



Membership :  
Bilan 2015 et  
perspectives d'avenir

Mai 2016

## Chers amis et amies de Natagora,

Après le rapport trimestriel #3 (janvier-mars 2016), voici venu le temps du bilan 2015.

Notre association continue à croître en termes de Membership. Chaque année, depuis 2008, nous affilions des centaines de nouveaux membres. 2015 ne fait pas exception. **Les forces vives de notre association ont en effet affilié 2 737 nouvelles personnes** pour terminer l'année sur le chiffre de 18 722 membres, soit un objectif quasiment atteint (19 000 membres). Ce bel effort est réparti entre les régionales, le staff et les étudiants recruteurs.

Et notre pôle ornithologique Aves n'est pas en reste avec ses 6 869 membres. La croissance dans ce secteur est certes plus lente mais continue, ce dont nous pouvons nous réjouir. Comme quoi : lecteur du Bulletin Aves un jour, lecteur du Bulletin Aves toujours.



Recrutement par les étudiants	2013	2014	2015
Nombre de jours prestés	276	246	240
Nombre d'heures	1894,5	1540,5	1534
Nouveaux membres via les étudiants	1432	1222	1164
Autres nouveaux membres	1300	1334	1573
% nouveaux membres via étudiants	53%	48%	43%
Moyenne affiliations / jour étudiant	6,06	6,36	6,09

Tab. 1 : Recrutement par les étudiants

Le pourcentage de membres recruté par nos étudiants baisse année après année tandis que le nombre de membres total augmente (Tab. 1). Ce qui en soi est plutôt une nouvelle encourageante, car cela signifie que le

recrutement est aujourd'hui possible au travers d'autres canaux non rémunérés et que dès lors **le coût des affiliations baisse**. Les offres spéciales via nos partenaires, les actions de sciences citoyennes, les affiliations spontanées via notre mini-site Membership internet, les soirées thématiques et les balades portent de plus en plus leurs fruits.

Mais surtout, **nos régionales participent de plus en plus à l'effort de recrutement** (Tab. 2). Deux facteurs ont joué : d'une part la conviction que faire grandir l'association est une nécessité absolue si nous voulons nous faire entendre des décideurs, et d'autre part l'intérêt financier non négligeable que représente le nouveau mode de rétrocession des nouvelles affiliations aux régionales. Elles reçoivent désormais 10 euros pour tout membre affilié par leurs soins, peu importe le code postal de la personne affiliée.

Plusieurs régionales ont participé pour la première fois en 2015 à de nouvelles activités avec des résultats encourageants :

- **Natagora Entre Meuse et Lesse**  
@ DécoJardin à Ciney durant 2 week-ends en février : **95 membres** (étalé sur 2 WE)
- **Natagora Bruxelles**  
@ O'Garden à Bruxelles en mai : **16 membres**
- **Natagora Centre Ouest Hainaut**  
@ Braderie de Mons du mois de juin : **18 membres**
- **Natagora Brabant Wallon**  
@ Jardin du Bien-être à Villers La Ville en septembre : **35 membres**
- **Natagora Famenne**  
@ 1001 Familles à Marche en octobre : **18 membres**

Expériences concluantes donc puisque ces régionales ont toutes décidé de remettre le couvert en 2016. Avec déjà un très beau succès pour la régionale Entre Meuse-et-Lesse qui vient de réitérer son exploit de 95 membres affiliés en deux week-ends de DécoJardins à Ciney. On peut également en conclure que le potentiel de nouveaux membres prêts à nous rejoindre reste bien présent partout.



Salon DécoJardin à Ciney



Braderie de Mons

Régionale	Membres au 1/01/2016	Population de la régionale	Taux de pénétration en 2014 (%)	Taux de pénétration en 2015 (%)
BNVS - Ostbelgien	676	71287	0,84	0,95
Ardenne centrale	385	37190	1,03	1,04
Ardenne orientale	213	41916	0,45	0,51
Brabant wallon	2267	304486	0,65	0,74
Bruxelles	2460	978384	0,26	0,25
Centre-Ouest Hainaut	1110	374989	0,25	0,30
Coeur de Wallonie	1113	210992	0,48	0,53
Condroz Mosan	490	85804	0,54	0,57
Entre Sambre et terrils	1101	401234	0,25	0,27
Entre-Meuse-et-Lesse	329	61463	0,49	0,54
Entre-Sambre-et-Meuse	425	84784	0,46	0,50
Famenne	309	46550	0,56	0,66
Dendre-Collines	241	88746	0,24	0,27
Haute Sambre	395	132276	0,26	0,30
Haute Senne	518	114811	0,38	0,45
Hesbaye mediane	534	92168	0,54	0,58
Hesbaye Ouest	530	87151	0,54	0,61
Lesse et Houille	78	13858	0,56	0,56
Liège et Basse-Meuse	1443	462546	0,31	0,31
Lorraine	445	100297	0,41	0,44
Marquisat de Franchimont	373	105925	0,34	0,35
Ourthe-Amblève	360	57058	0,59	0,63
Pays de Herve	424	94820	0,41	0,45
Semois ardennaise	151	17820	0,86	0,85
Vesdre & Ourthe	414	66044	0,61	0,63

Tab. 2 : Potentiel des régionales



À épinglez cette année la forte augmentation de Natagora Famenne. **Robert Vanhamme** nous confie les petits secrets de la régionale et nous relate sa participation au **Salon 1001 Familles** à Marche en Famenne.



### **La régionale a participé au Salon des 1001 Familles à Marche-en-Famenne. Etes-vous satisfaits d'y avoir participé ?**

Ce sont principalement Monique, Marie-Claire, Pascal et Joseph qui ont tenu le stand de Natagora Famenne au salon 1001 Familles de Marche-en-Famenne en octobre. Mais d'après le compte rendu qu'ils nous ont fait et des résultats obtenus, nous sommes très heureux d'y avoir participé. Le nombre très important de personnes (plusieurs milliers) fréquentant ce salon offre un public familial prêt à s'intéresser à nos activités si on les y invite de manière conviviale.

### **Racontez-nous ce qui vous a convaincu d'y participer ?**

Plusieurs critères nous ont convaincus de participer à ce salon. En première ligne, le fait que nous n'avons pas beaucoup d'activités sur la commune de Marche-en-Famenne qui est pourtant la plus grosse commune en nombre d'habitants sur le territoire de notre Régionale. Il est donc important que nous y soyons présents. D'autre part, le nombre important de visiteurs nous procure une bonne occasion à la fois d'y faire de la militance, de recruter de nouveaux membres et de récolter une certaine somme d'argent en y vendant nos produits. De plus, nous avons une première expérience de ce salon il y a deux ans. Et cela s'était très bien passé. Donc, tout nous poussait à réitérer l'opération d'autant plus que nous avons un coup de main de Natagora.



### **On entend souvent dire au sein de Natagora que l'organisation de salons, c'est compliqué, coûteux, qu'il faut penser à beaucoup de choses. Est-ce vraiment comme cela que vous l'avez ressenti aussi ?**

Il est vrai que la participation à un salon d'une telle ampleur n'est pas toujours une partie de plaisir. Les contraintes financières et organisationnelles sont nombreuses. Mais cela en vaut manifestement la chandelle. Nous négocions déjà notre participation aux 1001 familles 2016. C'est vous dire que nous trouvons

cette opération intéressante. Il faut juste être assez souple pour se glisser dans le moule des organisateurs et ne pas avoir peur de prendre un petit risque financier car les inscriptions sont coûteuses et les frais peuvent s'accumuler.

**Vous avez mis au point un petit truc pour attirer le public. Personne n'y résiste ! Pouvez-vous expliquer en quoi cela consiste ?**

Pascal, notre trésorier, n'est jamais à court d'idées. Et nous l'en remercions. Un petit jeu de dés où tout le monde gagne et voilà les badauds qui s'arrêtent sur notre stand. Il ne reste plus qu'à les convaincre de boire un verre de vin de fleurs et à devenir membre. Ce n'est pas gagné mais un premier contact est établi et c'est déjà très important.



**Vous avez fait appel à l'aide d'un étudiant recruteur. Cela a-t-il eu un effet ?**

Oui, bien entendu. La présence d'un étudiant recruteur, s'il est bon, est un grand plus sur le stand. Une équipe de trois c'est parfait : Monique devant le stand harangue le badaud, Pascal offre un verre de vin ou une BD et l'étudiant affine la personne. Les événements s'enchaînent naturellement. Le tout est d'aller chercher la personne potentiellement intéressée dans l'allée. Les gens ne s'arrêtent que rarement volontairement dans un stand, sauf les déjà convaincus bien entendu. Pour les autres, il faut se mettre devant le stand et les interpeller gentiment au passage, en leur proposant quelque chose de sympa.

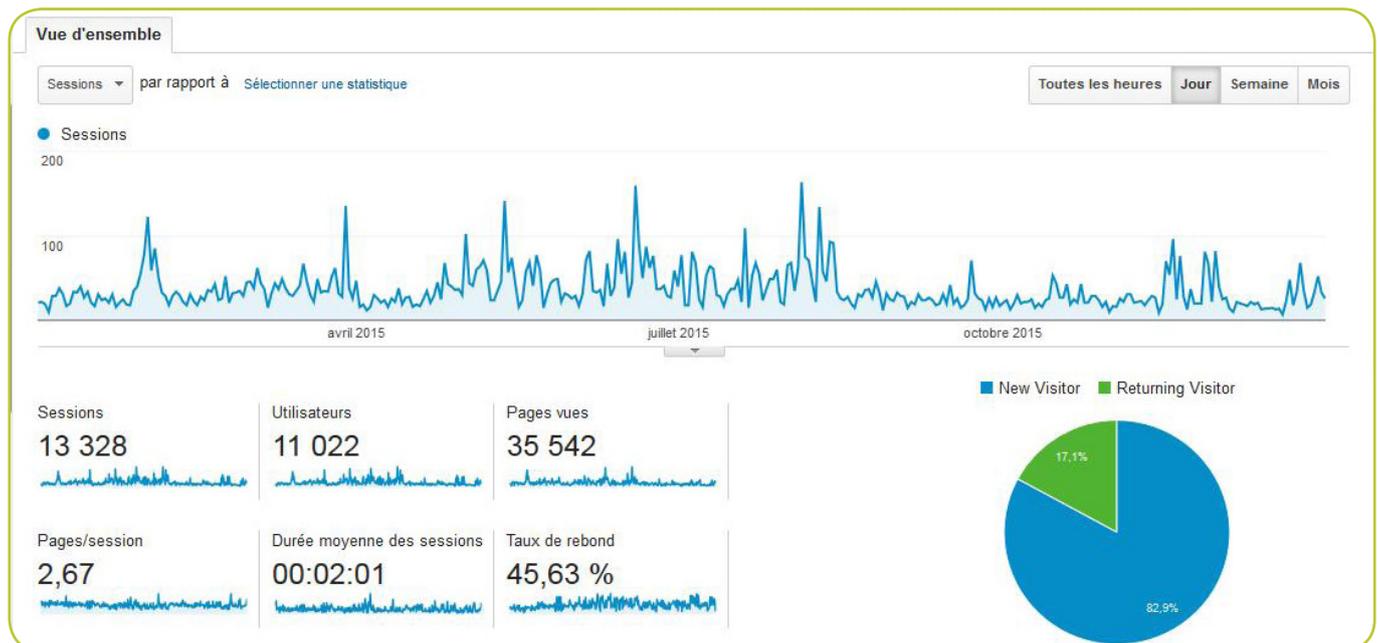


## Recrutement via d'autres canaux

Le recrutement des membres a lieu aussi loin des stands ou des activités thématiques et balades de notre association. En effet, notre mini-site internet ([www.natagora.be/membre](http://www.natagora.be/membre)) a été souvent visité lors de plusieurs activités marquantes (voir graphe ci-dessous). On remarque l'impact de notre communication sur les visites des pages «membre».

### Quelques chiffres :

- En temps normal, le site comptabilise **en moyenne 30 sessions par jour** ;
- Le 1er février, on remarque un pic de visites en lien direct avec le week-end de recensement des oiseaux dans les jardins (**122 sessions**) ;
- La campagne **Nature Alert** (révision des directives nature) a permis d'atteindre **141 sessions** le 13 mai et **163 sessions** le 5 août ;
- Le cap des 18 000 membres, relayé dans notre Newsletter, a lui aussi provoqué un afflux de visiteurs. On dénombre **159 sessions** sur le site suite à cet envoi.



Grâce aux partenariats avec les entreprises, notre visibilité et notoriété ne cessent de grandir, avec des répercussions positives sur le Membership. Nous vous avons déjà parlé du partenariat avec **Lampiris** qui devrait être prolongé voire même intensifié en 2016. Mais ce n'est pas le seul ! D'autres partenaires nous aident à augmenter notre visibilité auprès du public en accueillant nos ambassadeurs : de gros acteurs tels que **Pairi Daiza** ou **Les Grottes de Han**, et des plus petits comme **Ecoflora** ou encore plusieurs **enseignes BIO**.

Au registre des actions moins porteuses, nous retiendrons de 2015 le petit flop de notre action parrainage. Sans doute en raison de la procédure trop compliquée.

## De quoi demain sera-t-il fait ?

Le plan stratégique à 5 ans a été validé. L'objectif – ambitieux – est fixé à 30 000 membres d'ici à 2020. Le Service membres a planché sur un plan d'actions à 5 ans et défini des axes de travail prioritaires sur une base annuelle :

- **Axe 2016 : Le jardin naturel**
- **Axe 2017 : L'alimentation bio et le tourisme**
- **Axe 2018 : L'art & culture**
- **Axe 2019 : Le bien-être, les sports et la santé**
- **Axe 2020 : Le monde associatif**

Ceci permettra au Service membres de se focaliser sur des activités nouvelles en lien avec la thématique de l'année et de mutualiser les efforts avec les volontaires impliqués dans l'événementiel. La lisibilité des axes prioritaires devrait également faciliter la – précieuse – contribution de notre département Communication.

À l'heure où nous écrivons ces quelques lignes, le Service membres est en pleine mutation informatique. Sandra, Coralie, Marc De Sloover (Responsable IT) et Louis Bronne (chef de projet) sont sur les charbons ardents pour terminer la migration tout en douceur vers un système basé sur le logiciel wallon **Odoo, un nouveau logiciel de gestion de nos membres donateurs et sympathisants**. Odoo remplacera définitivement Espadon. L'objectif étant d'offrir un meilleur suivi à nos affiliés, le choix s'est tout naturellement porté sur cet outil ERP performant et déjà exploité par d'autres associations.

Nous avons également décidé fin 2015 de revoir notre principal outil de promotion, à savoir le colis de bienvenue « **Welcome pack** ». Il sera définitivement remplacé dans les prochaines semaines par un sac en coton réutilisable. Un outil plus écologique, plus léger, plus pratique à manipuler. Nous espérons qu'il sera bien accueilli tant par le public que par nos volontaires.



Avant de conclure, nous souhaitons réitérer notre appel à destination des ornithologues, guides, formateurs et toutes les personnes organisant des balades et guidances dans le but de conscientiser le public, de ne pas oublier de promouvoir notre association. Depuis la création de Natagora, ces balades sont censées être gratuites pour nos membres et payantes pour les non-membres (ou gratuites s'ils s'affilient sur place). Dans la réalité, peu nombreux sont les guides qui mettent en pratique cette politique. Proposer la gratuité à nos membres plutôt qu'au tout venant, c'est valoriser le fait d'être membre et constitue un bon moyen de les remercier pour leur soutien. Raison pour laquelle nous avons tenu à clarifier les conditions de participation à ce type d'activité sur notre site internet en ces termes :



*Sauf exceptions, la participation aux excursions est gratuite pour les membres. Une participation de 3 € sera demandée aux non-membres. Les gestions sont gratuites pour tous (sauf le logement).*

Le Service membres réitère ses remerciements à toutes les personnes impliquées de près ou de loin dans le recrutement de nouveaux affiliés. Et pour conclure ce bilan 2015, permettez-nous de citer notre Président Emmanuël Sérusiaux : « *Un des axes stratégiques de notre association est d'accroître notre indépendance pour disposer d'une liberté d'actions et de paroles. Augmenter notre assise sociétale, parmi tous les publics, avec une attention particulière pour les publics jeunes, est certainement la meilleure manière de s'y prendre pour atteindre cet objectif incontournable.* »

Faisons tous ensemble les efforts nécessaires pour y parvenir !

*Le Service membres  
Coralie, Sandra, Dominique et Philippe*

Service membres  
Tél. : 081/390 890  
E-mail : [membre@natagora.be](mailto:membre@natagora.be)

*Soyons 30.000 !*