

Rapport d'activités 2022-2023

Club aquatique du Sud-Ouest

Info@caso-montreal.com
www.caso-montreal.com

514-802-7442

TABLE DES MATIÈRES

RAPPORT D'ACTIVITÉS	4
Mission du CLUB	4
Partenariat avec l'arrondissement du Sud-Ouest	4
EN 2022-2023, CASO c'est...	4
NOS ACTIVITÉS RÉCRÉATIVES	6
École de natation	6
Aquaforme	6
Nos formations	7
NOS CLUBS COMPÉTITIFS	8
Plongeon	8
Natation artistique	8
Waterpolo	8
Natation	10
STATUT DU PLAN D'ACTION 2022-2023*	11
ÉTATS FINANCIERS	15

MOT DE LA PRÉSIDENTE

L'année 2022-23 fût une année de changement pour CASO, et ce, autant au niveau du club qu'au niveau du conseil d'administration. Le départ, en décembre, des deux co-présidentes en poste depuis cinq ans a laissé un énorme vide sur le nombre de membres sur le conseil d'administration, mais aussi pour la mémoire corporative du CA et du Club. Puis, le départ de la directrice générale en janvier a donné un dur coup pour le CA en place qui, en toute honnêteté, s'est questionné sur la faisabilité de poursuivre les activités du club.

Une attitude positive, beaucoup de travail et une équipe en place aidante et collaborative ont permis de surmonter tous ces défis et de permettre à CASO de ressortir de ces épreuves la tête haute et gagnant sur toute la ligne : un nouveau CA impliqué et motivé a émergé et, bien qu'il a subi quelques changements de chaises au courant de l'année, le noyau n'en demeure pas moins solide. De plus, l'embauche d'un nouveau directeur général a donné un souffle nouveau au club qui ne cesse d'accroître son potentiel et de se développer depuis.

Ainsi, les objectifs ciblés pour 2022-2023 qui étaient d'offrir des cours de formation pour augmenter notre base de candidats, de maximiser l'offre en optimisant des plateaux, de simplifier les processus de présence des employés via des applications ainsi que de créer un bassin de candidats et finalement, d'augmenter l'offre et la demande pour la nage synchronisée et le plongeon ont tous été atteints.

- Plus de formation ont été offertes passant de 8 en 2021-22 à 17 pour 2022-23.
- Nous avons augmenté notre offre de 60% en optimisant les plateaux et donc augmenté le nombre d'employés passant de 28 à 32 employés.
- Nous avons adopté la plateforme Evolia facilitant la gestion RH et changé la plateforme Amilia pour Activity Messenger facilitant les inscriptions et les communications.
- Les cours de nage synchronisée sont passés de 3 en 2021-22 à 5 en 2022-23 et l'achat du trampoline a permis au plongeon de se tonifier.
- De plus, nous avons fait l'achat de tablettes afin de faciliter la prise de présence pour nos employés.

En fait, les résultats de 2022-2023 démontrent que la relance envisagée est belle et bien entamée et que le club ressort grandi de cette dernière année. Pour 2023-24, nous avons à cœur de poser les balises qui permettront au club de se développer et de rayonner au sein de la grande famille des sports aquatiques. Cela ne sera pas facile, plusieurs défis nous attendent ; la croissance du club implique plus de recrutement, une nouvelle structure administrative interne, de plus grands besoins en plateaux, le développement de notre marque, et bien sûr, le développement de nos entraîneurs et athlètes. Mais qu'à cela ne tienne, CASO est prêt à relever le défi. Car CASO, c'est la force regroupée de nos athlètes, de nos entraîneurs et employés, de parents engagés, de nos bénévoles, de notre partenariat avec la Ville et du CA. C'est ensemble que nous sommes forts, c'est ensemble que nous pourrions amener le club plus loin et l'amener à repousser ses limites.

En terminant, je tiens à dire un gros merci à tous pour votre soutien, votre temps, votre énergie et votre implication durant la dernière année et merci d'avance pour la prochaine.

Desneiges Beaudry, 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. »

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 65% des membres de CASO sont résidents de l'arrondissement du Sud-Ouest

EN 2022-2023, CASO c'est...

- 32 employés
- 4 disciplines aquatiques compétitives et récréatives (plongeon, natation artistique, 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
- 2 611 inscriptions
- Plus de 1086 membres actifs

-

Fêtes du Club

Le Club Aquatique a pu cette année organiser une fête de fin d'année du club au parc Campbell le 11 juin 2023 après plusieurs années sans.

Lors de cet événement, plus d'une centaine de personnes se sont présentées et ont pu partager un moment convivial avec d'autres participants, entraîneurs, membres de la direction et du comité d'administration.

Collectes de fonds

Étant une année avec beaucoup de changement dans l'organigramme nous n'avons pas effectué de collectes de fonds cette année-ci.

Nouvelles applications

Étant encore en reconstruction, le Club Aquatique s'est équipé de deux nouvelles applications :

- Évolia, une plateforme permettant de faciliter la gestion des horaires des employés, la communication entre eux.
- Activity Messenger qui est notre nouvelle plateforme d'inscription, nous permettant d'avoir accès aux listes de présence de façon numérique. Cette application nous permet également de faire de la communication externe de masse et plus précise.

NOS ACTIVITÉS RÉCRÉATIVES

École de natation

Le but de l'école de natation est d'enseigner les bases des techniques de nage, d'améliorer la sécurité aquatique et de promouvoir la confiance dans l'eau.

Depuis l'été 2022, nous sommes passés avec le programme de la société de sauvetage : Nager pour la vie.

En 2022-2023, nous avons :

- Offert 218 cours répartis en 4 sessions ;
- Eu 1320 inscriptions enfants ;
- Eu 108 inscriptions adultes ;
- Un manque de personnel était flagrant en début d'année, ce qui a forcé CASO à annuler certains cours ;
- De nombreuses fermetures de piscine dues à la qualité de l'eau nous ont obligées à annuler des cours.

Aquaforme

L'aquaforme combine des exercices cardiovasculaires, de renforcement musculaire et de flexibilité effectués dans l'eau.

Les exercices réalisés dans cet environnement aquatique offrent une résistance naturelle qui renforce les muscles tout en minimisant l'impact sur les articulations, ce qui en fait une option idéale pour les personnes qui cherchent à améliorer leur santé sans risque de blessure.

- 32 cours répartis en 4 sessions ;
- 487 inscriptions ;
- De nombreuses fermetures de piscine dues à la qualité de l'eau nous ont obligées à annuler des cours.

Nos formations

Depuis l'été 2022, le Ministère de l'Éducation a rendu gratuit les formations pour devenir sauveteur. CASO a adhéré à cette subvention, ce qui nous a permis de continuer d'offrir plusieurs formations pour les gens qui désirent devenir sauveteurs ou moniteurs.

- Médaille et Croix de Bronze : 89 participants ;
- Premiers Soins Général : 59 participants ;
- Sauveteur national : 84 participants ;
- Requalification sauveteur national : 81 participants ;
- Requalification Premiers Soins Général : 34 participants ;
- Requalification Premiers Soins : 4 participants ;
- Moniteur de natation : 31 participants ;
- Moniteur en Sauvetage : 4 participants ;
- Moniteur en Premiers Soins : 6 participants ;
- Requalification Moniteur en Sauvetage et Premiers Soins : 5 participants ;

CASO a également 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.

En 2022-2023, CASO a formé 36 jeunes en plus de nos formations régulières afin de les aider à s'intégrer sur le marché du travail.

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.

2022-2023 étant sous le signe de la relance, nous avons eu la chance de pouvoir offrir une programmation complète aussi bien pour le côté compétitif que récréatif.

Notre nouvel entraîneur-chef et ses entraîneurs ont pu accompagner 16 plongeurs dans un parcours compétitif, soit 8 inscrits pour le groupe Pré Compétition, 4 inscrits pour le groupe Compétition et 4 inscrits pour le groupe Maître.

Ils ont également offert 3 sessions de cours récréatif, accueillant 118 personnes.

Le Club s'est équipé d'un nouveau trampoline en mars 2023 afin d'être plus performant et plus sécuritaire.

Nos honneurs : Une mention spéciale pour l'entraîneur-Chef s'est rendu disponible cet été pour organiser un camp d'été pour 5 plongeurs alternant un entraînement au Parc Jean Drapeau et un entraînement à la piscine Saint Henri.

Natation artistique

La nage synchronisée est un sport à caractère artistique très exigeant sur le plan technique.

Cette année est marquée par le retour d'une programmation complète, avec l'arrivée d'une nouvelle Entraîneur Cheffe.

À elle toute seule, elle a su offrir un programme Pré compétition/compétition pour 8 athlètes.

Elle a également réussi à offrir 2 sessions récréatives (automne et Hiver-Printemps) accueillant 27 participants.

Nos honneurs : Nous tirons notre chapeau à la notre équipe pré-compétition qui ont remporté la médaille d'or aux Jeux de Montréal.

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 flexibilité dans les entraînements aux athlètes des deux clubs.

Le **club de Waterpolo** regroupe **près de 115 inscriptions réparties dans les groupes suivants :**

- Initiation
- Groupes compétitifs régionaux

Les **groupes compétitifs** regroupent **23 joueurs** qui ont participé à quelques de compétitions :

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

Nos honneurs : Nous remercions l'équipe d'entraîneur qui a su s'adapter à chaque situation et à la patience de leur entraîneur chef qui porte une double casquette.

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 **292 inscriptions** réparties dans le groupe suivant :

- Introduction
- Développement
- Provincial
- Élite
- Paranatation
- Maîtres

Les groupes jeunes regroupent 70 nageurs qui ont participé à 12 compétitions dont :

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

L'entraîneur-chef a réussi également à concocter une programmation avec des partenariats externes au Sud Ouest afin que 79 nageurs puissent nager aussi bien en intérieur qu'en extérieur cet été.

Nos honneurs : Un grand merci à notre entraîneur-chef qui s'est impliqué dans beaucoup de dossier lors du changement de direction.

STATUT DU PLAN D'ACTION 2022-2023*

	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	<p>[EN COURS]</p> <p>Établir un outil pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivi des dépenses par discipline (fait) - Suivi des besoins et dépenses en matériel et équipement par discipline (à faire) - Suivi des inscriptions (fait) - Suivi de la liste d'attente et conversion en inscriptions (fait) - Optimisation des cours, des places disponibles et des seuils minimaux (fait) - Suivi des présences par club (fait) - Lister les activités offertes par jour de la semaine (calendrier hebdomadaire) (fait)
		c) Augmenter les revenus	<p>[EN COURS]</p> <p>Établir un plan de recrutement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Publiciser les disciplines et périodes d'inscriptions <ul style="list-style-type: none"> o FB, courriels et infolettre (fait) - Améliorer la rétention dans les clubs par l'envoi de communications aux membres non ré-inscrits (Admin & entraîneurs-chefs) (à faire) <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) (fait) <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 (fait) <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) (fait) <ul style="list-style-type: none"> o Complété - Vérification annuelle de la tarification des activités (Admin) (fait) - Augmenter les inscriptions aux volets compétitifs par le biais de recrutement parmi les membres récréatifs ou Croix-rouge (à faire)

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
		d) Diversifier les sources de revenus (i.e. en plus des fonds de la Ville de Montréal)	[EN COURS] <ul style="list-style-type: none"> - Créer un plan de commandite (à venir) - Demander et obtenir des commandites monétaires annuelles auprès des entreprises du Sud-Ouest (à venir) - Demander et obtenir des commandites en biens ou en services (à venir) - Identifier et obtenir des subventions (fait)
2.	Fournir un support aux entraîneurs-chef de chaque discipline	a) pour chaque entraîneur-chef, s'approprier le succès de sa discipline	[EN COURS] - continuer les efforts à chaque saison (plan revu à la baisse à cause des restrictions imposées par la Santé Publique) <ul style="list-style-type: none"> - Fixer des objectifs d'inscription par activité, par volet et par discipline (fait) - Identifier les opportunités de croissance en % selon les capacités disponibles (à faire) - Identifier des moyens de croître le bassin d'athlètes et implanter ces moyens (ie : journées portes ouvertes,, faire des activités – amène un ami à une pratique, amène ta famille (on attire la fraterie), etc) (à faire) - Développer un plan par discipline qui inclut les objectifs de la saison/année par athlètes (à faire) - Faire un plan à court/moyen/long terme des besoins d'équipements (à faire) - Identifier les besoins de formation pour les entraîneurs, la relève potentielle, etc (fait) - Développer un calendrier des activités par disciplines et gestion de ces activités par les entraîneurs (à faire) - Augmenter la présence des entraîneurs chefs sur les plateaux d'entraînements même quand ils ne sont pas en coaching (à faire)
		b) développer et implanter une stratégie de bénévolat adaptée à chaque discipline	[EN COURS] <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un comité de parents par discipline (géré par le chef entraîneur et les parents) (à faire) - Identifier les besoins de bénévolat du club dans sa totalité (à faire) <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 (à faire)
		c) Établir un plan de développement continu des entraîneurs-chef	[EN COURS] <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) (fait) - Établir les coûts associés aux entraîneurs et leurs équipes (fait) - Approbation par le CA des dépenses de formation (à faire)

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
		d) Assurer la relève	<p>[EN COURS]</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et faire un plan de relève par discipline (à faire) - Entraîneurs identifient des athlètes potentiels (fait) - Approcher les athlètes potentiels (à faire) - Fournir/proposer/faciliter l'accès aux formations d'entraîneurs de niveau PNCE 1, 2 et 3 (fait)
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>[EN COURS]</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maximiser notre offre basée sur les plages horaires disponible (fait) - Avoir un horaire clair des plages horaires destinées à CASO (fait) - Révision des ratios de toutes les disciplines basée sur les meilleures pratiques observées dans les clubs les plus performants (fait) - Identifier nos besoins en entraîneurs, moniteurs, etc. Toujours avoir des noms et avoir une liste de disponibilités (à faire) - Développer un rapport qui permet de comprendre les présences et les plages horaires (fait) - Approbation du calendrier, de l'offre 2 mois avant le lancement des activités (fait) - Analyse complète des résultats d'inscription et identification d'opportunités d'optimisation (15 jours après les inscriptions) (fait) - Si nécessaire – revoir et faire une proposition à la ville quant aux plages horaires données par la ville (à faire) - Formation en service à la clientèle de notre staff (admin, coach et autres). Toutes personnes qui entre en contact avec des clients, parents d'athlètes et athlètes doivent véhiculer des bonnes pratiques de bon service aux membres (à faire) - Réviser et optimiser la situation géographique du bureau et des présences en piscine afin d'être plus disponibles et accessibles (fait 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 (à faire) - Augmenter la qualité et le nombre de communication avec nos membres (fait) - Définir ce qu'est un membre (personne qui paye, l'athlète?) <ul style="list-style-type: none"> o 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) (à faire)
4.	Favoriser un sentiment d'appartenance	a) Augmenter le nombre d'interactions pertinentes avec les membres et non-membres	[EN COURS]

	Orientations (dans l'ordre)	Objectifs	Moyens
		b) Améliorer la visibilité de CASO c) Améliorer la communication/relation entre athlète-entraîneur-parent (à détailler)	Développer et implanter une stratégie de communication simple mais efficace (site web, FB, Instagram, courriel) <ul style="list-style-type: none"> o Communication interne (fait) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pour les membres club en sa totalité ▪ Par discipline o Communication externe (à faire) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Recrutement ▪ Promo ▪ Reconnaissance ▪ Engagement o Pour différents objectifs : (à faire) <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 (à faire)
5.	Établir des relations stratégiques	a) Augmenter et cibler la présence de CASO dans les regroupements locaux b) Développer des partenariats	[EN COURS] <ul style="list-style-type: none"> - Identifier des partenariats et les développer (identifier des objectifs puis identifier des partenaires possibles) (à faire) <ul style="list-style-type: none"> o Groupes sociaux locaux o Marchands locaux
6.	Ressources Humaines	a) Établir des lignes directrices pour encadrer la gestion des ressources humaines b) Développer un sentiment d'appartenance au club	[EN COURS] <ul style="list-style-type: none"> - Politique harcèlement (à faire) - Politique financière (à faire) - Développement de la marque employeur (à faire) <ul style="list-style-type: none"> o Contrat d'employé o Développement personnel o Réunion d'équipe

*plan d'action original 2019-2020 affecté par la COVID. Année 2021-2022 reprise du plan d'action et continuation 2022-2023.

ÉTATS FINANCIERS

En date du 31 juillet 2023, voir document joint.