

LE PARCOURS DE L'ENGAGÉ



AVANT L'ENGAGEMENT

PENDANT L'ENGAGEMENT

APRÈS

1. COMMUNIQUER

Pour vous faire connaître des familles comme du grand public qui ne connaît pas forcément le handicap, il est essentiel de concevoir une communication stratégique pour vous développer, plurielle pour diversifier vos interlocuteurs et impactante pour les engager et vous suivre !



2. ACCESSIBILISER

Le secteur médico-social est particulièrement technique et peu compréhensible par les parents, les fratries, les amis et le grand public en général, ce qui ne nous aide pas pour faire connaître nos associations. Votre communication doit donc être aussi vulgarisée que possible.



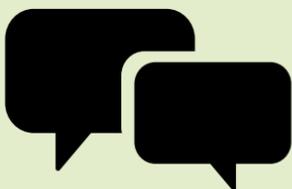
3. PRÉ-OUTILLER

Sans entrer dans les détails de votre fonctionnement interne, il est essentiel d'explicitier les attendus et possibilités des engagés (adhérents comme bénévoles) : Quels rôles initiaux et quels évolutions possibles ? Quelles activités et quelle temporalité ?



4. ÉCHANGER

Le rapport à l'engagement associatif a évolué ces dernières années. Parmi ces évolutions, nous voyons que l'attachement à des causes d'intérêt général et surpasse la fidélité à l'association. Il est donc essentiel d'être rapide et proactif lorsqu'un engagé potentiel se manifeste.



5. ACCUEILLIR

L'accueil et l'intégration dans l'association est un moment charnière pour signifier que l'engagé a un statut particulier, qu'il commence à appartenir à une communauté. Il est donc fondamental d'en profiter pour représenter l'association, les activités générales et spécifiques qui pourraient l'intéresser, etc.



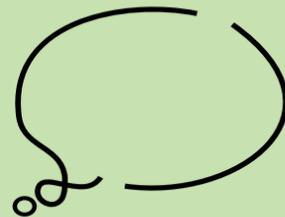
6. ACCOMPAGNER

Le secteur médico-social et plus particulièrement le handicap intellectuel est peu et mal connu du grand public. Il peut être utile et rassurant pour les engagés, y compris les familles et fratries, d'avoir des sessions de formation et de sensibilisation aux différents handicaps.



7. INSPIRER

Vos engagés ne connaissent pas de suite l'historique de l'association et le panel d'activités qui ont pu être proposées par le passé. Pour autant, ils peuvent souhaiter proposer de nouvelles activités et ont donc besoin d'inspiration pour mieux connaître le cadre.



8. FIDÉLISER

Les engagés sont davantage fidèles à une cause qu'une association. Pour se démarquer, il est donc essentiel d'affirmer sa différence, instaurer et développer des événements conviviaux, transmettre des informations "exclusives" et valoriser ce qu'ils font pour les personnes accompagnées par leur engagement.



9. RESTER OUVERT

Les engagements se font et se défont. Perdre un adhérent ou un bénévole à un moment donné n'est pas forcément définitif. Le départ d'un engagé ne doit pas constituer une rupture nette avec votre association. Il est donc essentiel de continuer à communiquer et informer.

