



Dynamique de l'effectif

Zoom sur la zone 2

Un outil pour les ADG's

- Les chiffres qui suivent sont une « photographie » au 26 septembre 2022
-  Ces tableaux tiennent compte des personnes radiées et admises sur les quinze derniers mois. Au-delà de nombre de membres, l'idée est de proposer une vision dynamique du membership
 - il y a chaque fois deux tableaux :
 - Le premier reprend les clubs dont le niveau de fidélisation pose question (colonne 3).
 - Un club peut perdre des membres sans les compenser : club en difficulté probablement
 - Un club peut perdre des membres et les compenser :
 - Le fait d'en perdre de façon significative est peut-être problématique (mauvaise ambiance dans le club, manque d'intégration des nouveaux arrivés, etc.). Cela doit vous interpeller... Et puis, à quoi cela sert-il de recruter des membres si on ne parvient pas à les garder ?
 - Pour rappel, nous recherchons un accroissement net du nombre de membres : au minimum 2 par club si nous voulons compenser nos pertes historiques (depuis 2020)
 - Nous pointons également en orange les clubs dont l'effectif est inférieur à 20. Ce sont des clubs dont il faut particulièrement s'occuper car ils sont clairement en danger de disparition. Nous pointons également les clubs dont l'effectif est inférieur à 25. Vigilance pour ce qui les concerne, objectif 30 !
 - le second tableau reprend les clubs « qui performant » en termes de fidélisation. Peu ou pas de pertes ! Bravo ! Nous pointons cependant tous les clubs dont l'effectif reste faible (cfr supra).

Un outil pour les ADG's

-  Ces tableaux ne reflètent pas:
 - La trajectoire des clubs : on peut décider un moment donné de se séparer de membres inactifs. Il faut dans ce cas engager une politique de recrutement pour compenser ces pertes !
 - Parfois, certains clubs se rajeunissent. Nous parlons donc de « baisse qualitative temporaire »: on recrute moins mais on prépare l'avenir ! Il faut cependant encourager ces clubs à compenser leurs pertes, de façon tout aussi stratégique !
 - 60% des membres radiés sont en fait décédés. Un club vieillissant doit donc se renouveler en se rajeunissant, autant que possible !
 - ...
- Il y a une foule de choses à faire pour fidéliser et recruter. Il n'y a pas de fatalisme. Juste de la méthode. Nous sommes à votre disposition sur ces sujets.

Fidélisation 01/07/21 – 26/09/22 (15 mois)

Zone 2 (Claire)

Turbulences	Radiés + réintégrés	Taux de fidélisation club	Nb de membres en début de période	Membres admis	Dynamique fidélisation et recrutement
Liège Sud	-4	87,88%	30	+1	-3
Visé	-5	89,36%	43	+1	-4

Zen	Radiés + réintégrés	Taux de fidélisation club	Nb de membres en fin de période	Membres admis
Herstal	0	100%	47	+14
Liège Cité ardente	0	100%	36	+3
Liège Rive droite	0	100%	29	+2
Liège-Chaudfontaine	-1	97,22%	36	+0

La CED 2160 2022-2023

- **Pierre Bois d'Enghien** (RD Dinant Haute Meuse)
 - 0495 88 01 79 - pierre.boisdenghien@gmail.com
- **Ernest Freylinger** (RC Luxembourg-Horizon)
 - 352 661 352 222 - e.freylinger@hc-focus.com
- **Jean-Manuel Martin** (RC Herstal)
 - 0475 56 00 56 - jm.martin@avocats109.be
- **Marcel Tilkin** (RC Liège)
 - 0494 80 48 88 - marcel.tilkin.2@gmail.com
- **Dimitri Tsalos** (RC Herstal)
 - 0475 29 06 59 - dt@cybernet.be
- **Dominique Niset** (président de commission) – RC Dinant
 - 0475/91 39 54 – dniset@tracestpi.com