

CINQ BONS MOYENS DE RECRUTER DES BENEVOLES

Les premiers résultats de notre petit sondage laissent penser (mais ce n'est pas une surprise) que nombreux sont parmi vous ceux qui se débattent avec la difficulté de recruter des bénévoles actifs pour porter les chantiers de leur association loi 1901.

Quelques conseils, volontiers iconoclastes, pour compléter un ancien billet où j'avais donné 5 idées pour recruter et fidéliser les bénévoles.

1 - ARRETER DE VOUS PLAINDRE

Aujourd'hui les dirigeants associatifs sont de véritables managers de ressources humaines ; il y a en France 14 millions de personnes qui revendiquent une ou plusieurs heures de bénévolat hebdomadaire, la plupart du temps associatif. Sous l'impulsion des dirigeants associatifs, c'est une véritable armée qui fait don de millions d'heures de travail, l'équivalent chaque année d'un million d'ETP (Equivalent Temps Plein). Il n'y a donc jamais eu autant de bénévoles pour servir dans les associations loi 1901 et il est parfaitement faux de dire que les gens sont moins disposés à la générosité et au don de soi que par le passé.

Si les dirigeants ressentent une certaine concurrence et du tiraillement dans le renouvellement des équipes, c'est qu'il n'y a jamais eu autant d'associations à porter des chantiers bénévoles : plus d'un million de structures régies par la loi de 1901 fonctionneraient en France.

De nos jours, les dirigeants associatifs peuvent proposer aux personnes qui s'engagent activement une multitude de statuts juridiques : depuis l'indemnisation fiscale des frais du bénévole jusqu'à un statut professionnel comme l'auto-entrepreneur, en passant par les tickets-restaurant, la VAE et le volontariat associatif. On ne peut pas dire que les outils manquent...

Persuadez-vous que ce n'est pas tant le recrutement de la ressource humaine qui pose problème que sa judicieuse valorisation.

2 - FAITES DE LA PLACE AUX JEUNES

Les statistiques le montrent bien : les jeunes de 16 à 25 ans sont disponibles pour s'engager dans le tissu associatif. Cela correspond en général à une certaine complémentarité avec leurs études, mais la plupart des jeunes bénévoles ne se situent pas pour autant dans une perspective de professionnalisation.

Les jeunes ont le talent et l'énergie ; ils constituent une source de dynamique irremplaçable pour l'association. Rencontrez les jeunes là où ils sont : dans les lycées et universités, école de commerce, maisons de jeunes, agences municipales spécialisées.

Proposez-leur des projets concrets, bien identifiés, sous forme de chantier. Ils doivent pouvoir les gérer en équipe et de manière suffisamment autonome. Déléguez si besoin un adulte ou un dirigeant pour coacher et apporter le soutien nécessaire ; si possible, allouez un budget à l'opération pour lui donner un peu d'autonomie financière.

En mettant les jeunes en activités, vous aurez toujours l'oreille attentive et bienveillante des services de votre commune.

3 - PROPOSER DU BUSINESS PLUTOT QUE DU BENEVOLAT

Dans la société actuelle, de nombreuses personnes sont plus à la recherche d'activités que d'un poste fixe dans une structure. Cela correspond à la multiplication des statuts précaires qui permettent de cumuler revenus de remplacement et revenus d'activité. Si votre association dispose d'un budget financier, n'oubliez pas qu'en distribuant quelques centaines d'euros pour rémunérer (dans le respect de vos obligations sociales) telle ou telle personne, vous pouvez faire faire un bond à votre projet associatif.

4 - VENDEZ L'EQUIPE, PAS LE POSTE

Votre association, c'est avant tout une équipe (même si elle est réduite). Avec son histoire et sa cohésion interne, cette équipe dispose d'un pouvoir de séduction qui lui est propre.

Évaluez soigneusement l'image que donne votre association aux nouveaux entrants, aux candidats à l'adhésion. Travaillez la présentation de l'équipe et, à travers elle, du métier de l'association. Trop souvent la détection des futurs membres actifs de l'association relève d'une fiche de poste rigide et peu adaptée ; on se contente de regarder si « les gens ont le profil ». Demandez-vous aussi quel profil présente votre association à toutes ces personnes qui seraient susceptible de la rejoindre.

5 - FAITES DES OFFRES QUE L'ON NE PEUT PAS REFUSER

Quand on vous propose de tenir un poste dans une organisation, cela ressemble toujours un peu à une embauche dans une entreprise. Imaginez maintenant que vous proposiez maintenant à chaque personne intéressée par votre association de lui « donner les clés de la boutique ». Je vois votre tête....changer de couleur. Il s'agissait juste de ma part de faire un peu de provocation

Plus sérieusement, les dirigeants ont tendance à se demander face à une nouvelle personne comment l'association pourra l'utiliser, quelle place elle pourra prendre dans l'organisation existante. A l'inverse, il faudrait également s'intéresser vraiment à la personnalité des nouveaux arrivants, leurs expériences, leurs réseaux, leur savoir-faire. Réfléchir à la manière dont cette personne pourrait contribuer au mieux de ses talents à l'avancée du projet associatif.