

11 actions pour attirer de nouveaux adhérents dans votre association

- [Écrit par : Morgan](#)

Les actions pour **attirer de nouveaux adhérents** sont à effectuer tout au long de l'année. Cependant, vous aurez un pic au moment de la rentrée de septembre.

1. Organisez une réunion de rentrée avec les dirigeants de votre association pour fixer vos objectifs et actions,
2. Votre site doit être un point d'entrée, toujours à jour, pour attirer vos nouveaux membres,
3. Certains de vos futurs nouveaux adhérents vous suivent déjà sur vos réseaux sociaux,
4. Lancez une campagne de pub sur les réseaux sociaux,
5. Restez en lien avec vos anciens contacts,
6. Participez au forum des associations de votre ville,
7. Référez votre association sur Infocale et les annuaires en ligne,
8. Organisez des opérations de distribution de flyers dans des lieux stratégiques,
9. Vos adhérents doivent être vos ambassadeurs,
10. Soyez présent dans la presse,
11. Fidélisez vos anciens membres.

[>>Inscrire mon asso à Infocale](#)

Parmi les sujets au centre de votre reprise, il y a des chances que vous placiez le **recrutement de nouveaux adhérents** assez haut sur la liste. Pour **attirer de nouveaux membres**, votre association devra mettre en place un [plan de communication](#) précisément pensé et actionner des leviers, sur internet, mais aussi via des canaux plus traditionnels. Voici une liste de 11 actions que vous pouvez mettre en place.

Organisez une réunion de rentrée

Le premier pas pour assurer que la rentrée de votre association se passe de la meilleure des façons, est très certainement d'organiser, dès le mois de septembre, une réunion de rentrée avec vos cadres.

Cette réunion de rentrée vous permettra :

- de formaliser la reprise.
- de rappeler les objectifs qui ont généralement été votés lors de la dernière [assemblée générale annuelle](#).
- Vous pourrez fixer une feuille de route des missions à accomplir,
- répartir les différentes tâches entre les différents comités.

Cette réunion doit être perçue comme une relance de votre association. Elle doit permettre à tous vos dirigeants de se remettre dans le bain et de reprendre le rythme de la vie associative. En outre et c'est l'un de ces axes majeurs, elle doit permettre la mise en place d'un véritable plan d'action autour des sujets centraux.

Les sujets à aborder dans cette réunion de rentrée sont :

- Comment [recruter des bénévoles](#) ?
- [Fidéliser vos bénévoles](#),
- faire venir de **nouveaux adhérents**,
- la [recherche de sponsors](#),
- préparer les [dossiers de subvention](#).
- et les autres problématiques importantes pour vous



Associations : communiquez gratuitement

Avec Infocale, vos contenus et événements sont diffusés :

- dans la presse régionale,
- sur les sites des plus grands médias de France,
- sur les sites des collectivités utilisatrices...

► En savoir plus

infocale   FRANCE  actu.fr

Qui inviter à la réunion de reprise ?

Ce n'est pas une assemblée générale. Il s'agit plutôt d'une réunion stratégique. Aussi, limitez la participation aux personnes importantes ou très impliquées dans votre association. Celles qui endossent des responsabilités ou pilotent des projets ; les membres du bureau devraient être présents, si votre association dispose de comités (communication, gestion des bénévoles...), les personnes à leur tête et les plus actives devraient également être présentes.

Réunion de rentrée. Quel déroulement ?

Pour bien l'aborder, pensez à mettre en place un ordre du jour abordant chacun de vos grands domaines. Ceci fait, vous pourrez animer la séance exactement comme vous le feriez en assemblée générale :

- Pour commencer, ouvrez chaque point à la discussion.
- Rappelez les objectifs et enjeux pour chaque point
- Ensuite, listez avec tout le monde les besoins et les actions envisageables.
- Enfin, sélectionnez les actions les plus pertinentes selon vos ressources, délais, compétences et besoins.

Faire de votre site un point d'entrée pour attirer vos nouveaux adhérents

Pensez à publier un article de lancement de la nouvelle saison et des adhésions. Donnez des détails, le lieu, l'heure, le moment pour participer à vos activités, entraînements, répétitions ou réunions publiques. Offrez la possibilité de vous contacter directement pour poser une question. Mettez en place une page pour accueillir les nouveaux venus et centraliser toutes les infos utiles.

Si vous avez des besoins divers et que vous séparez les besoins en membres et ceux en bénévoles, faites en sorte que cela soit clair sur votre site.

Vous proposez des séances d'essai gratuites ? Mentionnez le sur votre site. Le voir écrit noir sur blanc pourra rassurer les personnes qui souhaitent venir essayer sans être certaines de s'inscrire.

Trouvez vos nouveaux adhérents sur vos réseaux sociaux

Il est probable que des personnes intéressées par votre activité suivent déjà les [réseaux sociaux de votre association](#). Pensez à y diffuser vos articles et à régulièrement annoncer les dates importantes de votre reprise. Ici aussi soyez réactif en cas de question de la part de votre communauté.

De la publicité ciblée sur les réseaux sociaux

La publicité ciblée peut aussi être un bon moyen de recruter. Les réseaux sociaux, facebook et Instagram en tête, permettent de cibler très précisément les internautes. Des campagnes publicitaires bien ciblées pourraient probablement sans trop peser sur votre budget, vous permettre de **trouver de nouveaux membres pour votre association**.

Voici les différents ciblages publicitaires que vous pouvez mettre en place sur les réseaux sociaux :

- Le ciblage par centre d'intérêt, vous permet de toucher des gens de manière très précise en vous basant sur leurs passions.
- Vous pouvez également viser des personnes ayant visité au moins une page de votre site,
- Cibler des personnes qui ne vous connaissent pas, mais qui partagent les mêmes centres d'intérêt que vos contacts.

- Enfin et plus simplement, vous pouvez booster vos publications pour être certain de toucher les gens qui vous suivent.

Envoyez des mails à vos anciens contacts

Peut-être avez-vous déjà participé à des événements associatifs, des forums des associations et autres événements faisant la promotion des associations. Si vous avez rassemblé des listes de mails de personnes intéressées. C'est le moment de les informer de votre rentrée.

D'ailleurs, le mail est un outil formidable que vous pouvez utiliser pour toutes vos cibles. Par exemple, vous pouvez l'utiliser :

- pour relancer vos anciens membres,
- les bénévoles de l'année précédents
- ceux qui vous ont aidé à un moment ces dernières années et qui pourraient souhaiter revenir

Cependant, n'hésitez pas à séparer les listes et à envoyer un mail portant précisément sur chaque problématique en séparant adhésion et bénévolat par exemple.

Attention cependant, la loi dite du [RGPD](#) encadre l'utilisation des bases de données et la gestion des données personnelles. Vos contacts doivent explicitement vous autoriser à leur envoyer des mails et savoir de quelles manières seront utilisées leurs informations personnelles.

Participer au forum des associations de votre ville

Les forums des associations sont nombreux et se déroulent généralement une fois par an, en septembre. Parfois, il peut aussi arriver que des opérateurs privés organisent leurs propres événements. C'est par exemple le cas de certaines [enseignes de sport](#).

Les forums des associations ont pour objectif de faire découvrir les activités présentes sur leur territoire. Ils sont souvent fréquentés par les nouveaux arrivants, les parents d'enfants, les personnes cherchant de l'inspiration. Il est très facile d'y être représenté. C'est un rendez-vous que votre association ne doit pas manquer. selon l'espace disponible essayez :

- d'apporter des plaquettes et flyers,
- de projeter des vidéos,
- d'effectuer des démonstrations.
- Si vous accueillez des jeunes publics, soyez rassurant pour les parents et montrez votre professionnalisme, les formations de vos encadrants.

Référenciez votre association sur les annuaires en ligne

Au-delà des forums des associations, il existe aussi des sites internet référençant les associations de votre territoire. Ces forums des associations en ligne permettent aux

internauts de votre ville de découvrir à n'importe quel moment de l'année, les activités et les clubs disponibles.

C'est par exemple le cas d'[infocale](#) qui propose différentes fonctions de communication que vous pouvez utiliser pour atteindre votre public. Vous y retrouverez :

- les activités : un forum des associations en ligne.
- [l'agenda en ligne](#) : pour communiquer sur vos événements
- [les contributions](#) : pour diffuser vos communiqués sur des sites à grandes audiences

Affichage et distribution de prospectus dans les lieux stratégiques

On aurait, aujourd'hui, tendance à l'oublier, mais la communication ne se limite pas à internet. Dans ce domaine, il existe aussi des leviers physiques (non numériques) que vous pouvez actionner. Ici on pensera aux relations presse, aux ambassadeurs, à la distribution de flyers ou à l'affichage.

En début d'année, organisez des séances d'affichage dans les lieux susceptibles d'être fréquentés par votre public cible : les universités, les maisons des associations peuvent être des lieux à privilégier.

Vous pouvez également penser aux séances de distribution de flyers ou prospectus. Ici aussi selon votre domaine, les universités, forums d'associations, lieux culturels peuvent vous permettre de toucher votre public.

Faites de vos adhérents des ambassadeurs

Sollicitez vos adhérents. Les membres de votre association peuvent devenir vos meilleurs annonceurs. D'ailleurs, il est très probable qu'ils aient dans leur proche entourage des gens qui partagent les mêmes centres d'intérêts. Encouragez les à parler de votre structure autour d'eux. **Recrutez vos nouveaux adhérents** chez les amis et contacts de vos membres actuels.

Cela peut passer par différentes actions tant sur internet qu'en version plus analogique. Par exemple vous pouvez :

- les sensibiliser pour qu'ils parlent de votre association auprès de leurs amis
- leur demander de partager sur leurs réseaux sociaux les contenus faisant découvrir votre association

Soyez présent dans la presse

Difficile de relancer l'activité sans mettre en place une stratégie de [relations presse en association](#). Ici aussi vous devrez communiquer de différentes manières en fonction des moments de la vie et de l'actualité de votre structure.

Cela peut passer par des [communiqués de presse](#) qui feront état de votre actualité, avec par exemple : la diffusion de votre programme annuel, la mise en avant de profils originaux au sein de votre association ou encore l'annonce faite avant chaque événement.

Dans le domaine du **recrutement de nouveaux membres**, vous pouvez communiquer avec la presse sous l'angle de la reprise des entraînements, des activités, des répétitions... Certaines rédactions de la PQR pourraient trouver ce sujet trop banal. D'ailleurs, il est probable que beaucoup d'associations essaient de communiquer sous ce même angle. Aussi, essayez de vous distinguer des autres. Parlez de vos projets pour l'année à venir, de vos ambitions, de l'ouverture de nouvelles sections... Essayez de donner de la matière qui puisse donner un article intéressant et séduire votre correspondant local.

Il s'agit peut-être plus d'un article projet que d'un article orienté sur votre reprise, mais il vous donnera une bonne visibilité à un moment clé.

Fidéliser les anciens membres

Recruter de nouveaux membres est une chose, mais conserver les anciens doit aussi être au centre de vos préoccupations. A la rentrée, il devrait être plus facile de faire revenir les anciens que de **recruter de nouveaux membres**. En outre, les anciens membres ont un historique avec vous. Perdre un adhérent et des bénévoles, c'est aussi perdre la connaissance que celui-ci à accumulé dans votre association.

Pour faire revenir vos membres : l'une des clés est d'assurer la convivialité et l'ambiance de votre association. Ensuite, communiquez avec eux. A la rentrée, envoyez leur un mail pour les renseigner sur vos dates de reprise.

Sur les réseaux sociaux, n'hésitez pas à créer des groupes rassemblant les anciens de votre association. Ce peut être un très bon levier pour garder le contact pour les faire revenir, même après plusieurs années d'interruption.