

# 2019-2020 District Goals



**District:** District 103 S  
**Régions constitutionnelles:** Europe

## LEADERSHIP : FORMATION DES OFFICIELS DE CLUB

**En 2019-2020, 50 % des officiels de club entrants suivront la formation pour officiels de club.**

### Actions:

Je m'assurerai que mon équipe de district connaît son rôle dans le cadre de la formation des officiels de club .  
J'encouragerai mon coordinateur EML de district à inclure la formation des officiels de club dans son plan de développement SMA et à signaler la formation au LCI une fois terminée .  
Je soutiendrai et je ferai la promotion des réunions de formation des officiels de club .

Autres mesures à prendre pour atteindre cet objectif :

Mobilisation du coordinateur EML et de l'équipe des formateurs pour la formation des bureaux et des nouveaux Lions

## FORMATION DES PRÉSIDENTS DE RÉGION ET DE ZONE

**En 2019-2020, 100% des présidents de région et de zone entrants suivront la formation pour présidents de région et de zone.**

### Actions:

Je m'assurerai que mon équipe de district connaît son rôle dans le cadre de la formation des présidents de région et de zone.  
J'encouragerai mon coordinateur EML de district à inclure la formation des présidents de région et de zone dans son plan de développement SMA et à signaler la formation au LCI une fois terminée .  
Je soutiendrai et je ferai la promotion des réunions de formation des présidents de région et de zone.  
J'encouragerai mon coordinateur EML de district à inclure la formation des présidents de région et de zone dans son plan de développement SMA et à signaler la formation au LCI une fois terminée .

Autres mesures à prendre pour atteindre cet objectif :

Une formation spécifique pour les Présidents de zone est en cours.

Durée 3 jours 1/2;

Objectif : connaissance des institutions, soutien des clubs en difficulté, création de branches et de clubs, proximité des clubs en général, audit général du District pour préparer le futur.

## FORMATION POUR CHAQUE LION

## INVITER POUR AVOIR UN IMPACT

	Objectif annuel Inviter pour avoir un impact
1er trimestre	40
2er trimestre	50
3er trimestre	50
4er trimestre	40

**À la fin du 4e trimestre, le district aura ajouté un total de 180 nouveaux membres.**

### Actions:

Mon district établira 2 branches de club.

Mon district intronisera 30 nouveaux Lions de moins de 40 ans.

Dans mon district, 2 Leos deviendront Lions.

Mon district organisera au moins 4 évènements dédiés au développement de l'effectif..

Tous les clubs de mon district formuleront des objectifs de développement de l'effectif de club .

on district utilisera et fera la promotion des ressources en matière de développement de l'effectif pour atteindre son objectif (ex : Guide Il suffit de demander !, Guide du président de commission Effectif de club avec idées d'intronisation, Évaluation des besoins locaux, Subventions Développement de l'effectif).

## CRÉATION DE CLUBS

	Nouveaux clubs	Membres fondateurs
1er trimestre	0	0
2er trimestre	1	20
3er trimestre	0	0
4er trimestre	1	20

**À la fin du 4e trimestre, le district aura ajouté 2 nouveaux clubs.**

**avec le nombre minimum de 40 membres fondateurs.**

### Actions:

Mon district s'assurera que tous ses Lions Guides sont certifiés et assignés à de nouveaux clubs.

Mon district organisera un atelier Création de nouveaux clubs.

Mon district parrainera 1 Leos clubs.

Mon district créera 1 clubs spécialisés.

## FIDÉLISATION DE L'EFFECTIF

	Nombre de membres
1er trimestre	30
2er trimestre	40
3er trimestre	50
4er trimestre	50

**À la fin du 4e trimestre, la perte d'effectif du district ne dépassera pas 170 membres.**

### Actions:

Mes coordinateurs SMA de district feront la promotion de l'enquête Que pensez-vous de votre club ?

Mon district utilisera Initiative Qualité du club pour soutenir la fidélisation des membres.

Mes coordinateurs SMA de district s'assureront que tous les clubs mènent une orientation efficace des nouveaux membres.

Mon district interrogera les Lions qui ont quitté leur club afin de mieux comprendre et d'évaluer comment améliorer la satisfaction des membres.

## OBJECTIF DE CROISSANCE NETTE

180	+	40	-	170	=	50
Objectif annuel Inviter pour avoir un impact	+	Objectif annuel Création de club/Membres fondateurs	-	Objectif annuel Fidélisation	=	OBJECTIF DE CROISSANCE NETTE

## BÉNÉFICIAIRES

**En 2019-2020, mon district servira 10000 bénéficiaires.**

### Actions:

Sur le nombre total de bénéficiaires de nos actions dans mon district, 20 d'entre eux seront des jeunes (moins de 18 ans).

Mon district utilisera et fera la promotion des ressources en matière de service pour atteindre son objectif (Ex : Planificateurs d'activités de service, Évaluation des besoins locaux et du club, Développement de partenariats locaux, Guide de collecte de fonds).

J'encouragerai les clubs de mon district à monter conjointement des activités de service pour maximiser notre impact.

## ACTIVITÉS DE SERVICE

**En 2019-2020, mon district effectuera 200 activités de service.**

### Actions:

Je sensibiliserai les clubs de mon district à nos causes mondiales.

## RAPPORTS D'ACTIVITÉS DE SERVICE

**En 2019-2020, 20 % des clubs de mon district signaleront leurs activités de service via MyLion Web ou MyLCI.**

### Actions:

Mes coordinateurs SMA de district organiseront des ateliers d'information au sujet de MyLion Web et fourniront la publication Pourquoi signaler vos activités de service est important aux participants.

J'encouragerai tous les Lions (ou tous les présidents de club) de mon district à télécharger l'appli mobile MyLion et à l'utiliser pour leurs activités de service.

Je m'assurerai que la Structure mondiale d'action continue de sensibiliser les clubs au signalement des activités. J'insisterai sur la responsabilité qu'ont les présidents de commission Service du club de signaler les activités de service de leur club.

Mon district utilisera et fera la promotion des ressources en matière de service pour atteindre son objectif (ex : Signaler vos activités de service, Guide Rapport d'activités de service, Pourquoi signaler vos activités de service est important).

## PARTICIPER

**À la fin de l'année 2019-2020, 80 % des Lions de mon district auront compris l'impact de notre Fondation et effectué un don à la LCIF.**

### Actions:

Je soutiendrai le travail de mon coordinateur LCIF de district pour sensibiliser les Lions à la LCIF et maximiser leur participation à la Campagne 100 : La puissance du service.

Mon district encouragera chaque membre à donner 2 USD par semaine à la Campagne 100 : La puissance du service.

Je montrerai l'exemple en faisant un don personnel annuel de 100.00 USD à la LCIF.

## COLLECTE DE FONDS

**En 2019-2020, je travaillerai avec notre coordinateur LCIF de district pour collecter 40000.00 USD pour la Campagne 100 : La puissance du service.**

### Actions:

## PLAIDOYER

**En 2019-2020, 20 % des clubs de mon district signaleront leurs activités de service via MyLion Web ou MyLCI.**

### Actions:

Mon district sensibilisera les Lions aux causes mondiales soutenues par la LCIF et aux possibilités d'obtenir des subventions.

Je parlerai de la LCIF lors de mes visites en tant que gouverneur de district.

Pour toutes les subventions obtenues par mon district, je m'assurerai que les rapports d'activités sont envoyés dans les délais à la LCIF afin de rester en règle pour être éligible pour d'autres subventions.