

# créer un environnement accueillant pour les nouveaux bénévoles

Le plaidoyer peut être difficile pour les nouveaux bénévoles de Résultats Canada lorsqu'ils participent à leur première rencontre. Il peut être intimidant d'apprendre une problématique/une campagne qui vous est nouvelle et d'ensuite prendre le risque de plaider auprès d'une personne au pouvoir ou bien de rédiger une lettre d'opinion dans les journaux. Ajouter plusieurs nouvelles personnes qui se rencontrent lors d'une réunion de Résultats et la situation peut devenir chaotique. Assez chaotique que certaines personnes ne reviennent plus. Que peuvent faire les membres des groupes pour faciliter l'arrivée des nouveaux bénévoles, pour qu'ils se sentent accueillis, capables et confiants pour éventuellement prendre action à nos côtés ?

## conseils pour accueillir des nouveaux membres

- **Présentez Résultats.** Au début de la rencontre, donnez une brève description d'environ 3 minutes à propos de Résultats Canada. Malgré qu'un aspect transformateur d'être bénévole chez Résultats Canada soit de prendre action sur un enjeu, offrez aux nouveaux arrivants un « laissez-passer » lors de leur première réunion. En revanche, assurez-vous d'avoir un membre qui prend les nouveaux à part pendant que les autres prennent action en répondant à des questions de manière informelle. Prenez du temps pour que chaque bénévole puisse partager leurs motivations d'être à cette rencontre. S'il reste du temps durant la période de prise d'action, invitez les nouveaux bénévoles à y participer.
- **Apprenez à les connaître.** Les questions d'introduction offertes dans le guide (*à suivre*) sont utiles pour participer aux rencontres, aider les participants à se connaître et créer un lien significatif entre eux.
- **Soyez amical.** Soyez un modèle et rappelez aux membres du groupe d'être chaleureux dans leur accueil des nouveaux bénévoles en allant leur serrer la main et en se présentant personnellement avant le début de la rencontre.
- **Soyez clair.** Pour le bénéfice de tous, évitez l'utilisation de jargon et d'acronymes. Prenez des pauses pour expliquer les raisons pour lesquelles Résultats a pris action ce

mois ci et dans quelle campagne. Encouragez tout le monde à poser des questions au fur et à mesure durant la présentation sur la campagne ou la technique d'action.

- **Soyez encourageant.** Vers la fin de la rencontre lorsque les participants s'engagent à des dates pour accomplir des actions, encouragez les nouveaux bénévoles à y participer, mais gardez en tête que c'est optionnel.
- **Faites un suivi.** Assignez une personne en charge du suivi après la rencontre par téléphone ou courriel pour rejoindre tous les nouveaux bénévoles. Assurez-vous de reconnaître une contribution qu'ils ont apportée à la réunion ou qu'ils pourraient apporter selon ce que le groupe a appris sur eux.
- **Dernier conseil, mais non le moindre. N'oubliez pas que chaque fois qu'un nouveau membre s'ajoute au groupe, cela signifie que vous avez un nouveau groupe.** Assurez-vous que vous revisitez les manières de travailler de l'équipe pour qu'elles conviennent à tous. Incluez les nouveaux bénévoles dans le processus de prise de décision et ils voudront rester !

*Mise à jour : février 2020*