

CONGRÈS RICHELIEU INTERNATIONAL 2026

Atelier tables tournantes : Les bons coups du réseau

Animé par Alexandra Belarbi Pacciarella

Tracadie (Nouveau-Brunswick) – Dimanche 17 mai 2026

Q1. Quelles activités ont été les plus populaires dans votre club et pourquoi?

Activités jeunesse et francophonie

- Dictée Richelieu (primaire, secondaire et régionale)
- Concours d'écriture
- Bourses étudiantes
- Fonds jeunesse
- Aide aux devoirs
- Soutien aux écoles
- Activités favorisant la promotion du français

Pourquoi?

- Forte participation des jeunes et des écoles.
- Valorisation de la langue française.
- Visibilité positive dans la communauté.
- Activités directement liées à la mission Richelieu.

Activités communautaires et de reconnaissance

- Citoyen/Citoyenne de l'année
- Personne de la communauté de l'année
- Soirées reconnaissance
- Prix jeunesse
- Hommages aux bénévoles

Pourquoi?

- Mobilisation de la communauté.
- Participation des familles, organismes et entreprises.
- Excellente visibilité publique.

Activités sociales

- Soupers mensuels
- Soupers thématiques

- Soupers avec conjoint(e)s
- BBQ du président
- Activités familiales
- Soupers interculturels
- Rencontres interclubs

Pourquoi?

- Favorisent la fraternité.
- Renforcent le sentiment d'appartenance.
- Facilitent l'intégration des nouveaux membres.

Activités de financement les plus populaires

- Soupers homard
- Soupers huîtres
- Soupers fruits de mer
- Soupers gibier
- Soupers spaghetti
- Tournois de golf
- Radiothons
- Bingos
- Bingos en ligne
- Loteries-voyages
- Encans silencieux
- Encans criés
- Vente de fromage
- Vente de muffins
- Festivals et événements communautaires
- Guignolées de Noël
- Moitié-moitié en ligne

Faits saillants partagés

- Certaines soirées huîtres ou fruits de mer génèrent entre 11 000 \$ et 34 000 \$ de profits nets.
- Un bingo en ligne a permis de générer jusqu'à 171 000 \$ lors d'une activité.
- Une loterie-voyage a rapporté plus de 64 000 \$ de profit net.
- Certains événements majeurs en partenariat ont permis de recueillir plus de 100 000 \$.

Q2. Comment maintenez-vous l'engagement et la rétention des membres dans votre club?

Créer un fort sentiment d'appartenance

- Favoriser les échanges entre les membres.
- Maintenir une ambiance conviviale et inclusive.
- Organiser des activités sociales régulières.
- Impliquer les conjoint(e)s et les familles.

Valoriser les membres

- Souligner les bons coups.
- Remettre des reconnaissances.
- Célébrer les anniversaires d'adhésion.
- Mettre en valeur les réalisations des bénévoles.

Impliquer les membres

- Donner des responsabilités.
- Déléguer les tâches.
- Créer des comités.
- Organiser les activités à tour de rôle.

Assurer un suivi humain

- Comité de bienveillance.
- Suivi auprès des membres absents.
- Accueil personnalisé des nouveaux membres.
- Parrainage et accompagnement.

Communication

- Comptes rendus réguliers.
 - Bulletins internes.
 - Communications fréquentes entre les rencontres.
-

Q3. Quelles stratégies utilisez-vous pour attirer de nouveaux membres et assurer la relève?

Recrutement par les membres

- Bouche-à-oreille.
- Invitations personnelles.
- Parrainage.
- Participation d'invités aux activités.

Processus d'intégration

- Responsable ou comité de recrutement.
- Rencontre d'information.
- Participation à plusieurs activités avant l'adhésion.
- Accompagnement des nouveaux membres.

Clientèles ciblées

- Nouveaux arrivants.

- Jeunes professionnels.
- Jeunes retraités.
- Étudiants des cégeps et universités.
- Personnes déjà impliquées dans la communauté.

Promotion et visibilité

- Facebook et réseaux sociaux.
- Vidéos promotionnelles.
- Présence dans les événements communautaires.
- Activités jeunesse.
- Soirées découverte présentant la mission Richelieu.

Constats

Défis

- Vieillessement des effectifs.
- Difficulté à attirer des jeunes.
- Concurrence d'autres organismes.

Pistes de solution

- Développer les liens avec les établissements d'enseignement.
- Répartir la responsabilité du recrutement entre tous les membres.
- Mieux faire connaître l'impact concret des actions du Richelieu.

Q4. Quels sont les meilleurs moyens de collecter des fonds pour financer les activités de votre club?

Activités les plus efficaces

- Soupers homard.
- Soupers huîtres.
- Tournois de golf.
- Bingos.
- Bingos en ligne.
- Loteries-voyages.
- Radiothons.
- Guignolées.
- Vente de fromage.
- Encans.
- Festivals et événements populaires.

Partenariats et commandites

- Recherche de commanditaires majeurs.
- Collaboration avec les entreprises locales.
- Partenariats avec les municipalités et organismes.

Bonnes pratiques

- Utiliser davantage les plateformes numériques.
 - Diversifier les sources de revenus.
 - Maintenir des activités simples à organiser.
 - Faire connaître l'impact des projets financés.
 - Partager les idées gagnantes entre clubs.
-

Q5. Quels sont les défis que vous rencontrez dans la gestion de votre club et comment les surmontez-vous?

Défis identifiés

- Recrutement et relève.
- Vieillesse des membres.
- Manque de bénévoles.
- Répartition inégale des responsabilités.
- Multiplication des sollicitations communautaires.
- Disponibilité des salles de réunion.
- Modernisation des méthodes de communication.

Solutions proposées

- Créer des comités de recrutement.
 - Développer le mentorat et le parrainage.
 - Répartir les responsabilités entre plusieurs membres.
 - Valoriser davantage les bénévoles.
 - Diversifier les activités offertes.
 - Renforcer les communications internes.
 - Continuer d'adapter les clubs aux nouvelles réalités tout en préservant les valeurs du mouvement Richelieu.
-

Conclusion des échanges

Les participants ont démontré que les clubs Richelieu demeurent dynamiques, innovants et profondément engagés dans leurs communautés. Les échanges ont permis de mettre en lumière de

nombreuses pratiques inspirantes qui pourront être adaptées et partagées à travers l'ensemble du réseau.

Les principaux facteurs de succès identifiés sont :

- L'engagement envers la jeunesse et la francophonie;
- La force du sentiment d'appartenance;
- La reconnaissance des membres;
- Le recrutement actif et structuré;
- Des activités de financement rassembleuses et efficaces;
- Une présence soutenue dans la communauté.