



TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des Conservatoires d'espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Rapporteur : Anne Tison

Etat des lieux de la thématique dans le réseau :

Contexte et état des lieux du réseau sur la thématique : Les Conservatoires d'espaces naturels ont pour vocation de mobiliser le citoyen pour agir en faveur de la protection de la nature. Depuis leur création, le bénévolat fait partie intégrante des actions, dans la plupart des CEN. Le développement de l'adhésion est resté longtemps un axe moins prioritaire quant à l'investissement à y consacrer. Cependant, depuis 2 ans, un regain d'intérêt pour cette thématique est perceptible. De ce fait de nouveaux moyens humains y ont été affectés, afin de dynamiser l'assise citoyenne dans certains CEN.

Ainsi certains CEN ont mis en place une méthode, des moyens et ont vécu une expérience de développement de l'adhésion. L'atelier a pour vocation d'échanger et structurer toutes ses idées pour en faire profiter le réseau.



TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des conservatoires des espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Rapporteur : Anne Tison

Questions clés :

Comment fidéliser plus d'adhérents?

Comment augmenter le nombre d'adhérents ?

Objectifs :

Trouver les outils, les astuces, les projets

Constat : de nombreux bénévoles ne sont pas adhérents = quels leviers pour qu'ils adhèrent



TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des conservatoires des espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Plan d'actions : comment augmenter le nombre d'adhérents?

Actions (Quoi)	QUI ? (CEN concernés, Groupes Projets, partenaires extérieurs...)	Echéances	Priorités	Indicateurs de réussite
1-Mettre en place une stratégie, la partager en interne pour éviter tout décalage (salariés- administrateurs) et le rappeler par écrit le pourquoi on veut des adhérents (<i>assise, ancrage locale, connaissance, poids politique, un prescripteur potentiel, une reconnaissance, un vivier pour le renouvellement potentiel du CA</i>)	Tous les Cens, la fédération des CENS	2022	3	Stratégie
2-S'approprier la mallette et développer le discours et l'argumentaire type par une formation in situ pour les salariés et les administrateurs, favoriser l'appropriation du discours (des messages) en préparant un livret d'accompagnement en fonction des situations et du territoire	Les chargés de vie associative, les communicants, les administrateurs	2020	1	Retour d'expérience lors du prochain séminaire
3-Proposer systématiquement une adhésion à la fin d'un chantier, d'une sortie, d'une signature de convention de gestion (collectivités;.), de financements participatifs (contre partie)	Animateur nature, Conservateur bénévole, intervenant de sortie ou chantier nature	2020	2	Nombre d'adhérents sur chaque évènement, chèque réceptionnés
4-Proposer de valoriser le temps bénévolat passé par une adhésion offerte = geste symbolique Exemple : 1 journée donnée= 1 adhésion (<i>certaines ne sont pas d'accord par cette proposition</i>)				



TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des conservatoires des espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Plan d'actions : comment augmenter le nombre d'adhérents?

Actions (Quoi)	QUI ? (CEN concernés, Groupes Projets, partenaires extérieurs...)	Echéances	Priorités	Indicateurs de réussite
5- S'associer avec d'autres associations et instaurer une adhésion globale avec une adhésion à prix préférentiel →Travailler un argumentaire avec ces associations « sœurs » les CEN arrivant en bout de chaîne = connaissance vers gestion <i>Evite la « concurrence » entre association</i> <i>Ce qui nous distingue des autres</i>	Administrateurs, directeurs	2021	3	
6- Développer des manifestations conviviales (festivals..) moments fédérateurs	Equipe communication, vie associative, direction	2021	2	Un évènement par an par CEN
7- Comptabiliser le nombre de personnes (adhésion famille) et non le nombre d'adhésion. Définir le même mode de comptabilisation dans tous les CENS	Direction, chargé de vie associative, SIG	2020	1	Tableau de bord fédérale...

Plus transversale- questions diverses

- En parallèle, il faut que la fédération poursuive son travail pour faire connaître le réseau (émission télé, revue nationale, ORE...) pour faciliter la phase être connue
 - Développer de nouvelles campagnes nationales, coordonné et relayé par le local
 - Avoir des tenues plus harmonisées identifiées CEN
 - Penser à intégrer systématiquement « le message adhérer » dans la stratégie de communication et de tous les outils déclinés
 - Rendre concret l'adhésion = vous nous aider à acheter des sites, rendre plus visible ce que peut apporter l'adhésion, mettre plus avant notre spécificité
 - Faut-il homogénéiser le prix des adhésions à l'échelle nationale ?
 - Comment passer = de se faire connaître à l'adhésion?
- Difficulté de « vendre » le conservatoire = être fier et non être complexer



TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des conservatoires des espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Plan d'actions : comment fidéliser ?

Actions (Quoi)	QUI ? (CEN concernés, Groupes Projets, partenaires extérieurs...)	Echéances	Priorités	Indicateurs de réussite
1. Valoriser au niveau national, la participation des adhérents et le devenir du montant des cotisations. <i>Avec votre soutien « on a pu faire » On a pu Acquérir, sensibiliser X personnes...</i>	Tous les CENS qui ont des adhérents physiques	Avril 2020	1	Bilan financier, qui apparaît dans le Tableau de bord fédéral
2. Valoriser les adhérents, mettre en avant leurs compétences et « La fierté d'avoir produit quelque chose » (livre, aide bénévole...), penser à les remercier pour les fidéliser	Tous les CENS qui ont des adhérents physiques Outil : Créer un modèle de documents pour que les adhérents puisse être contributeurs, acteurs à part entière de la vie de l'association	2020	1	
3. Proposer des rencontre spéciales adhérents (réunion mensuelle, annuelles, sorties nature spécifiques..), créer du lien entre les adhérents	Chargé de la vie associative, Conservateur bénévole, administrateur, équipes sites	2020	2	Une rencontre adhérent par an à minima
4. Donner du sens à l'adhésion, créer du lien, provoquer les échanges, développer le partage d'expériences	Salariés, administrateurs Outils : à trouver, à développer	2020,2021...	2	

TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des conservatoires des espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Plan d'actions : comment fidéliser ?



Actions (Quoi)	QUI ? (CEN concernés, Groupes Projets, partenaires extérieurs...)	Echéances	Priorités	Indicateurs de réussite
5. Créer un duo salariés- administrateurs (pour favoriser l'ancrage territorial). Avec la fusion des régions, cela permettrait de démultiplier notre présence.	Bénévoles, administrateurs, salariés et salariés référent vie associative	2021	3	1 duo par CEN
Plus transversale- questions diverses				
Comment faire vivre démocratiquement une association à grande échelle (la loi 1901 est elle toujours adaptée?)	Souhait d'un administrateur de réfléchir au devenir de la loi 1901 et du statut associatif, si on a 1000 adhérents et que seulement 30 participent à l'AG, des questions se posent. A réfléchir par les administrateurs	?		



TITRE ATELIER : Stratégie de développement de l'adhésion au sein des conservatoires des espaces naturels

Pilotes : Carole HERSCOVICI, Philippe JOLLY, Clémence LAMBERT

Plan d'actions : Comment augmenter et fidéliser les adhérents ?

Forces

Appui du réseau, axe stratégique de la fédération
La nature véhicule une image positive
Sa préservation est une inquiétude partagée
Réseau d'administrateurs fort sur ce thème

Faiblesses

Manque de temps et de financement pour investir fortement sur cet axe stratégique

Besoins

Outils nationaux ou relai national
Même mode de comptabilisation des cotisants, adhérents...
Partage d'expériences réussies
Vidéo-conférences
Faire vivre un groupe projet

Opportunités

S'appuyer sur les outils existants, créer une base fonctionnelle ou les mettre en ligne
Identifier les spécialistes dans les régions capable d'apporter des conseils et/ou de la formation sur le sujet