-vous à la salle de sport pour des raisons de santé ou pour gagner l'admiration des autres ? Quand vous définissez des objectifs professionnels, cherchez-vous à mieux soutenir votre famille ou à obtenir du pouvoir et de l'admiration ? Purifiez vos intentions et vous serez plus à même de persévérer dans le bien.
2. « **Combattez comme un homme. L'habitude est vaincue par l'habitude.** » L'autoamélioration consiste à éliminer une mauvaise habitude au profit d'une bonne, en d'autres termes, à vaincre le vice par la vertu. Le laisser-aller est vaincu par le contrôle de soi, la paresse par la diligence, la colère par la patience. Quelle que soit votre détermination, concentrez-vous sur le développement de la vertu dont la détermination a besoin pour réussir, et la mauvaise habitude reculera naturellement.
3. « **Il y a une chose qui empêche beaucoup de gens d'améliorer leur vie avec ardeur, qui est la peur de la difficulté, le caractère pénible de la bataille.** » Comme on dit : on n'a rien sans rien. Modifier notre vie exige un effort sérieux ; nous devons lutter contre la tentation de retomber dans les vieilles habitudes. Les bonnes intentions ne suffisent pas. Nous devons lutter jour après jour pour forger les vertus auxquelles nous aspirons. Cela signifie parfois nous pousser à faire ce qui non seulement est bon, mais aussi mieux, ou même le meilleur. Avez-vous décidé d'aider davantage sur les tâches ménagères ? Alors, quittez le canapé et prenez une assiette.

Voici un extrait d'un article qui fut publié d'abord dans knights.net, notre portail pour les membres qui nous rejoignent en ligne.

Lorsque vous accueillez un homme qui nous rejoint sur kofc.org/joinus, vous pouvez être sûr qu'il aura accès aux ressources de formation de la foi, aux nouvelles des Chevaliers du monde entier et aux informations sur les questions importantes pour les catholiques. Lorsqu'il est prêt à passer à l'étape suivante et à rejoindre un conseil local, il est équipé pour mettre sa foi en action.



L'Accolade vers le tout-numérique

Frères Chevaliers : Nous vous remercions de votre soutien pour faire de *L'Accolade* un véritable succès. Aujourd'hui, *L'Accolade* passe à la nouvelle étape de son évolution. À compter du prochain numéro, *L'Accolade* un produit exclusivement numérique. Un courriel contenant un lien vers le bulletin électronique sera envoyé aux membres chaque mois. La version numérique sera également disponible sur kofc.org/knightline. Si votre adresse électronique n'est pas enregistrée ou doit être mise à jour, veuillez vous rendre sur kofc.org/myinfo. Comme toujours, nous attendons vos questions, commentaires et conseils. Veuillez nous contacter par courriel à l'adresse knightline@kofc.org.

Clarification : Dans « Comment un seul conseil a recruté 71 membres en un an », publié en novembre 2018, le Chevalier Don Wesley Arnold a dit que son conseil « a invité nos épouses et nos familles à assister à l'une de nos réunions de travail. » Pour clarifier, seule la partie sociale de la réunion était ouverte aux non-membres. Le reste de la réunion était réservé aux membres pour traiter les affaires du conseil. Nous regrettons toute confusion causée par la formulation du texte.

Directeur régional de la croissance ? Qu'est-ce que c'est ?

« *Directeurs régionaux de la croissance* », c'est un terme nouveau ici chez les Chevaliers de Colomb. Le personnel de CdeC Communication a rencontré John Grogan, directeur marketing et recrutement des Chevaliers, pour en savoir plus sur le terme et sur les autres innovations qui arrivent dans l'organisation.

Pouvez-vous nous parler un peu de vous ? Qu'est-ce qui vous a conduit à rejoindre les Chevaliers ?

J'ai grandi dans le Connecticut dans le comté de Fairfield.

Je suis ensuite allé à l'université à Philadelphie, à Villanova, et j'ai obtenu un MBA en finance de Fordham University. J'ai pris un emploi à New York où j'ai vécu pendant 11 ans. Maintenant je réside à Weston Connecticut avec ma femme et quatre enfants : un à l'université, un en secondaire et deux en école primaire.

Ma carrière est dans le marketing, j'ai travaillé comme directeur du marketing pour un certain nombre d'entreprises dans le Connecticut et à New York, dirigeant des équipes marketing et pilotant des agences en vue d'accroître le chiffre d'affaires. Je fais du marketing d'une façon concrète, axée sur le numérique, la génération de leads, l'acquisition de clients, l'alignement des ventes avec le marketing.

Récemment, j'ai travaillé comme directeur du marketing pour une grande société mondiale d'études de marché, qui cherche à faire évoluer les affaires en utilisant de nouvelles solutions de données. C'était une expérience formidable d'utiliser de nouvelles technologies conduites par les données pour trouver et acquérir de nouveaux clients. C'était amusant. Après un rachat par KKR et une opportunité de partir, j'ai pris un tournant dans ma carrière. Je voulais me retirer un jour dans une grande université et rester très actif. C'est à ce moment-là que j'ai commencé à établir des liens avec des écoles, notamment l'Université catholique à Washington. Je me tenais en contact avec le directeur marketing et il a demandé : « Avez-vous déjà entendu parler des Chevaliers de Colomb ? J'ai eu un appel d'un chasseur de têtes et il y a un job qui, je pense, serait bon pour vous. »

Vous avez mené en partie le changement de titre de nos chefs d'équipe sur le terrain : de Consultants du programme d'effectifs (CPE), ils sont devenus Directeurs régionaux de la croissance (DRC). Pouvez-vous nous dire pourquoi nous avons changé le titre et comment ce changement de titre reflète la mission de l'équipe de terrain ?

Changer le nom, c'était un moyen de mettre plus d'accent sur la croissance des effectifs. Nos DRC font bien plus que des consultants ; maintenant, ils se concentrent sur les effectifs et travaillent en étroite collaboration avec les juridictions pour les aider à comprendre comment attirer de nouveaux membres. Toutes les juridictions sont différentes et nos DRC sont en mesure de poser les bonnes questions et d'apporter les meilleures pratiques pour les aider.

Quand nous avons renommé les DRC, c'était la première étape. Maintenant, nous reconstruisons l'infrastructure autour de ces DRC. Nous avons recruté des directeurs régionaux de la formation pour fournir un soutien, de sorte que les DRC puissent se concentrer exclusivement sur l'aide aux juridictions pour augmenter leur effectif.

Qu'est-ce que cette modification signifie pour les juridictions et les conseils : quel type de soutien auront-ils pour atteindre leurs objectifs ?

Les DRC nous aideront à regarder nos différentes juridictions et à découvrir quels sont les problèmes et quels sont les besoins. Ils utiliseront toutes leurs informations et données pour déterminer comment résoudre les problèmes avec une solution réelle. Donc, si l'effectif baissait dans un certain district de l'État de l'Illinois, le DRC aiderait à déterminer ce qui manque, par exemple : menons-nous assez de campagnes paroissiales de recrutement, ou bien portons-nous attention au niveau d'engagement du député de district (DD) ?

Les DRC sont là pour aider réellement les juridictions à résoudre leurs problèmes, et comme les juridictions bénéficient d'un soutien direct, cela va se répercuter au niveau du conseil.

L'un des postes nouvellement créés est celui des directeurs régionaux de la formation : quel est ce rôle et comment sa création va-t-elle être utile à la formation pour le recrutement et la conservation au niveau de l'État, du district et du conseil dans chaque région ? Avec qui les directeurs régionaux de la formation (DRF) vont-ils travailler ?

Le rôle du DRF est de travailler avec le DRC, qui orientera son travail de formation.

Pouvez-vous nous parler de quelques tactiques traditionnelles de force de vente que vous utilisez pour aider au recrutement ? Comment cette approche profite-t-elle aux membres actuels ?

Nous utilisons les éléments de base de blocage et d'attaque, qui sont traditionnellement ceux des ventes et du marketing, pour générer des campagnes ciblées. Nous mesurons, nous essayons et testons. Nous nous demandons : « Qui voulons-nous vraiment cibler ? Sommes-nous à même d'ajuster et d'adapter pour que cela fonctionne ? » Si cela ne fonctionne pas, nous n'allons plus le faire.



John Grogan (à droite) discute avec Tommy Harger membre du conseil d'administration (au centre) après un atelier d'expérience de recrutement lors du congrès de mi-année à Houston, Texas, le 3 novembre. (Photo de Rocky Kneten)

Un nouvel outil pour le recrutement à l'ère du numérique

La technologie qui est dans nos poches peut nous aider à poursuivre la conversation et à recruter de nouveaux membres de l'Ordre

Avez-vous déjà eu une conversation avec un homme qui ferait un excellent membre de votre conseil, mais qui hésite à s'engager ? « J'ai besoin d'y réfléchir », dit-il. Ou bien « J'aimerais avoir plus d'informations ».

C'est à ce moment-là que vous sortez votre smartphone et affichez votre page d'accueil de prospection personnalisée. Le futur Chevalier peut simplement taper son nom et son adresse de courriel pour en savoir plus sur les prochains événements du conseil, auxquels lui et sa famille peuvent avoir envie d'assister. Il obtiendra des informations sur les Chevaliers, même s'il n'est pas prêt à s'engager pour le moment.

Il saisit son adresse de courriel, et immédiatement, il reçoit un message qui le remercie de son intérêt et lui donne les coordonnées du conseil. En même temps, le grand Chevalier ou le directeur du recrutement de votre conseil reçoit une alerte indiquant que cet homme est un prospect à recruter.

Comment mon conseil peut-il avoir une page d'accueil Prospection personnalisée ?

1. Allez sur info.kofc.org/pagerequest.
2. Fournissez les informations de base de votre conseil. En utilisant ces informations, l'équipe de recrutement en ligne du Conseil Suprême établira une page d'accueil spécifiquement pour votre conseil.
3. Essayez la page. Vous pouvez travailler avec notre équipe pour la personnaliser afin que le message soit bien adapté à votre conseil.

La page d'accueil Prospection personnalisée de votre conseil prolonge la conversation avec les membres potentiels au-delà de quelques minutes. Maintenant, vous pouvez les tenir au courant sur les événements du conseil et les raisons de s'inscrire. En même temps, ces hommes recevront aussi des courriels hebdomadaires sur les Chevaliers de la part de l'équipe marketing du siège social.

En créant une page d'accueil de prospection personnalisée, votre conseil recevra une alerte chaque fois qu'un nouveau prospect remplira le formulaire.

Allez sur info.kofc.org/pagerequest pour plus d'informations.

Les commandes désormais sont acceptées en ligne uniquement

À compter du 1er mars 2019, les commandes d'imprimés ne peuvent être passées qu'en ligne.

Les commandes passées en utilisant des *Formulaires de commande* (n° 1), le *Catalogue d'approvisionnement* (n° 1264), ou passées par téléphone, courrier ou fax, ne seront plus acceptées.

Vous avez besoin d'aide pour commander en ligne ? L'équipe service à la clientèle de WebbMason peut accompagner les utilisateurs tout au long du processus de commande. Appelez le numéro gratuit 1-833-591-7770 ou envoyez un courriel à customersupport@webbmason.com.

Suite de « **croissance** », de la Page 3

Notre connexion avec nos frères Chevaliers ne se termine pas quand nous leur demandons de nous rejoindre. Que conseillez-vous aux grands Chevaliers et aux autres dirigeants de conseil pour faire le suivi, rester en contact et tirer parti des compétences bénévoles ?

Créez des programmes pertinents dans lesquels les membres aient vraiment envie de s'impliquer, et par lesquels votre effectif se sente vraiment concerné. J'ai eu quelques réunions au niveau local, et personne ne demande réellement aux gens pourquoi ils se sont inscrits.

Je pense qu'« engagement » est un mot galvaudé, mais rester en contact est vraiment vital. Ce n'est pas parce que nous n'avons pas vu un membre depuis un certain temps que nous devons supposer qu'il n'est pas intéressé. Je pense que prendre contact, voir que tout va bien, s'assurer qu'il veut toujours faire partie des Chevaliers, c'est la clé. Les programmes « La foi en action » sont un excellent véhicule d'engagement. Rencontrez-les là où ils sont.

Comment les Conseils locaux des CdeC peuvent-ils être mieux connus dans leur paroisse et améliorer l'expérience locale ?

La visibilité. Et c'est si facile. Investissez simplement 1 590 dollars dans une bannière publicitaire annonçant que votre église a un conseil Chevaliers de Colomb, et qui fait de grandes choses. Ou bien ayez un peu plus de présence dans tous les événements qui ont lieu. Cette année, au carnaval annuel de mon église, nous avions des membres du conseil et du conseil voisin. Mais la plupart des gens ne savaient même pas que les Chevaliers étaient dans notre ville. Nous devons parler des bonnes choses que nous faisons.

Parmi les compétences de votre service, il y a l'expérience du recrutement en ligne, dans laquelle les hommes intéressés par les Chevaliers peuvent s'inscrire en ligne. Parlez-nous de l'inscription en ligne.

Le recrutement en ligne est juste un véhicule. Ce n'est pas un projet. C'est juste un autre excellent mécanisme pour sensibiliser sur ce que nous faisons et amener des hommes à nous rejoindre.

Un Chevalier canadien accueille 21 nouveaux frères

Pour le prochain article de Pleins feux sur un grand recruteur, nous avons joint Agnel George, grand Chevalier du Conseil Father Burns à Regina, Saskatchewan, qui a accueilli 21 nouveaux membres au cours de l'année passée.

Agnel George dit qu'il « ne peut pas rester sans rien dire » sur les Chevaliers de Colomb.

George aime raconter aux hommes intéressés les aspects fraternels des Chevaliers, et expliquer les rôles que la charité et la foi catholique jouent dans les réunions fraternelles.

« Le Rosaire et l'Adoration en tant que programmes sont la meilleure partie », dit-il.

Ayant adhéré en Colombie-Britannique, George incarne ce qu'est un excellent recruteur des Chevaliers de Colomb, recevant 21 nouveaux hommes à son conseil dans le Saskatchewan. Son succès en matière de recrutement commence par une conversation en tête-à-tête.

« Je reçois leurs informations initiales et je fais un suivi avec eux plus tard et je prévois un moment pour parler autour d'un café », dit-il.

La clé est de montrer les œuvres du conseil dans la communauté et de partager la véritable joie d'être un Chevalier de Colomb.

Les efforts de recrutement ne peuvent pas être « rentre-dedans », dit-il, mais plutôt une « persévérance constante ».

« Nous devons écouter et être prêts à aider et assister. En mettant notre foi chrétienne en action, nous sommes vus comme des dirigeants de la communauté.

Nos comportements et notre façon de vivre notre foi sont essentiels, car cela est attirant pour les autres et ils veulent en faire partie. »

La plupart des hommes qu'il a recrutés menaient de front deux ou trois emplois. Ils avaient aussi de jeunes familles, une situation connue pour George. Ses filles aident pour certains des programmes familiaux du conseil. En partageant ces activités de week-end avec leur papa, « elles voient la joie que cela apporte ».

« La famille est un soutien fort, parce qu'être Chevalier signifie du temps partagé », dit-il.

Pour aider à guider les nouvelles recrues dans leur parcours de Chevalier, George se tourne vers les ressources disponibles sur kofc.org, en particulier les documents « La foi en action ».

C'est un pas pour aider les nouveaux membres, et lui-même, à devenir de meilleurs catholiques et de meilleurs Chevaliers de Colomb.

Comme il l'explique, « La Foi en action » a été une aide énorme : elle a permis un rayonnement plus grand vers notre curé et notre communauté qui sont intéressés. Son intérêt ajoute de la valeur et de la validité à tout ce que nous faisons. »



Agnel George, grand Chevalier du Conseil Father Burns à Regina, Saskatchewan, avec sa famille. (Photo avec l'aimable autorisation d'Agnel George)

Vous avez des conseils en matière de recrutement réussi ? Faites-les connaître sur knightline@kofc.org.

Continuez à recruter, et vous pourriez arriver en tête du classement mensuel d'incitation.

Rendez-vous à l'adresse kofc.org/incentive pour suivre vos progrès.



ANNONCES IMPORTANTES

LE SITE INTERNET « LA FOI EN ACTION » A ÉTÉ REMANIÉ ET MIS À JOUR

La Mission fraternelle a le plaisir de vous annoncer le lancement du site internet remanié pour les programmes « La foi en action ». Vous y trouverez des informations à jour concernant tous les programmes « La Foi en action », des annonces générales et les nouvelles versions des formulaires. Jetez un coup d'œil à l'adresse kofc.org/faithinaction.

VOUS POUVEZ MAINTENANT SOUMETTRE EN LIGNE VOTRE RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITÉS FRATERNELLES

Une version numérique du formulaire n° 1728 est maintenant disponible dans Officiers en ligne. De plus, le formulaire a été mis à jour pour refléter le nouveau modèle de programme « La foi en action », qui permet aux officiers de mieux suivre leurs réunions, dons et heures de bénévolat. Consultez-le aujourd'hui dans Officiers en ligne.

UN FORMULAIRE TOUT-EN-UN RÉDUIT VOTRE TRAVAIL ADMINISTRATIF

Le nouveau *Formulaire de rapport sur les programmes* (n° 10784) permet d'établir en un seul endroit des rapports pour beaucoup des programmes « La foi en action ». Ce formulaire remplacera les 24 formulaires individuels existants, réduisant ainsi le nombre de formulaires que les officiers des conseils sont tenus d'utiliser.



LE FONDEMENT DE NOTRE IDENTITÉ

UN DÉFI ET UN MESSAGE DE L'AUMÔNIER SUPRÊME L'ARCHEVÊQUE WILLIAM LORI

*Comme tout le peuple se faisait baptiser
et qu'après avoir été baptisé lui aussi,
Jésus priait, le ciel s'ouvrit et l'Esprit Saint,
sous une apparence corporelle,
comme une colombe, descendit sur lui.
Et il y eut une voix venant du ciel :
« Toi, tu es mon Fils bien-aimé ;
en toi, je trouve ma joie. »*

— Évangile du 13 janvier, selon Luc. 3:21-22

Réfléchissez-y : Vous voyez-vous vraiment comme un fils bien-aimé dans lequel votre Père céleste trouve sa joie ?

Pour être honnête, la plupart des hommes, y compris l'archevêque qui vous parle, traversent des périodes au cours desquelles nous ne semblons pas convaincus que notre père trouve de la joie. Peut-être que nous nous voyons comme des hommes qui se sont faits tout seuls et ne doivent rien à notre père. Peut-être que nous n'avons pas connu l'amour de notre père, et que l'idée même d'être aimé est risible. Peut-être qu'au lieu des mots véritables de Jésus, nous entendons : « C'est mon fils égaré, par qui je suis très déçu ».

Pourtant, nous savons que nous sommes baptisés dans le Christ et partageons son identité de fils bien-aimé. Être des fils bien-aimés, c'est le fondement de notre identité. La simple réalité est que votre Père céleste trouve sa joie en vous.

Le défi de ce mois

Ce mois-ci, je vous mets au défi d'entendre le Père céleste dire ces mots : « Tu es mon fils bien-aimé », à vous personnellement, et de réfléchir à votre identité en lui. Je vous recommande de le faire, si possible, dans l'Adoration. Deuxièmement, je vous mets au défi de passer du temps avec quelqu'un qui vous aime inconditionnellement. Demandez-lui pourquoi. Sa réponse devrait vous donner un petit aperçu de l'amour inconditionnel de Dieu pour vous.

Appel à tous les Chevaliers pour une attaque hivernale

Soyez l'un des 3 meilleurs recruteurs de l'Ordre en janvier et gagnez, au choix, des billets NBA ou NHL pour l'équipe la plus proche de chez vous, avec hébergement le soir du match.

Soyez l'un des 10 meilleurs recruteurs de l'Ordre pour l'année fraternelle, en utilisant soit la *Fiche de membre* (n° 100) soit kofc.org/joinus, et gagnez un voyage gratuit au Congrès Suprême. Le meilleur recruteur reçoit également la plaque de meilleur Recruteur lors de la séance de remise de prix par le Chevalier suprême.

Consultez les détails d'admissibilité à chaque prix sur kofc.org/incentive. Vous pourrez également y suivre votre progression par le biais du tableau de classement mensuel d'incitation.

Les mesures d'incitation sont disponibles uniquement sur les territoires d'assurance.

Liste de contrôle du grand Chevalier

Prochaines dates butoirs

- 31 janvier — Sont attendus : *Rapport annuel d'activités fraternelles* (n° 1728), *Profil de partenariat avec les Jeux Olympiques spéciaux* (n° 4584), *Formulaire de participation au Championnat de lancer libre* (réf. FT-1) et *Formulaire de participation au concours d'affiches de sensibilisation à la toxicomanie* (n° 4001).
- 15 février — Envoyez le *Rapport semestriel de vérification du conseil* (n° 1295) pour le 15 février.
- 10 avril — Sont attendues les cotisations per capita, les cotisations au Fonds pour la publicité catholique et au Fonds Culture de la vie.
REMARQUE : Le non-paiement des cotisations avant le 10 avril entraîne la suspension du conseil. Un conseil suspendu ne peut pas siéger à son congrès d'État et ses membres ne seront pas admissibles à titre de délégués au Congrès Suprême.

Planification

- Restez conforme aux exigences revues et corrigées du « Programme pour un environnement sécurisé » ([rendez-vous sur le site kofc.org/safe](http://kofc.org/safe) pour plus de détails).
- Familiarisez les membres avec les activités « La foi en action ».

Choses à faire

- Consulter les nouveaux formulaires et les annonces sur kofc.org/faithinaction.
- Rencontrer régulièrement votre curé et l'agent d'assurance de votre conseil.
- Inviter les hommes de tous âges à nous rejoindre, en utilisant le Formulaire 100 ou en allant sur kofc.org/joinus.

L'ORDRE DES CHEVALIERS DE COLOMB regroupe des hommes de 18 ans ou plus qui sont catholiques pratiquants, c'est-à-dire des catholiques en union avec le Saint-Siège. Cette exigence entraîne que tout candidat ou tout membre accepte l'autorité de l'Église catholique en ce qui a trait à la foi et la morale, qu'il aspire à vivre selon les préceptes de l'Église catholique et qu'il est en règle avec celle-ci.

Santé financière pour la nouvelle année

Au début de la nouvelle année, nous faisons souvent une évaluation de notre vie. Nous prenons des résolutions pour nous mettre au défi d'être meilleurs. Nous nous concentrons sur notre santé et notre bien-être. Ce sont là d'excellentes pratiques et il y a toujours moyen de faire mieux. La réflexion sur soi-même et la fixation d'objectifs peuvent être utiles. C'est vrai non seulement pour notre santé physique et spirituelle, mais aussi pour notre santé financière.

À l'aube de 2019, voici quelques suggestions pour vous aider à regarder votre situation financière et à trouver des possibilités de l'améliorer.

Commencez par une analyse complète

Faites le point sur toutes vos finances. Étudiez vos biens et vos dettes ainsi que les régimes d'assurance et de prévoyance que vous avez déjà. Essayez de prévoir l'avenir. Espérez-vous avoir d'autres enfants ? Voulez-vous contribuer à payer les études de vos enfants ? Approchez-vous de la retraite ?

Il s'agit d'un processus utile et révélateur et vous n'êtes pas obligé de le faire tout seul. En qualité de Chevalier de Colomb, vous pouvez travailler avec un frère Chevalier agent d'assurance dévoué et bien formé qui peut vous aider à identifier ce dont vous avez besoin pour une protection adéquate de votre famille.

Par l'intermédiaire de votre agent d'assurance, vous pouvez recevoir une analyse complète, gratuite, de vos besoins financiers. Cette analyse, intitulée « Profils et prévisions » est un outil réputé dans le secteur financier, qui vous aide à déterminer vos besoins. Il s'agit d'un avantage fraternel qui ne coûte rien, mais qui peut révéler des lacunes dans votre protection financière. L'analyse « Profils et prévisions » vous aidera à identifier les excédents, les carences, les assurances et les besoins de revenu de remplacement, les dépenses de fin de vie, etc. C'est une bonne manière de commencer.

Pensez à l'avenir

Posez-vous une série de questions : Qu'arrivera-t-il à votre décès ? Votre famille sera-t-elle protégée de manière adéquate ? Avez-vous une assurance-vie ? Est-elle gérée par des intérêts privés ou liée à votre emploi ? La couverture est-elle temporaire ou permanente ?

En tant que membre, vous avez un accès privilégié à notre large gamme de produits d'assurance-vie permanente et temporaire, qui peuvent être personnalisés de façon à correspondre à vos besoins.

Que se passe-t-il si vous êtes blessé ? Si vous êtes invalide et ne pouvez travailler, combien de temps votre famille peut-elle survivre sans votre revenu ? Possédez-vous une assurance invalidité ? Quel pourcentage de votre revenu couvre-t-elle ? Est-elle gérée par des intérêts privés ou liée à votre emploi ? Les Chevaliers de Colomb ont récemment lancé un produit d'assurance invalidité qui peut aider à assurer la protection primordiale de votre salaire.

Qu'arrive-t-il si vous tombez malade ? Si vous avez besoin de soins prolongés dans un établissement de soins ou à domicile, aurez-vous l'épargne nécessaire pour répondre à ces besoins ? Avez-vous étudié le coût des soins de longue durée ? Les membres des Chevaliers de Colomb ont la possibilité d'acheter une assurance pour soins de longue durée qui peut fournir les fonds nécessaires pour payer ceux-ci tout en protégeant l'épargne destinée à la retraite et à d'autres fins.

Qu'arrivera-t-il quand vous prendrez votre retraite ? Avez-vous assez d'argent de côté ? Comment savez-vous si c'est suffisant ? Comment votre âge lors du départ à la retraite, et la sécurité sociale, affecteront-ils vos finances et vos projets ? En travaillant avec votre agent d'assurance, vous pouvez fixer une pension de retraite Chevaliers de Colomb avec un principe garanti qui élimine toute incertitude. Si elle est structurée correctement, elle garantit aussi l'augmentation et fournit un revenu pour toute votre vie, quelle que soit sa durée.

Donnez la priorité à la protection

Prenez comme priorité la protection de votre famille et de vos biens. Pensez à toutes les choses que vous assurez dans votre vie : votre voiture, votre maison, les principaux appareils électroniques et électroménagers. Mais votre vie n'est-elle pas plus précieuse encore ? N'a-t-elle pas plus de valeur ? Ne devrait-elle pas être protégée et avoir la priorité ?

Une protection adéquate est beaucoup moins chère que vous pouvez le croire. Contactez votre agent d'assurance pour une analyse gratuite de vos besoins. Il pourra vous montrer toutes les options qui s'offrent à vous et créer un plan qui convient pour vous et votre famille.

Pour trouver un agent, allez sur kofc.org/findagent.

Pour tout complément d'information sur le programme d'assurance des Chevaliers de Colomb, consultez le site kofc.org/insurance.

Calculatrice assurance-vie

L'assurance-vie est probablement une chose à laquelle vous ne pensez pas souvent, mais aucun plan financier n'est complet sans elle. En outre, si vous n'avez pas commencé à penser à un plan financier, une police d'assurance-vie est un produit qui peut être envisagé de façon rapide et facile.

Pour vous aider à déterminer le niveau d'assurance-vie qui convient pour vous-même et pour votre famille, nous avons mis au point une calculatrice d'assurance-vie facile à utiliser. En fournissant quelques renseignements de base sur les ressources, dettes et dépenses de votre famille, sur votre couverture d'assurance-vie actuelle et vos besoins futurs de revenus, la calculatrice vous donnera une estimation du montant de la couverture d'assurance-vie nécessaire.

La calculatrice d'assurance vie se trouve sur kofc.org/insurance.

L'ACCOLADE

1 Columbus Plaza, New Haven, CT 06510-3326, USA/ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Bonne résolution
pour la Nouvelle
année:

1. Protéger ma famille

Cette année, faites de la protection de votre famille
la première résolution que vous tiendrez

Trouver un agent en
visitant le site kofc.org
ou en téléphonant
au 1-800-345-5632



Chevaliers de Colomb®
ASSURANCE
VOTRE BOUCLIER POUR LA VIE

ASSURANCE VIE • ASSURANCE INVALIDITÉ • ASSURANCE SOINS DE LONGUE DURÉE • RENTES

PUBLIÉE PAR LES CHEVALIERS DE COLOMB + 1 COLUMBUS PLAZA, NEW HAVEN, CT 06510-3326
SERVICE À LA CLIENTÈLE : 800-380-9995 + 203-752-4000 + KNIGHTLINE@KOFK.ORG