

# Programme Club Remarquable

Comment devenir un club remarquable



**THINK AND SPEAK**  
Club 9623849  
Colorado Springs, CO

We provide a supportive and positive learning experience in which members are empowered to develop communication and leadership skills, resulting in greater self-confidence and personal growth.





## **TOASTMASTERS INTERNATIONAL**

[www.toastmasters.org](http://www.toastmasters.org)

© 2020 Toastmasters International. Tous droits réservés. Toastmasters International, le logo Toastmasters International et toutes les autres marques commerciales et droits d'auteur sont la propriété exclusive de Toastmasters International et ne peuvent être utilisés qu'avec son autorisation.

Article fr-FR1111 Rev. 01/2023

# Table des matières

<b>Bases de la réussite du Programme du Club remarquable .....</b>	<b>4</b>
<b>Le Programme du Club remarquable .....</b>	<b>5</b>
<b>Comment fonctionne-t-il ? .....</b>	<b>5</b>
Conditions d'admissibilité .....	5
Objectifs à atteindre .....	6
Reconnaissance .....	10
<b>Terminologie et caractéristiques du Programme .....</b>	<b>10</b>
Nombre d'adhérents .....	10
Nombre d'adhérents en fin d'année .....	10
Croissance nette .....	11
Envoi d'Informations au Siège social international .....	11
Clubs nouvellement agréés .....	11
<b>Rapports .....</b>	<b>12</b>
<b>Plan de réussite du Club .....</b>	<b>12</b>
<b>Programme de reconnaissance du district .....</b>	<b>13</b>
Visites du club par le Directeur de secteur .....	14
<b>Objectifs du Programme du Club remarquable .....</b>	<b>15</b>
Conditions d'admissibilité .....	15
Objectifs à atteindre .....	15
Reconnaissance .....	15
<b>Ressources du Club .....</b>	<b>16</b>

# Missions, valeurs et promesses

## Mission de Toastmasters International

Nous permettons à des personnes de devenir des communicateurs et des leaders plus efficaces.

## Mission du district

Nous créons de nouveaux clubs et nous aidons tous les clubs à atteindre l'excellence.

## Mission du club

Nous apportons une expérience d'apprentissage favorable et positive, grâce à laquelle les membres peuvent développer leurs compétences en communication et en leadership, aboutissant à une meilleure confiance en eux et à l'épanouissement personnel.

## Valeurs fondamentales de Toastmasters International

- ▶ Intégrité
- ▶ Respect
- ▶ Service
- ▶ Excellence

## Promesse de la marque Toastmasters International

Donner à chaque individu les moyens de réaliser son potentiel grâce à un développement professionnel et personnel.

C'est la promesse que Toastmasters International fait aux membres du club. Une fois que nous aurons atteint cet objectif de manière constante, dans tous les clubs du monde, nous aurons atteint l'excellence dans les clubs.

## Promesse du ou de la Toastmaster

En tant que membre de Toastmasters International et de mon club, je promets...

- ▶ D'assister régulièrement aux réunions du club
- ▶ De préparer au mieux tous mes projets selon le programme d'éducation Toastmasters
- ▶ De me préparer à mes tâches et de les acquitter
- ▶ De fournir aux autres membres des évaluations utiles et constructives
- ▶ De contribuer, au sein du club, à maintenir l'environnement positif et amical nécessaire à l'apprentissage et au développement de tous les membres
- ▶ De servir mon club en tant que dirigeant ou dirigeante quand cela m'est demandé
- ▶ De traiter mes collègues membres du club et nos invités avec respect et courtoisie
- ▶ D'amener des invités aux réunions du club pour leur montrer de quels avantages ils pourraient bénéficier en adhérant
- ▶ De respecter les directives et les règles de tous les programmes d'éducation et de reconnaissance de Toastmasters
- ▶ D'agir au sein des valeurs fondamentales de Toastmasters d'intégrité, de respect, de service et d'excellence pendant le déroulement de toutes les activités Toastmasters

# Bases de la réussite du Programme du Club remarquable

Les clubs de haute qualité améliorent l'expérience de ses membres. Ils encouragent et célèbrent les réussites des membres, fournissent un environnement favorable et agréable, et offrent des réunions organisées de manière professionnelle et variée. Dans ces clubs, les dirigeants sont formés à tous les aspects de la qualité du club pour assurer aux membres d'avoir accès à un programme de mentorat officiel, d'obtenir des évaluations qui les aident à croître et d'être motivés pour atteindre leurs objectifs.

L'objectif principal des clubs est de fournir la meilleure expérience possible aux membres, pour retenir les membres existants et en acquérir de nouveaux. Comment pouvez-vous créer la meilleure expérience possible pour les membres de votre club ? Les premières impressions sont essentielles. Chaque première interaction d'un nouveau membre potentiel avec votre club doit être positive. Toastmasters définit ces moments décisifs de premières impressions comme des **Moments de vérité**.

<b>Moments de Vérité</b>	
<b>Premières impressions</b>	Votre club s'assure que les expériences et observations des invités soient les premières impressions qui les encouragent à revenir.
<b>Orientation des adhérents</b>	Votre club fait connaître aux nouveaux membres les programmes d'apprentissage et de reconnaissance Toastmasters et leur fait part de leurs responsabilités envers votre club et des responsabilités de votre club envers eux.
<b>Camaraderie, variété et communication</b>	Votre club offre un environnement chaleureux, amical et dynamique qui encourage un apprentissage agréable.
<b>Planification du programme et organisation des réunions</b>	Les réunions de votre club sont soigneusement planifiées, avec des oratrices et des orateurs bien préparés et des évaluations utiles.
<b>Force de l'adhésion</b>	Votre club a un nombre suffisant de membres pour fournir un leadership et accomplir les missions des réunions et des comités. Votre club participe aux pratiques de recrutement et de rétention des membres.
<b>Reconnaissance de la réussite</b>	Votre club surveille les progrès des membres en fonction des objectifs, soumet immédiatement la demande de récompense complète et reconnaît systématiquement les résultats des membres.

Lorsqu'ils sont mis en pratique, les **Moments de vérité** constituent la « feuille de route » pour accomplir la mission de Toastmasters, concrétiser sa vision d'avenir et refléter ses valeurs fondamentales. Ils soulignent des éléments déterminants pour le succès et la distinction qui transforment les clubs prospères en clubs remarquables. À leur tour, les clubs remarquables sont la base de secteurs, divisions et districts remarquables.

Faites en sorte que les **Moments de vérité** soient votre guide pour fournir un service de qualité et des expériences marquantes des membres.

Si vous avez besoin d'une assistance supplémentaire, contactez vos dirigeants de district, qui pourront vous conseiller. Si votre club répond aux conditions, vous pourriez être éligible pour un ou des coach(es) de club qui pourra(-ont) collaborer avec vous afin de vous permettre de devenir un Club Distingué ou d'atteindre un grade supérieur. Le programme Club remarquable donne aux clubs la possibilité de briller. Vos dirigeants de district sont là pour assister votre club dans ce parcours.

# Le Programme du Club Remarquable

Le Programme du club remarquable (DCP) comprend dix objectifs que votre club doit s'efforcer d'atteindre chaque année. Lorsque votre club intègre les **Moments de vérité** dans chaque réunion, il est déjà bien engagé pour atteindre ses objectifs annuels.

Pour vous faciliter la tâche, les 10 objectifs ont été regroupés en quatre catégories :

<b>Éducation</b>	Les membres qui ont la possibilité d'obtenir des récompenses d'apprentissage atteignent leurs objectifs.
<b>Adhésions</b>	Quand de nouveaux membres adhèrent, l'expérience de tous s'en trouve enrichie, car votre club a assez de membres pour assurer son leadership et remplir les rôles lors des réunions de club et les responsabilités du comité.
<b>Formation</b>	Les dirigeants du club ayant suivi une formation peuvent mieux servir et soutenir votre club, car ils savent comment remplir au mieux leur rôle.
<b>Administration</b>	La soumission dans les temps des cotisations de renouvellement et de la liste des dirigeants vous permettra de gérer votre club plus facilement, pour le bénéfice de vos membres.

## Comment fonctionne-t-il ?

Le Programme du club remarquable est annuel et se déroule du 1er juillet au 30 juin. Le programme consiste en 10 objectifs que votre club doit atteindre, le **Plan de réussite du club** vous servant de guide. Pour vous aider à suivre les progrès de votre club vis-à-vis de ces objectifs tout au long de l'année, des rapports mis à jour sont publiés quotidiennement sur le site Web de Toastmasters International [www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports). À la fin de l'année, le nombre d'objectifs atteints par le club est calculé. Sur la base des objectifs atteints et selon que les conditions d'admissibilité ont été respectées ou non, le club peut être reconnu comme ayant atteint le grade Remarquable, Remarquable sélect ou Président remarquable.

## Conditions d'admissibilité

Répondre aux conditions d'admissibilité est indispensable pour participer au programme. Si les conditions d'admissibilité ne sont pas respectées, votre club n'obtiendra pas de reconnaissance Remarquable, même si tous ses objectifs sont atteints.

Pour être éligible à une reconnaissance, un club doit remplir les deux conditions suivantes. En premier lieu, le club doit être en règle conformément à **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 4: Good Standing of Clubs. En deuxième lieu, le club **doit répondre aux conditions d'admissibilité, à savoir comporter 20 membres ou avoir une croissance nette d'au moins cinq nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégré au 30 juin**. Les membres qui ont changé de club et les membres honoraires ne sont pas pris en compte.

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.

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. Les exemples ci-dessous montrent deux clubs, un proposant le nombre minimum requis de 18 (13 plus une croissance nette de 5 nouveaux membres) et l'autre proposant le nombre minimum requis de 20.

Si nécessaire, consultez les exemples supplémentaires proposés dans la section Terminologie et spécifications du Programme ci-dessous. Votre club doit avoir le nombre minimum requis au 30 juin.

Adhésions	
Base <b>13</b>	À ce jour <b>9</b>
Requis <b>18</b> 20 membres ou une croissance nette de 5 nouveaux membres	

Adhésions	
Base <b>20</b>	À ce jour <b>19</b>
Requis <b>20</b> 20 membres ou une croissance nette de 5 nouveaux membres	

### Objectifs à atteindre

Voici les objectifs que votre club doit s'efforcer d'atteindre durant l'année :

### Objectifs du Programme du Club Remarquable

#### Éducation

1. Quatre récompenses de Niveau 1 obtenues
2. Deux récompenses de Niveau 2 obtenues
3. Deux récompenses de plus de Niveau 2 obtenues
4. Deux récompenses de Niveau 3 obtenues
5. Une récompense de niveau 4, niveau 5 ou Toastmaster Distingué (DTM) obtenue
6. Une récompense supplémentaire de niveau 4, niveau 5 ou Toastmaster Distingué (DTM) obtenue

#### Adhésions

7. Quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégrés
8. Quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégrés 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 des membres accompagné des noms de huit membres (dont au moins trois doivent être des membres qui ont payé ces droits) pour une période et soumission en temps voulu de la liste des dirigeants du club

Un résumé du programme d'une page se trouve à la fin de ce manuel.

Vous trouverez ci-dessous le détail des informations sur la façon dont votre club peut atteindre les objectifs du Programme du club remarquable.

## Éducation

Les objectifs 1 à 6 sont axés sur les récompenses d'apprentissage. Quand ils ont l'occasion d'atteindre leurs objectifs d'apprentissage, les membres profitent de l'expérience de Toastmasters, en devenant de meilleurs orateurs et de meilleurs leaders.

1. Quatre récompenses de Niveau 1 obtenues
2. Deux récompenses de Niveau 2 obtenues
3. Deux récompenses de plus de Niveau 2 obtenues
4. Deux récompenses de Niveau 3 obtenues
5. Une récompense de niveau 4, niveau 5 ou Toastmaster Distingué (DTM) obtenue
6. Une récompense supplémentaire de niveau 4, niveau 5 ou Toastmaster Distingué (DTM) obtenue

Seuls les membres en règle peuvent recevoir des récompenses d'apprentissage. Un membre en règle est un membre dont les cotisations ont été payées et ont été reçues par le siège social international pour la période de cotisations actuelle. Voir **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 5: Good Standing of Individual Members. Toutes les demandes de récompense doivent être remplies et reçues par le siège social international au plus tard le **30 juin**.

**Votre club est crédité d'un seul type de récompense d'apprentissage par membre et par an. Cela encourage tous les membres à progresser dans le programme d'apprentissage, et pas seulement certains d'entre eux.**

### Exemple :

- ▶ Pat Smith reçoit une récompense de niveau 1 dans Maîtriser vos présentations en juillet. Son club est crédité d'une récompense au regard de l'objectif 1.
- ▶ Plus tard dans l'année, elle obtient le niveau 2 en Maîtriser vos présentations. Son club est également crédité d'une récompense au regard de l'objectif 2.
- ▶ Dans la même année du programme Toastmasters, Pat obtient une deuxième récompense de niveau 1 et une deuxième récompense de niveau 2, en Leadership dynamique cette fois. Pour ces récompenses supplémentaires, son club ne recevra pas de crédit dans le cadre du parcours Club remarquable, car il a déjà été crédité d'une récompense pour les niveaux 1 et 2 de Pat en Maîtriser vos présentations.

Le crédit pour une récompense ne peut être donné qu'à un seul club. Les membres appartenant à plusieurs clubs doivent choisir celui qui recevra du crédit pour leurs récompenses, avant que celles-ci ne soient soumises au siège social international.

## Adhésions

Les objectifs 7 et 8 concernent les adhésions. Les clubs de qualité ont assez de membres pour faire des réunions diversifiées et intéressantes. Quand de nouveaux membres se joignent au club, les réunions sont plus variées et l'attrition naturelle est compensée. Cela aboutit à une expérience améliorée pour tous les membres du club.

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

Quand quatre nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégré rejoignent le club durant l'année Toastmasters, votre club atteint l'objectif 7. Il atteint l'objectif 8 quand quatre autres nouveaux membres, membres doubles ou membres réintégré, rejoignent le club durant l'année.

Comme détaillé dans **Club Constitution, Article II Membership**, Section 2, Admission to Membership, votre club doit soumettre une **demande d'adhésion** complète et signée au siège social international, avec les droits d'adhésion correspondants pour chaque nouveau membre qui adhère au club pendant l'année Toastmasters, pour les membres ayant une double appartenance ainsi que pour ceux qui ont réintégré le club. Le moyen le plus rapide et le plus simple de soumettre une demande d'adhésion est de le faire en ligne via **Club Central**. Pour que votre club soit crédité pour le Programme du club remarquable durant l'année Toastmasters en cours, les formulaires d'adhésion et les cotisations des nouveaux membres doivent être reçus par le siège social international au plus tard le **30 juin**. **(Les membres qui ont changé de club et les membres honoraires ne sont pas pris en compte dans les objectifs d'adhésion du club.)**

## Formation

L'objectif 9 est axé sur la formation. Quand les dirigeants d'un club sont bien formés pour exercer leurs fonctions, les membres du club sont mieux servis. Cela rend l'expérience des membres plus positive, ce qui conduit à une augmentation du maintien de l'effectif.

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

Votre club atteint l'objectif 9 quand au moins quatre de ses dirigeants (président du club, vice-président à l'éducation, vice-président au recrutement, vice-président aux relations publiques, secrétaire du club, trésorier du club et huissier) suivent la formation correspondant à leurs responsabilités. Les dirigeants doivent suivre deux sessions de formation parrainées par le district et y participer en totalité. Aucun crédit ne sera donné aux non-dirigeants y assistant à la place de dirigeants élus, et du crédit est donné à seulement une personne par fonction de dirigeant. Les dirigeants doivent suivre la formation qui correspond au poste auquel ils ont été élus.

La première session de formation a lieu entre le 1er juin et le 31 août, et la seconde se tient du 1er novembre au 28 février (ou 29 février pour les années bissextiles). Les districts sont encouragés à soumettre en ligne leurs rapports de formation via District Central (central du district) avant le 30 septembre et le 31 mars.

Pour les clubs nouvellement agréés, les instructions de formation suivantes s'appliquent aux exigences liées à l'objectif 9.

<b>Date de création</b>	<b>Session de formation 1 (1er juin- 31 août)</b>	<b>Session de formation 2 (1er novembre- 28 ou 29 février)</b>
1er juillet - 31 août	Au moins quatre dirigeants du club doivent assister à la première session de formation parrainée par le district.	Au moins quatre dirigeants du club doivent assister à la seconde session de formation parrainée par le district.
1er septembre - 28 ou 29 février	Se référer à la colonne Session de formation 2 →	Quand au moins quatre dirigeants du club assistent à la seconde session de formation parrainée par le district, le club reçoit des crédits pour la première et la seconde session.
1er mars - 30 juin	Se référer à la colonne Session de formation 2 →	Quand au moins quatre dirigeants du club assistent à une session de formation agréée animée par un représentant habilité du district, entre la date de création et le 30 juin, le club reçoit un crédit pour la première et la seconde session de formation de l'année de programme en cours.

Toutes les opportunités de formation agréées doivent être planifiées et approuvées par le directeur qualité du programme.

Les rapports de formation soumis directement au siège social international par les clubs ne seront pas acceptés. Les dirigeants du club suivant une session de formation doivent donner leurs noms, fonctions et numéros de club à la personne assurant la session de formation.

Les dirigeants doivent être formés par des représentants autorisés du district au cours d'une session de formation en direct qui peut se dérouler en personne ou en ligne. Des aides audiovisuelles peuvent être utilisées pour améliorer la formation, mais elles ne doivent pas être une méthode unique de formation. Par exemple, les dirigeants des clubs visionnant simplement une vidéo qui décrit leurs responsabilités ne sont pas considérés comme étant formés, même si la vidéo préenregistrée a été fournie par un dirigeant de district.

## Administration

L'objectif 10 est administratif. Quand votre club remplit ses tâches administratives en temps voulu, les membres et votre club dans leur ensemble sont reconnus pour leurs résultats. Veuillez consulter **Policy 8.0: Dues and Fees** pour plus d'informations sur la structure des cotisations et des instructions concernant le paiement.

10. Paiement en temps voulu des cotisations des membres accompagné des noms de huit membres (dont au moins trois doivent être des membres qui ont payé ces droits) pour une période et soumission en temps voulu de la liste des dirigeants du club

Pour la portion des cotisations des membres de l'objectif 10, votre club reçoit du crédit quand :

- ▶ Les cotisations de votre club pour la période d'octobre à mars accompagnées des noms de huit membres (dont au moins trois doivent être des membres qui ont payé ces droits) sont reçus par le siège social international au plus tard le **1er octobre**

OU

- ▶ Les cotisations de votre club pour la période d'avril à septembre accompagnées des noms de huit membres (dont au moins trois doivent être des membres qui ont payé ces droits) sont reçus par le siège social international au plus tard le **1er avril**

Pour la partie de l'objectif 10 qui aborde les listes des dirigeants des clubs, il faut garder à l'esprit qu'alors que certains clubs élisent les dirigeants annuellement, les clubs qui se réunissent au moins une fois par semaine peuvent tenir des élections semestrielles. Si votre club tient des élections annuelles, la liste des dirigeants de votre club doit être soumise au siège social international avant le **30 juin** pour être créditée au regard de l'objectif 10 pour l'année de programme à venir. Si votre club tient des élections semestrielles, la liste des dirigeants de votre club doit être soumise au siège social international avant le **30 juin** de l'année Toastmasters précédente et/ou avant le **31 décembre** de l'année Toastmasters en cours.

Les termes annuels courent du 1er Juillet au 30 Juin. les semestres du 1er juillet au 31 décembre et du 1er janvier au 30 juin. Les clubs qui élisent les dirigeants sans respecter ce calendrier violent les Statuts et règlements des clubs de Toastmasters International (**Club Constitution for Clubs of Toastmasters International**) et ne peuvent pas bénéficier de crédits dans le Programme du Club remarquable pour avoir soumis les listes des dirigeants du club.

Les nouveaux clubs agréés entre le 1er juillet et le 30 septembre reçoivent automatiquement du crédit pour une liste des dirigeants et ont deux opportunités (le 1er octobre et le 1er avril) pour soumettre les cotisations renouvelées à temps pour atteindre l'objectif 10. Les nouveaux clubs agréés entre le 1er octobre et le 30 juin recevront du crédit pour cet objectif dans l'année de programme en cours. Dans un cas comme dans l'autre, la soumission de l'agrément remplit le critère du Programme du Club remarquable concernant la liste des dirigeants.

Pour tous les clubs agréés récemment, veuillez noter qu'indépendamment des exigences pour le Programme du club remarquable, un club est considéré comme étant à jour de ses cotisations et en règle lorsque ses cotisations ont été reçues par le siège social international. Les cotisations sont exigées pour un minimum de huit membres, dont au moins trois devant être des membres de l'agrément d'origine du club. Les premiers renouvellements seront calculés au prorata pour tous les membres fondateurs et seront payables au 1er avril ou au 1er octobre, en fonction du mois de l'agrément. Les dirigeants du club recevront un e-mail leur rappelant les renouvellements calculés au prorata, afin d'assurer que le club soumette ses cotisations dans les temps et reste en règle.

## Reconnaissance

Lorsque votre club respecte les conditions d'admissibilité et fait ce qui suit, il peut bénéficier d'une reconnaissance du Programme du club remarquable à la fin de l'année :

Résultats	Reconnaissance obtenue
Cinq des 10 objectifs	Remarquable
Sept des 10 objectifs	Remarquable sélect
Neuf des 10 objectifs	Président remarquable

Si votre club est reconnu comme Remarquable, Remarquable sélect ou Président remarquable, le siège social international vous enverra un ruban à afficher, ainsi qu'une lettre de félicitations.

Certains clubs Toastmasters ne dépendent d'aucun district. Si c'est le cas de votre club, la reconnaissance peut être obtenue en réalisant un objectif de moins que ceux indiqués ci-dessus.

## Terminologie et caractéristiques du Programme

### Nombre d'adhérents

L'effectif de base de votre club est calculé au début de l'année Toastmasters (1er juillet). L'effectif de base correspond au nombre de cotisations payées que le club compte au 30 juin de l'année Toastmasters précédente. Ces paiements peuvent provenir de membres nouveaux, fondateurs, doubles et réintégrés.

Le paiement des droits de renouvellement des cotisations reçu par le siège social international après le 1er juillet de l'année Toastmasters précédente compte dans l'effectif de base. Donc, l'effectif de base peut être révisé à tout moment durant l'année pour refléter les paiements d'adhésion tardifs de l'année Toastmasters précédente.

Voici un exemple de la façon dont l'effectif de base d'un club peut être affecté tout au long de l'année :

#### Exemple :

- ▶ En avril, votre club soumet le paiement de renouvellement des cotisations de 17 membres.
- ▶ En juin, les demandes d'adhésion et les cotisations de deux nouveaux membres sont envoyées au siège social international, ce qui porte le nombre total d'adhérents de votre club à 19.
- ▶ Le 1er juillet, votre club commence la nouvelle année Toastmasters avec 19 membres, ce qui constitue désormais l'effectif de base.
- ▶ En août, trois membres paient rétroactivement le renouvellement de leur cotisation d'avril, avec cinq mois de retard. Ces paiements permettront de réajuster l'effectif de base de votre club pour le porter à 22.

### Nombre d'adhérents en fin d'année

Le nombre total de membres (renouvelés, doubles, nouveaux, fondateurs et réintégrés) de votre club dont les paiements de cotisations ont été reçus par le siège social international, représente le nombre d'adhérents de votre club à la fin d'année. Le calcul des adhérents en fin d'année ne peut pas être réajusté. Les paiements des cotisations d'avril reçues après le 30 juin ne sont pas ajoutés au nombre d'adhérents en fin d'année. Notez que même les paiements de cotisations tardifs sont pris en compte dans l'effectif de base de l'année Toastmasters en cours.

## Croissance nette

La croissance nette intervient lorsque le nombre total des membres en fin d'année (défini ci-dessus) excède l'effectif de base (défini ci-dessus).

Voici quelques exemples de la façon dont les réalisations et les adhésions d'un club affectent son éligibilité à une reconnaissance :

	Effectif de base le 1er juillet	Effectif de base le 30 juin	Objectifs atteints le 30 juin	Ce club deviendra-t-il un club remarquable ?	Pourquoi
Club A	14	19	5	Oui	Bien que le club n'ait pas atteint 20 membres en fin d'année, il a enregistré une croissance nette de 5 membres. En obtenant 5 récompenses et en remplissant les conditions d'adhésion, ce club sera reconnu comme Club remarquable.
Club B	24	19	8	Non	En fin d'année, le club n'a pas respecté l'objectif d'adhésion, à savoir une croissance nette de l'effectif ou un minimum de 20 membres. Bien qu'il ait atteint suffisamment d'objectifs, ce club ne sera pas reconnu comme Club remarquable.
Club C	19	20	6	Oui	Bien que ce club ait enregistré une croissance nette d'un membre uniquement, il a respecté l'objectif d'adhésion, à savoir un minimum de 20 membres. Il sera reconnu comme Club remarquable puisqu'il a atteint six objectifs du Programme du club remarquable.
Club D	31	22	9	Oui	Ce club a perdu des membres, mais il a pu maintenir un minimum de 20 membres et il a atteint suffisamment d'objectifs pour être reconnu comme Club distingué présidentiel.

## Envoi d'Informations au Siège social international

Les documents doivent être reçus au siège social international avant 23 h 59 MST (Mountain Time), à la date limite du 30 juin, même si la date limite tombe une fin de semaine ou sur un jour férié. Comme c'est le cas pour toutes les dates limites au cours de l'année, les dirigeants de club doivent vérifier que les informations qu'ils soumettent sont exactes, car aucune modification ne peut être effectuée après que les documents sont reçus, comme des corrections à la date d'adhésion, aux dates d'élection des dirigeants et aux soumissions pour les récompenses.

Attention : il est de la responsabilité de l'expéditeur de s'assurer du succès de la transmission de tout document. Toastmasters International n'est pas responsable pour les documents illisibles ou incomplets qu'il reçoit, pour les défaillances des fax, des courriers perdus ou livrés en retard, des pannes d'Internet ou des opérations de maintenance du site Web. Si votre club rencontre des difficultés pour la soumission des documents avant la date butoir, vous avez à votre disposition d'autres méthodes de soumission, telles que les e-mails ou le téléphone. Veuillez utiliser la page **Contact Us** (Nous contacter) pour avoir les informations de contact correctes et pour connaître nos heures d'ouverture.

## Clubs nouvellement agréés

Les clubs nouvellement agréés se verront attribuer un effectif de base de vingt membres pour l'année de Programme du Club remarquable en cours à des fins d'établissement de rapports. Pour les clubs qui sont agréés avec plus de 20 membres, les rapports se baseront sur le nombre d'adhésions effectivement payées. Remarque : les adhésions de membres qui ont changé de club ne seront pas comptabilisées.

## Rapports

Le retour d'information régulier est une partie importante de tout programme de reconnaissance. Lorsque vous cherchez à ce que votre club obtienne une reconnaissance particulière, vous devez connaître les progrès réalisés. Un rapport en ligne indique l'effectif de base de votre club, l'effectif actuel et la progression vers les 10 objectifs. Des mises à jour quotidiennes sont disponibles sur le site Web de Toastmasters International, à la page [www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports). Au début de chaque mois, une fois que le siège social international achève de traiter l'ensemble des dossiers du mois précédent, les Tableaux de bord afficheront l'activité du mois précédent. Vous trouverez nos dates de clôture de fin de mois à la page [www.toastmasters.org/MonthEnd](http://www.toastmasters.org/MonthEnd).

## Plan de Réussite du Club

Le comité de direction du club, qui comprend les sept dirigeants et le président précédent, élabore le **Plan de réussite du club** basé sur les besoins et les objectifs des membres du club. En premier lieu, les dirigeants du club déterminent comment ils communiqueront, régleront les conflits et prendront leurs responsabilités. Ensuite, les dirigeants du club évaluent les situations actuelles, fixent des objectifs spécifiques et développent des stratégies pouvant être utilisées pour atteindre le succès. Pour aider les dirigeants du club dans cet effort, le plan identifie les ressources utiles qui peuvent être utilisées. Enfin, le plan demande aux dirigeants du club d'identifier les missions, d'élaborer un calendrier et de suivre les résultats.

Pour un club, gagner une reconnaissance nécessite une équipe de personnes qui se consacrent à un but commun, ont un plan, et l'exécutent correctement. Ces personnes partagent la responsabilité de leurs tâches et dépendent les unes des autres pour les accomplir. L'équipe ne comprend pas seulement les dirigeants du club ; les clubs peuvent aussi former d'autres comités, qui aideront à réaliser les aspects spécifiques du Plan de réussite du club.

Le comité de direction du club détermine ce que le club accomplira pendant l'année en cours et les années suivantes. La vision doit être tant accessible qu'inspirante afin que d'autres membres du club soient motivés pour s'impliquer et soutenir les efforts du comité.

Une fois que la vision est enregistrée, les dirigeants du club déterminent les rôles et les responsabilités de chaque membre. Les compétences et les talents de certains membres sont-ils parfaitement adaptés à certaines tâches ? En évaluant des questions comme celles-ci, les dirigeants du club peuvent confier les tâches aux membres les plus appropriés.

Le Plan de réussite du club comprend tous les éléments indispensables pour atteindre les objectifs de votre club : quoi, comment, qui et quand. Déterminer à l'avance ce qui doit être fait, quand et comment ce sera accompli et qui en est responsable, rend le chemin vers la réussite beaucoup plus facile. À cet effet, le comité de direction du club doit commencer le terme par l'ordre du jour suivant :

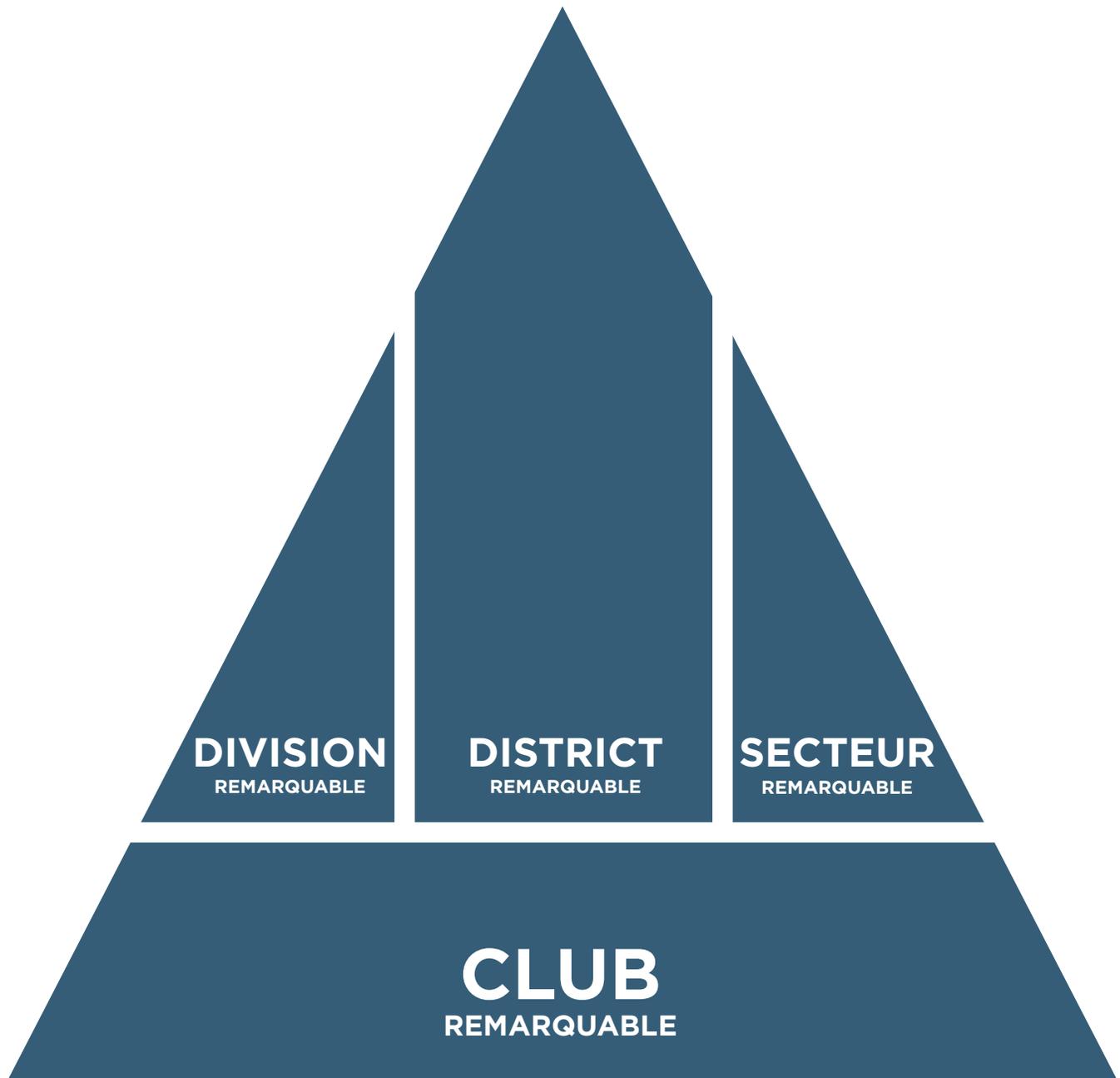
1. Fixer les objectifs spécifiques.
2. Établir des stratégies pour atteindre les objectifs.
3. Développer un cadre pour aider à respecter le plan et produire des résultats.

Les dirigeants du club examinent les rapports en ligne et se réunissent régulièrement pour évaluer les progrès du Plan de réussite du club, puis ils font des ajustements si nécessaire. Le Plan de réussite du club peut être rempli dans **Club Central** afin que tous les dirigeants du club puissent y accéder en permanence. Une bonne communication entre les membres du comité de direction du club est très importante. Les dirigeants du club doivent assurer un suivi aussi souvent que nécessaire et offrir leur aide pour résoudre tout conflit et défi se présentant.

Pour atteindre les objectifs qui s'étendent au-delà de la période d'un an, les dirigeants sortants du club doivent faire part du Plan de réussite du club dans **Club Central** pour qu'il puisse être partagé avec les dirigeants entrants en fin d'année. De cette façon, chaque nouvelle équipe de dirigeants du club peut se fonder sur les succès réalisés durant les termes précédents.

# Programme de reconnaissance du district

Le Programme du Club Remarquable sert de point de départ au Programme de Reconnaissance du District, qui englobe les programmes de Secteur, de Division et de District Remarquables. Cela signifie que la réussite des clubs est essentielle pour le succès des secteurs, des divisions et des districts. Le tableau suivant illustre les relations entre le club, le secteur, la division et le district :



## **Visites du club par le directeur de secteur**

Le directeur de secteur, en particulier, sert de lien entre votre club et le district. Le directeur de secteur visite votre club deux fois par an. Pendant ces visites, il peut demander à consulter le **Plan de réussite du club**. Vous devez être préparé à montrer et à parler de votre plan, ainsi que des progrès de votre club. Le directeur de secteur peut être en mesure d'aider votre club avec le soutien du district, ou vous apporter de précieux conseils pour intégrer les **Moments de vérité** dans vos réunions.

# Objectifs du Programme du Club Remarquable

Année Toastmasters : \_\_\_\_\_

## Conditions d'admissibilité

Pour être considéré et reconnu, le club doit compter 20 membres ou avoir une **croissance nette** d'au moins cinq nouveaux membres au 30 Juin. Les membres transférés d'autres clubs ne sont pas comptabilisés dans ce total tant que leur adhésion n'a pas été payée et n'est pas à jour dans leur nouveau club. Lorsqu'elle l'est, ils sont considérés comme membres renouvelés.

## Objectifs à atteindre

Voici les objectifs que votre club doit s'efforcer d'atteindre durant l'année :

## Objectifs du Programme du Club Remarquable

### Éducation

1. Quatre récompenses de Niveau 1 obtenues
2. Deux récompenses de Niveau 2 obtenues
3. Deux récompenses de plus de Niveau 2 obtenues
4. Deux récompenses de Niveau 3 obtenues
5. Une récompense de niveau 4, niveau 5 ou Toastmaster Distingué (DTM) obtenue
6. Une récompense supplémentaire de niveau 4, niveau 5 ou Toastmaster Distingué (DTM) obtenue

### Adhésions

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

## Reconnaissance

Lorsque votre club respecte les **conditions d'admissibilité** et fait ce qui suit, il peut bénéficier d'une reconnaissance Remarquable à la fin de l'année :

Résultats	Reconnaissance obtenue
Cinq des 10 objectifs	Remarquable
Sept des 10 objectifs	Remarquable sélect
Neuf des 10 objectifs	Président remarquable

Suivez vos progrès sur [www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports).

## **Ressources du club**

Demandes d'adhésion

Moments de vérité

Portail de la marque

*Master Your Meetings*

*Membership Growth*

*Put on a Good Show*

*Finding New Members for Your Club*

Sites Web du district

Magazine *Toastmaster*

PowerPoint Portes ouvertes

Modèle de communiqué de presse pour les portes ouvertes

Ressources pour les portes ouvertes

Invitations aux réunions de club

*Let the World Know: Publicity and Promotion*

[membership@toastmasters.org](mailto:membership@toastmasters.org)

[clubofficers@toastmasters.org](mailto:clubofficers@toastmasters.org)



[www.toastmasters.org](http://www.toastmasters.org)