



Plan de réussite du club

Année du programme _____

Numéro du club _____

Le Plan de réussite du club est une ressource utile pour le comité de direction du club et les membres du club. Il permet de planifier stratégiquement et de définir la manière dont le club atteindra ses objectifs dans le cadre du Programme de club remarquable. Le club doit travailler en groupe et élaborer des plans d'action et des points de contrôle mesurables pour chaque objectif. Le club doit revoir ces éléments périodiquement tout au long de l'année.

Conditions d'admissibilité

Conditions d'admissibilité			
Niveau	Plan de réussite du club	Adhésions au 30 juin	Nombre d'objectifs atteints
Remarquable	Soumis avant le 30 septembre*	20 membres au total, soit une croissance nette de 3**	5
Distingué sélect	Soumis avant le 30 septembre*	20 membres au total, soit une croissance nette de 5**	7
Distingué du Président	Soumis avant le 30 septembre*	20 membres au total**	9
Smedley remarquable	Soumis avant le 30 septembre*	25 membres au total**	10

* Pour les clubs nouvellement agréés, la date d'échéance est fixée à 90 jours après la date officielle d'agrément. Les clubs agréés après le 1er avril bénéficient d'une dérogation par rapport à la soumission du Plan de réussite du club pour cette année de programme agréé.

** Le nombre total de membres comprend les membres qui renouvellent leur adhésion, les membres doubles, les nouveaux membres, les membres fondateurs et les membres réintégré. Les membres transférés ne sont pas pris en compte dans ce total.

Les 10 objectifs du Programme du club remarquable ont été répartis en quatre groupes :

Éducation

1. Quatre prix de Niveau 1 obtenus
2. Deux prix de Niveau 2 obtenus
3. Deux prix supplémentaires de Niveau 2 obtenus
4. Deux prix de Niveau 3 obtenus
5. Un prix de Niveau 4, d'achèvement de parcours, ou de Toastmaster distingué (DTM) obtenu
6. Un prix supplémentaire de Niveau 4, d'achèvement de parcours, ou de Toastmaster distingué (DTM) obtenu

Adhésion

7. Quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégré
8. Quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégré supplémentaires

Formation

9. Au moins quatre dirigeants de club formés à chacune des deux sessions de formation

Administration

10. Paiement en temps voulu des cotisations d'adhésion, accompagné des noms de huit membres (dont au moins trois doivent être des membres ayant déjà réglé ces droits pendant le cycle précédent de renouvellement) pour une période, ainsi que la soumission en temps voulu de la liste des dirigeants du club

Objectifs d'éducation

- ▶ **Objectif 1** : Quatre prix de Niveau 1 obtenus
- ▶ **Objectif 2** : Deux prix de Niveau 2 obtenus
- ▶ **Objectif 3** : Deux prix supplémentaires de Niveau 2 obtenus
- ▶ **Objectif 4** : Deux prix de Niveau 3 obtenus
- ▶ **Objectif 5** : Un prix de Niveau 4, d'Achèvement de parcours ou de Toastmaster remarquable (DTM) obtenu
- ▶ **Objectif 6** : Un prix supplémentaire de Niveau 4, d'Achèvement de parcours ou de Toastmaster remarquable (DTM) obtenu

Fiche d'instructions de progression des membres

Utilisez le tableau ci-dessous pour planifier la manière dont vous et votre club pouvez atteindre les objectifs d'éducation

Objectif/Prix	Nom du membre
---------------	---------------

Objectif 1 : répertorier jusqu'à six personnes susceptibles d'obtenir un Niveau 1

Niveau 1	_____

Objectif 2 : répertorier jusqu'à trois personnes susceptibles d'obtenir un Niveau 2

Niveau 2	_____
Niveau 2	_____
Niveau 2	_____

Objectif 3 : répertorier jusqu'à trois personnes susceptibles d'obtenir un Niveau 2

Niveau 2	_____
Niveau 2	_____
Niveau 2	_____

Objectif 4 : dresser la liste de trois personnes susceptibles d'obtenir un Niveau 3

Niveau 3

Niveau 3

Niveau 3

Objectif 5 : répertorier jusqu'à deux personnes susceptibles d'obtenir un Niveau 4, d'achever un parcours ou de recevoir le titre de DTM

Niveau 4, Achèvement de parcours ou DTM

Niveau 4, Achèvement de parcours ou DTM

Objectif 6 : répertorier jusqu'à deux personnes susceptibles d'obtenir un Niveau 4, d'achever un parcours ou de recevoir le titre de DTM

Niveau 4, Achèvement de parcours ou DTM

Niveau 4, Achèvement de parcours ou DTM

Stratégies et tactiques

Comment votre club va-t-il préparer ses nouveaux membres à travailler dans le cadre de Pathways ? Qui sera chargé de leur faire visiter Base Camp ?

Quels sont les moyens de motiver les membres à progresser dans Pathways ?

Objectifs d'adhésion

- ▶ **Objectif 7 :** Quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégrés
- ▶ **Objectif 8 :** Quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégrés supplémentaires

Conditions d'admissibilité

Répondre aux conditions d'admissibilité est indispensable pour participer au programme.

Pour être éligible à une reconnaissance, un club doit remplir les trois conditions suivantes :

1. Un club doit être en règle conformément à la Policy 2.0 : Club and Membership Eligibility, Section 4 : Good Standing of Clubs.
2. Un club doit compter vingt membres ou enregistrer une croissance nette d'au moins trois nouveaux membres, membres doubles ou réintégrés au 30 juin.
3. Le club doit soumettre le Plan de réussite du club avant le 30 septembre.

Si l'une des conditions d'admissibilité n'est pas respectée, votre club n'obtiendra pas de reconnaissance Remarquable, même si tous les objectifs du programme Remarquable sont atteints. Le nombre d'adhésions à ce jour représente le nombre de membres ayant payé leur cotisation à un club donné. Ce nombre correspond au nombre de membres figurant sur la liste du club, sauf dans les cas où des membres sont transférés d'un club à un autre. Si un membre est transféré dans un autre club, son club d'origine conserve le crédit de son adhésion jusqu'au prochain cycle de renouvellement. Veuillez noter que les membres qui ont changé de club et les membres honoraires ne sont pas pris en compte pour le calcul des conditions d'admissibilité.

Même si votre club s'accroît de plusieurs nouveaux membres au fil de l'année, si le nombre de membres ne renouvelant pas leur adhésion est plus important, vous pourriez ne pas être éligible. Le rapport sur la performance remarquable de chaque club indiquera le nombre minimum d'adhérents nécessaires pour remplir cette condition d'admissibilité.

Base de membres au 1er juillet _____

Objectif d'adhésion au 30 juin _____

Stratégies et tactiques

Quel est le plan de votre club pour inciter ses membres actuels à renouveler leur adhésion ?

Quel est le plan de votre club pour gagner de nouveaux membres ?

Objectifs de formation

- ▶ **Objectif 9** : Au moins quatre dirigeants de club formés à chacune des deux sessions de formation

Progression de la formation des dirigeants de club

Quels dirigeants vont assister à la formation ?

Titre du dirigeant	Nom(s)	(juin - août)	(novembre - février)
Président du club	_____ _____		
VP à l'éducation	_____ _____		
VP au recrutement	_____ _____		
VP aux relations publiques	_____ _____		
Secrétaire du club	_____ _____		
Trésorier du club	_____ _____		
Huissier	_____ _____		

Stratégies et tactiques

Quels sont les moyens de motiver les dirigeants à assister à une session de formation des dirigeants ?

Objectifs d'administration

- ▶ **Objectif 10** : Paiement en temps voulu des cotisations d'adhésion, accompagné des noms de huit membres (dont au moins trois doivent être des membres ayant déjà réglé ces droits pendant le cycle précédent de renouvellement) pour une période, ainsi que la soumission en temps voulu de la liste des dirigeants du club

Attribuer une partie responsable

Décidez qui sera chargé de soumettre les deux éléments suivants au siège social international dans les délais impartis.

Cotisations d'adhésion _____

Liste des dirigeants _____

Stratégies et tactiques

Quels sont les obstacles que votre club rencontre pour atteindre ses objectifs d'administration et que pouvez-vous faire pour les surmonter ?

Il est recommandé, mais pas obligatoire, d'achever les sections facultatives suivantes.

Valeurs et processus du comité

Le comité de direction d'un Club Toastmasters est composé des huit dirigeants. (président du club, vice-président à l'éducation, vice-président aux adhésions, vice-président aux relations publiques, secrétaire du club, trésorier du club, huissier et président précédent du club).

Le président du club est chargé de présider le comité de direction. En travaillant en équipe, le comité de direction du club doit gérer toutes les affaires corporatives et administratives du club.

Cette section permet au comité de direction du club de définir les principes directeurs qui permettront au club d'atteindre les objectifs dans le cadre du Programme de club remarquable.

Valeurs du comité de direction du club

Valeurs fondamentales de Toastmasters International :

Valeurs fondamentales de Toastmasters International sont l'intégrité, le respect, le service et l'excellence. Ces valeurs guident les membres dans leur recherche de compétences en matière de communication et de leadership, et sont censées se manifester dans tous les aspects de leur engagement au sein de l'organisation.

Intégrité - Faire preuve d'honnêteté, de fiabilité et d'un comportement éthique dans toutes les activités de Toastmasters.	Respect - Reconnaître la valeur des compétences, des capacités et des contributions uniques de chaque membre, tout en favorisant un environnement d'éducation positif et encourageant.
Service - Fournir un soutien exceptionnel et de grande valeur en étant réactifs, attentifs et passionnés dans l'accomplissement envers tous de nos devoirs en tant qu'individus et en tant qu'organisation.	Excellence - Répondre aux attentes, voire de les dépasser, en respectant la promesse Toastmasters, en favorisant un environnement de collaboration, en innovant pour proposer des solutions créatives et en optimisant la qualité pour produire un service de qualité supérieure.

Comment le comité de direction du club suivra-t-il les valeurs de Toastmasters International ?

Interactions du comité de direction du club

Comment les décisions seront-elles prises ?

Comment le comité de direction du club résoudra-t-il les divergences de vues ?

Comment le comité de direction du club assumera-t-il ses responsabilités ?

Contributeurs au processus de planification

Cette section contient la liste des membres qui ont participé à l'élaboration du Plan de réussite du club.

Président

Date

Vice-président à l'éducation

Date

Vice-président aux adhésions

Date

Vice-président aux relations publiques

Date

Secrétaire

Date

Trésorier

Date

Huissier

Date

Président précédent

Date

Membre du club et rôle

Date

Membre du club et rôle

Date

Membre du club et rôle

Date

Annexe A

Fiche des actions à mener

Utilisez cette fiche d'instructions pour noter les actions à mener à mesure que vous travaillez sur le Plan de réussite du club.

Actions à mener	Objectif du Programme du club remarquable	Responsable	Date butoir
-----------------	---	-------------	-------------

--	--	--	--

Remarques

Actions à mener	Objectif du Programme du club remarquable	Responsable	Date butoir
-----------------	---	-------------	-------------

--	--	--	--

Remarques

Actions à mener	Objectif du Programme du club remarquable	Responsable	Date butoir
-----------------	---	-------------	-------------

--	--	--	--

Remarques

Actions à mener	Objectif du Programme du club remarquable	Responsable	Date butoir
-----------------	---	-------------	-------------

--	--	--	--

Remarques