

Rapport d'activités 2022

Club aquatique du Sud-Ouest

Info@caso-montreal.com

www.caso-montreal.com

514-802-7442

TABLE DES MATIÈRES

Mot de la Présidence _____	3
Rapport d'activités _____	4
Mission du CLUB _____	4
EN 2021-2022, CASO c'est... _____	4
Collectes de fonds _____	5
NOS ACTIVITÉS RÉCRÉATIVES _____	6
Activités Croix-Rouge – Transition vers nager pour la vie _____	6
Aquaforme _____	6
NOS FORMATIONS _____	7
NOS CLUBS COMPÉTITIFS _____	8
Plongeon _____	8
Nage synchronisée _____	8
Waterpolo _____	9
Natation _____	10
Statut du plan d'action 2021-2022 _____	11
États Financiers _____	15

MOT DE LA PRÉSIDENTE

Chers membres du Club Aquatique du Sud-Ouest,

Depuis notre arrivée sur le conseil d'administration et notre rôle partagé en tant que co-présidentes, nous pouvons dire que la gestion du club a été remplie de défis. Nous profitons de ce « Mot de la Présidence » pour vous informer qu'il est maintenant venu le temps pour nous de tirer notre révérence pour faire place à un conseil d'administration renouvelé.

À notre arrivée comme administrateurs, et sous la présidence d'Isabelle Simard, le conseil d'administration a redéfini la mission de CASO, laquelle est d' « offrir à la communauté un programme aquatique varié, grâce à des entraîneurs et moniteurs qualifiés, permettant à chacun d'atteindre ses objectifs dans le plaisir tout en favorisant un sentiment d'appartenance au Club ».

C'est dans un contexte où les finances du Club demandaient urgemment d'être stabilisées (déficit d'approximativement \$65k en 2018 et \$39.5k en 2019), qu'un plan d'action ayant 5 orientations stratégiques a été élaboré, lequel était aligné avec la nouvelle mission de CASO. Ces orientations stratégiques étaient : (1) Avoir une bonne santé financière, (2) Fournir un support aux entraîneurs-chef de chaque discipline, (3) Fournir un service aux membres qui répond aux besoins, (4) Favoriser un sentiment d'appartenance et (5) Établir des relations stratégiques. Évidemment, la mise en œuvre de ces orientations stratégiques a été impactée par la COVID mais le conseil d'administration s'est assuré de stabiliser les finances de CASO sans quoi le club n'aurait pas pu continuer à opérer. Nous sommes convaincues que l'excédent qui a été dégagé les années subséquentes sera clé pour assurer la pérennité de CASO et faire face à ses défis.

Nous sommes fières du changement de culture qui a été effectué au niveau du conseil d'administration où nous avons voulu développer des relations plus étroites avec la Ville, la direction de CASO, l'ensemble de l'équipe CASO et les autres clubs et nous espérons que ceci continuera car ce travail n'est pas terminé.

Comme c'est le cas pour plusieurs autres organisations (que ce soit dans le domaine sportif, aquatique ou autre), le principal défi auquel CASO fait maintenant face est le manque de main d'œuvre. En effet, en raison des mesures sanitaires COVID, peu ou presque aucune formation de moniteurs et sauveteurs ont eu lieu, ce qui a exacerbé le problème de main d'œuvre pour les clubs aquatiques comme CASO. Nous croyons que le succès de CASO dépendra de son habileté à former de nouveaux moniteurs et sauveteurs et de les recruter dans son équipe et il importera au conseil d'administration qui sera renouvelé à la prochaine assemblée générale d'en faire une priorité.

Il y aura également sans doute lieu pour le conseil d'administration de revisiter et mettre à jour le plan d'action afin de s'assurer qu'il s'inscrive dans la nouvelle réalité post-COVID.

Nous sommes heureuses d'avoir contribué au succès de CASO et sommes confiantes que le nouveau conseil d'administration saura relever les prochains défis.

Ce fût un plaisir de travailler avec nos entraîneurs, nos moniteurs, nos employés, les représentants de la ville, nos parents engagés et les autres membres de notre CA.

Catherine Viau (co-présidente)

Claire Zikovsky (co-présidente)

RAPPORT D'ACTIVITÉS

Mission du CLUB

« Offrir à la communauté un programme aquatique varié, grâce à des entraîneurs et moniteurs qualifiés, permettant à chacun d'atteindre ses objectifs dans le plaisir tout en favorisant un sentiment d'appartenance au Club. »

EN 2021-2022, CASO c'est...

- 36 employés
- 4 disciplines aquatiques compétitives et récréatives (plongeon, nage synchronisée, water-polo, natation)
- Des cours de natation et d'aquaforme pour tous
- Des formations pour devenir sauveteur ou moniteur
- L'accès à 3 piscines intérieures de l'arrondissement du Sud-Ouest
- 1 412 inscriptions
- Plus de 1 297 membres actifs
- LA COVID...

Partenariat avec l'arrondissement du Sud-Ouest

Depuis la création de CASO en 2003, l'arrondissement du Sud-Ouest est un partenaire de CASO. En plus d'une aide financière significative, l'arrondissement nous permet d'avoir un accès aux installations aquatiques ainsi que de loger notre bureau chef au Centre récréatif Gadbois.

- Il est à noter que plus de 61% des membres de CASO sont résidents de l'arrondissement du Sud-Ouest

Collectes de fonds

En raison de la situation sanitaire, aucunes activités de financement n'ont pu avoir lieu cette année.

NOS ACTIVITÉS RÉCRÉATIVES

Activités Croix-Rouge – Transition vers nager pour la vie

Les programmes de la Croix-Rouge débutent pour les enfants dès l'âge de 4 mois. Les participants apprennent à nager, à être en forme et à demeurer en sécurité dans un environnement amusant qui favorise le progrès personnel et récompense le succès personnel. En janvier 2022, nous avons appris que la Croix-Rouge ne supporterait plus le programme de cours de natation. Au CASO, nous avons décidé de faire la transition vers le programme Nager pour la vie dès la session été 2022.

- 116 cours de Croix-Rouge réparti en 4 sessions , la session automne à été décalée en février.
- 799 inscriptions enfants
- 51 inscriptions adultes
- Des normes COVID toujours en place, un manque de personnel en raison des arrêts constants des cours qui crée un exode du personnel vers d'Autres domaines, combinés à l'arrêt des formations durant la COVID.

Aquaforme

L'aquaforme est un cours de conditionnement physique aquatique. La résistance de l'eau permet un entraînement cardiovasculaire et des exercices de musculation. L'aquaforme tonifie le corps, favorise la relaxation et augmente le niveau d'énergie.

- 24 cours répartis en 3 sessions, automne, hiver, printemps
- 314 inscriptions
- Une session hiver décalée et des ratios encore limités

NOS FORMATIONS

CASO accorde une grande importance à la compétence de ses employés. Ainsi, chaque année, nous offrons plusieurs formations pour les gens qui désirent devenir sauveteurs ou moniteurs.

- Médaille de Bronze : 34 participants
- Croix de Bronze : 34 participants
- Sauveteur national : 44 participants
- Requalification sauveteur national : 32 participants
- Moniteur en sécurité aquatique : aucune en raison de la transition de programme
- Requalification en moniteur en sécurité aquatique : aucune en raison de la transition de programme
- Requalification de Premiers Soins : 15 participants

CASO a une entente avec Intégration Jeunesse du Québec (IJQ) afin de former des jeunes afin qu'ils obtiennent leur premier emploi. La mission d'IJQ est de soutenir l'intégration des jeunes adultes sans emploi en leur offrant des services intégrés, axée à la fois sur leurs besoins et sur ceux du marché du travail.

Le partenariat avec CASO, 36 jeunes ont pu débiter leur formation de sauveteur. En surplus, nous avons offert un cycle de formation complet permettant à 10 jeunes de se former auprès de CASO.

La formation de moniteur a été plus complexe à offrir cette année en raison du transfert de programme vers la société de sauvetage. Les formateurs doivent faire leur transition avant de pouvoir offrir à nouveau la formation.

NOS CLUBS COMPÉTITIFS

Plongeon

Le plongeon est une discipline individuelle très technique. Cette discipline demande du courage et de la détermination.

CASO offre des cours pour tous à partir de 4 ans.

En raison de la fermeture de la piscine St-Henri pour l'Année 2021-2022, il nous a été impossible d'offrir les groupes de plongeurs compétitifs. Nous avons tout de même pu offrir 2 cours de plongeon récréatif par session pour un total de 48 inscriptions pour l'Année.

Nos honneurs :

En raison de la COVID, la saison de plongeon a été écourtée et aucune compétition n'a eu lieu.

Nage synchronisée

La nage synchronisée est un sport à caractère artistique très demandant sur le plan technique. Cette année est marquée par le retour de notre programme compétitif en nage synchronisée.

Le club de Nage synchronisée regroupe 20 personnes réparties dans les groupes suivants :

- Récréatif
- Pré-Compétition

Nos honneurs :

En raison de la COVID, aucun classement n'a été effectué pour la nage synchronisée.

Waterpolo

Le Waterpolo est une discipline d'équipe dont le but est de marquer des points à l'aide d'un ballon lancé dans le filet de l'adversaire. Afin d'assurer la pérennité du sport et dans un esprit de collaboration, CASO a débuté un partenariat avec le club Tiburon en 2020. Cela nous permet de partager nos ressources et d'offrir plus de flexibilités dans les entraînements aux athlètes des deux clubs.

Le **club de Waterpolo regroupe près de 95 inscriptions réparties dans les groupes suivants :**

- Initiation
- Groupes compétitifs régionaux

Les **groupes compétitifs** regroupent **20 joueurs** qui ont participé à quelques de compétitions :

- Inter club avec Ottawa
- Participation à quelques tournois régionaux et au Jeu de Montréal

Nos honneurs

Une première place pour le groupe U11 au tournoi de juin et une 3^e place pour le groupe U13.

Natation

La natation est une discipline sportive qui perfectionne les nages compétitives telles que le crawl, le dos crawlé, la brasse et le papillon.

Le **club de natation** regroupe près de **154 inscriptions** réparties dans le groupe suivant :

- Préparation à la compétition
- Développement
- Paranatation
- Maîtres
- Groupes compétitifs

Les **groupes compétitifs regroupent 43 nageurs** qui ont participé à **6 compétitions** dont :

- Participation à 4 compétitions régionales, dont les jeux de Montréal.

Nos honneurs :

En raison de la COVID, cela était une première compétition pour nos nageurs.

STATUT DU PLAN D'ACTION 2021-2022

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
1.	Avoir une bonne santé financière	a) Avoir un budget équilibré	[COMPLÉTÉ]
		b) Développer des outils dans le but de maximiser l'offre de services	[COMPLÉTÉ] - continuer les efforts à chaque saison Établir un outil pour : <ul style="list-style-type: none"> - Suivi des dépenses par discipline - Suivi des besoins et dépenses en matériel et équipement par discipline - Suivi des inscriptions - Suivi de la liste d'attente et conversion en inscriptions - Optimisation des cours, des places disponibles et des seuils minimaux - Suivi des présences par club - Lister les activités offertes par jour de la semaine (calendrier hebdomadaire)
		c) Augmenter les revenus	[COMPLÉTÉ] - continuer les efforts à chaque saison Établir un plan de recrutement <ul style="list-style-type: none"> - Publiciser les disciplines et périodes d'inscriptions <ul style="list-style-type: none"> o FB et courriels - Améliorer la rétention dans les clubs par l'envoi de communications aux membres non ré-inscrits (Admin & entraîneurs-chefs) <ul style="list-style-type: none"> o Emails personnalisés o Post FB - Effectuer un suivi serré du niveau d'inscription pour chacune des disciplines et faire des communications ciblées qui vise les cours ayant moins d'inscriptions (Admin) <ul style="list-style-type: none"> o Suivi fait deux fois par semaine en période d'inscription - Déterminer si les inscriptions en liste d'attente peuvent être acceptées <ul style="list-style-type: none"> o Suivi serré des listes pour voir quelles options nous pouvons proposer à nos membres - Vérification de la détermination des places disponibles et des seuils minimaux avant chaque session d'inscription (Admin) <ul style="list-style-type: none"> o Complété - Vérification annuelle de la tarification des activités (Admin) <ul style="list-style-type: none"> o Complété –ajustement pour frais de covid - Augmenter les inscriptions aux volets compétitifs par le biais de recrutement parmi les membres récréatifs ou Croix-rouge <ul style="list-style-type: none"> o Réalité COVID – incapable d'augmenter nos groupe compétitifs

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
		d) Diversifier les sources de revenus (i.e. en plus des fonds de la Ville de Montréal)	<p>[EN COURS]</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer un plan de commandite (comité commandite – automne 2019) <ul style="list-style-type: none"> o Plan remis en Août 2020 – o Suspendu pendant le temps de COVID - Demander et obtenir des commandites monétaires annuelles auprès des entreprises du Sud-Ouest (incluant Desjardins) <ul style="list-style-type: none"> o Suspendu pendant le temps de COVID - Demander et obtenir des commandites en biens ou en services <ul style="list-style-type: none"> o Suspendu pendant le temps de COVID - Identifier et obtenir des subventions <ul style="list-style-type: none"> o Quelques subventions de relance après COVID
2.	Fournir un support aux entraîneurs-chef de chaque discipline	a) pour chaque entraîneur-chef, s'approprier le succès de sa discipline	<p>[COMPLÉTÉ] - continuer les efforts à chaque saison (plan revu à la baisse à cause des restrictions imposées par la Santé Publique)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fixer des objectifs d'inscription par activité, par volet et par discipline - Identifier les opportunités de croissance en % selon les capacités disponibles - Identifier des moyens de croître le bassin d'athlètes et implanter ces moyens (ie : faire des présences en piscine lors des cours de la croix-rouge, faire des activités – amène un ami à une pratique, amène ta famille (on attire la fraterie), etc) - Développer un plan par discipline qui inclut les objectifs de la saison/année par athlètes - Faire un plan à court/moyen/long terme des besoins d'équipements - Identifier les besoins de formation pour les entraîneurs, la relève potentielle, etc - Développer un calendrier des activités par disciplines et gestion de ces activités par les entraîneurs - Augmenter la présence des entraîneurs chefs sur les plateaux d'entraînements même quand ils ne sont pas en coaching
		b) développer et implanter une stratégie de bénévolat adaptée à chaque discipline	<p>[EN COURS] - SUSPENDU EN TEMPS DE COVID</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un comité de parents par discipline (géré par le chef entraîneur et les parents) - Identifier les besoins de bénévolat du club dans sa totalité <ul style="list-style-type: none"> o Par discipline o Pour le club (ex : gestion de la marchandise, gestion des médias sociaux, etc) - Développer notre stratégie de communication avec les parents pour le bénévolat

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
		c) Établir un plan de développement continu des entraîneurs-chef	<p>[EN COURS]</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des besoins de formation des entraîneurs (formation selon leur discipline, besoins de bases (cours de sauvetage), et autres besoins selon les demandes) - Établir les coûts associés aux entraîneurs et leurs équipes - Identification des besoins de formation - Approbation par le board des dépenses de formation - Établissement d'une politique de formation continue
		d) Assurer la relève	<p>[EN COURS]</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et faire un plan de relève par discipline - Entraîneurs identifient des athlètes potentiels - Approcher les athlètes potentiels - Fournir/proposer/faciliter l'accès aux formations d'entraîneurs de niveau PNCE 1, 2 et 3
3.	Fournir un service aux membres qui répond aux besoins	<p>a) Augmenter la qualité de notre offre</p> <ul style="list-style-type: none"> o quantité o plage horaire o personnel (moniteurs, entraîneurs et employés) o matériel <p>b) Améliorer la qualité du service aux membres</p>	<p>[COMPLÉTÉ] – continuer les efforts à chaque saison (plan revu à la baisse à cause des restrictions imposées par la Santé Publique)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maximiser notre offre basée sur les plages horaires disponible <ul style="list-style-type: none"> o À revoir (problème de ressources et non pas de plateaux à ce point) - Avoir un horaire clair des plages horaires destinées à CASO <ul style="list-style-type: none"> o COMPLÉTÉ - Révision les ratios de toutes les disciplines basées sur les meilleures pratiques observées dans les clubs les plus performants <ul style="list-style-type: none"> o COMPLÉTÉ - Identifier nos besoins de coaching, d'animateurs, etc. Toujours avoir des noms et avoir une liste de disponibilités <ul style="list-style-type: none"> o À AMÉLIORER - Développer un rapport qui permet de comprendre les présences et les plages horaires <ul style="list-style-type: none"> o À AMÉLIORER – on cherche à automatiser - Approbation du calendrier, de l'offre 2 mois avant le lancement des activités <ul style="list-style-type: none"> o COMPLÉTÉ – DÉLAIS CAUSÉS PAR LA COVID - Analyse complète des résultats d'inscription et identification d'opportunités d'optimisation (30 jours après les inscriptions) <ul style="list-style-type: none"> o EN COURS - Si nécessaire – revoir et faire une proposition à la ville quant aux plages horaires données par la ville <ul style="list-style-type: none"> o EN COURS - Formation en service à la clientèle de notre staff (admin, coach et autres). Toutes personnes qui entrent en contact avec des clients, parents d'athlètes et athlètes doivent véhiculer des bonnes pratiques de bon service aux membres

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
			<ul style="list-style-type: none"> ○ À FAIRE - Réviser et optimiser la situation géographique du bureau et des présences en piscine afin d'être plus disponibles et accessibles <ul style="list-style-type: none"> ○ COMPLÉTÉ – bureau maintenant à St-Henri - Revoir tout le processus d'inscription et de gestion des demandes de la clientèle (téléphone, FB, Amélia, site web) afin d'améliorer nos communications <ul style="list-style-type: none"> ○ EN COURS – grosse amélioration! - Augmenter la qualité et le nombre de communication avec nos membres <ul style="list-style-type: none"> ○ EN COURS – Grande amélioration - Définir ce qu'est un membre (personne qui paye, l'athlète?) <ul style="list-style-type: none"> ○ Développer un programme d'avantages pour nos membres (ie : nos membres ont un rabais au club de sport XX, un rabais pour des maillots, rabais sur des soins (Physio, ostéo), etc) ○ PROJET EN PHASE 2 - 2021
4.	Favoriser un sentiment d'appartenance	<ul style="list-style-type: none"> a) Augmenter le nombre d'interactions pertinentes avec les membres et non-membres b) Améliorer la visibilité de CASO c) Améliorer la communication/relation entre athlète-entraîneur-parent (à détailler) 	<p>[EN COURS] continuer les efforts à chaque saison</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développer et implanter une stratégie de communication simple mais efficace (site web, FB, Instagram, courriel) <ul style="list-style-type: none"> ○ Communication interne <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pour les membres club en sa totalité ▪ Par discipline ○ Communication externe <ul style="list-style-type: none"> ▪ Recrutement ▪ Promo ▪ Reconnaissance ▪ Engagement ○ Pour différents objectifs : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Promotion de nos clubs et cours ▪ Engagement de nos membres ▪ Nouvelles du club des des clubs ▪ Recrutement ▪ Fierté de nos athlètes - Par discipline, établir comment interagir avec les parents des athlètes et identifier les besoins de chaque club
5.	Établir des relations stratégiques	<ul style="list-style-type: none"> a) Augmenter et cibler la présence de CASO dans les regroupements locaux b) Développer des partenariats 	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier des partenariats et les développer (identifier des objectifs puis identifier des partenaires possibles) <ul style="list-style-type: none"> ○ Groupes sociaux locaux ○ Marchands locaux

ÉTATS FINANCIERS

En date du 2022/10/31 nous sommes toujours dans l'attente de nos États Financiers vérifiés.