



1er mai 2020

Aperçu et perspectives de la TPA

Nous restons optimistes quant à l'ouverture des terrains de tennis dans les prochains mois, et nous devons nous préparer à ce que cela se produise. Cela étant dit, Danny DaCosta (PDG de OSTEN & VICTOR Alberta Tennis Centre, qui est un établissement public avec adhésion en AB) et Wayne Elderton (Directeur du tennis au North Vancouver Tennis Centre, qui est un établissement public géré par le district de Vancouver nord en CB), avec le soutien de plusieurs autres dirigeants de clubs au Canada, ont travaillé ensemble pour élaborer les documents suivants :

- [document de planification des installations](#) (en anglais et français)
- [plan de réouverture en plusieurs phases](#) (en anglais seulement)

Ces ressources peuvent être utilisées comme modèle et **devraient être modifiées en fonction des besoins de votre club et des directives municipales**. Veuillez noter que le premier document est en parti en français et que le deuxième est en anglais seulement.

Si vous avez manqué nos précédents courriels, notre objectif avec ces articles est de fournir à nos entraîneurs et professionnels des suggestions pour s'assurer que lorsque nous reviendrons à notre nouvelle normalité, nous serons préparés et aurons les outils et idées nécessaires pour offrir la meilleure expérience possible à notre clientèle. Pour consulter l'article de la semaine dernière, [cliquez ici](#). Tous les articles passés et à venir se trouvent sur la page d'accueil du site web de l'APT, sous la rubrique "Plus récentes ressources et nouvelles".

C'est la troisième semaine que nous proposons des questions-réponses informatives et approfondies de la part de certains des dirigeants des clubs et des académies du Canada et membre de l'APT. La série s'intitule « Aperçus et perspectives », et demande aux dirigeants de parler de leurs actions et initiatives prises à ce jour ainsi que de leur impact, et d'approfondir les idées et stratégies qu'ils mettent en oeuvre pour leur club, leur personnel et leurs membres/joueurs. Ce groupe diversifié est composé d'un échantillon représentatif de clubs privés, municipaux, commerciaux et d'académies de partout au Canada.

Pour voir le troisième article [cliquez ici](#).

Nous espérons qu'en partageant ces idées et connaissances variées de partout au Canada avec nos membres de l'APT, nous serons mieux outillés pour les nouveaux défis qui nous attendent. Nous espérons que vous le pensez aussi. Enfin, en plus de l'interview suivante, le vice-président de la haute performance de Tennis Canada, Louis Borfiga, a partagé son point de vue sur ce que signifie être un bon entraîneur. Pour lire l'article, [cliquez ici](#).



Association des professionnels du tennis

L'Association des professionnels du tennis (APT) est une association pour membres consacrée à la croissance du sport et de la profession d'entraîneur de tennis partout au Canada. L'APT a été mise sur pied par Tennis Canada pour les instructeurs, les entraîneurs et les professionnels de clubs certifiés du Canada. La mission de l'APT est de soutenir ses membres dans leur contribution à la croissance du tennis au pays. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le www.tpacanada.com.

Pour toute demande de renseignements :

Ryan Borczon rborczon@tenniscanada.com

Nicole Artuso tpa@tenniscanada.com

Cette semaine, nous présenterons les membres suivants de l'APT:



Geoff Bower

Geoff Bower est le directeur du tennis au Bayview Golf & Country Club. Il est certifié entraîneur 3 par Tennis Canada, certifié professionnel de tennis de niveau 1 par la PTR et la USPTA aux États-Unis. Geoff est également un membre actif de l'Association des professionnels du tennis et un entraîneur provincial de l'Association de tennis de l'Ontario. Par ailleurs, Geoff est membre de l'équipe consultative de Wilson. À l'automne 2013, il s'est rendu en Jamaïque pour être l'entraîneur-chef des cliniques caritatives Serena et Venus Williams.



Robby Ménard

Robby Ménard est le fondateur, entraîneur en chef de l'Académie de tennis Ménard et Assoc. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences de l'activité physique. Robby est entraîneur de tennis de niveau 4 au Canada et a formé des athlètes tels qu'Eugénie Bouchard, Simon Larose, Stéphanie Dubois, Taha Baadi et Leylah-Annie Fernandez. Robby est également analyste de tennis à la télévision canadienne (RDS), avec une spécialité en statistiques avancées.



1) Quelles ont été les répercussions de la pandémie de Covid-19 sur votre club/académie ?

GB (Geoff Bower) - Tous les professionnels du tennis (3) et le personnel de bureau (3) sont temporairement licenciés. Les managers (moi) reçoivent toujours leur salaire et doivent aller au club 2 à 4 jours par semaine pour gérer l'accueil. Par exemple, pour recevoir les livraisons, etc.

RM (Robert Ménard) - Le club est fermé, de sorte que les professionnels et les entraîneurs de l'Académie n'ont plus de revenus, à l'exception des 2000 \$ par mois provenant du gouvernement.

a) Prélevez-vous encore les cotisations mensuelles des membres/frais d'académie ou les avez-vous suspendus ? La durée des programmes sera-t-elle prolongée ou effectuerez-vous des remboursements ?

GB - Nous avons terminé notre programme d'hiver junior, donc pas de remboursement. Les membres paient encore des frais d'adhésion. Les parents n'ont pas été facturés pour le programme junior de printemps qui devait commencer le 23 mars 2020.

RM - Nous offrons à tous nos clients 100% de leurs frais en crédits. Au Québec, la loi nous oblige à leur rendre l'argent qu'ils ont déjà payé s'ils le souhaitent.

b) Votre club/académie a-t-il continué de rémunérer les employés et les entrepreneurs autonomes, ou les a-t-il licenciés ?

GB - Nous avons que des employés (pas de sous-traitants). Le club offre un programme de complément de revenu afin que tous les employés bénéficiant de l'assurance-emploi reçoivent 85 % de leur revenu.

RM - En hiver, le club est le véritable employé et je suis le directeur ; en été, je suis les deux ! Le club vient d'inscrire tous les employés aux programmes gouvernementaux et n'a pas aidé autrement.

c) Avez-vous commencé des travaux d'entretien/nettoyage du club pendant cet arrêt ?

GB - L'équipe d'entretien du club a nettoyé et assaini les installations.

RM - Belle opportunité. Nous avons fait la moitié du resurfaçage du terrain (investissement de 100 000 \$) et nous ferons l'autre moitié plus tard.

d) Êtes-vous en train de revoir les processus et les procédures de votre club de tennis/académie, les horaires, les plans de cours, les changements dans la mise en œuvre des programmes ?



GB - Le temps d'arrêt nous donnent l'occasion de passer en revue tous ces domaines et de voir comment nous pouvons les améliorer.

RM - Bien sûr, nous nous mettons au défi ! Nous investissons et innovons dans deux domaines : nous sommes plus spécifiques dans l'entraînement mental des athlètes et nous faisons progresser les statistiques pour les juniors avec des personnes intéressantes d'Australie.

e) Qui vous conseille?

GB - Collègues, dirigeants de clubs, TPA et notre directeur général, qui prend ses instructions de notre conseil d'administration.

RM - Moi-même. Lire des documents nouveaux et différents, ainsi qu'obtenir des informations auprès d'autres académies pour voir ce qu'elles font et consulter des spécialistes dans différents domaines.

f) Pour ceux qui ont des dômes, quel est le plan de démontage ce printemps (étant donné que la main-d'œuvre est indisponible et limitée) ?

GB - Le démantèlement des bulles est suspendu jusqu'à ce que la province lève l'interdiction des services non essentiels. Si l'interdiction est levée en juillet/août, le club ne fera probablement pas de démantèlement (2 bulles et 6 courts) cette année. Le retrait des bulles et l'entretien des courts au printemps s'élèvent à 60 000 dollars. Le conseil d'administration et la commission des finances décideront de la marche à suivre.

RM - N/A

2. La communication est cruciale pour l'efficacité et l'efficience des activités commerciales, et encore plus en période de pandémie. Quelles méthodes utilisez-vous pour communiquer et à quelle fréquence le faites-vous ?

a) Avec les membres, les joueurs, les parents

GB - Les membres du tennis reçoivent chaque semaine de ma part une vidéo et un courriel intitulés "Tennis cette semaine". J'organise chaque semaine une séance de questions-réponses en direct sur Facebook avec des experts du secteur du tennis. Ma fille et moi envoyons des vidéos hebdomadaires de défi. Nos entraîneurs font un bilan hebdomadaire avec leurs élèves et les aident à rester engagés. Le DG envoie également une mise à jour hebdomadaire à tous les membres.

RM - Nous avons organisé des conférences en français et en anglais sur des sujets variés.



b) Avec votre personnel

GB - Nous avons un groupe WhatsApp. Nous avons des réunions sur Zoom. Je me renseigne et communique avec eux régulièrement. Je partage avec eux des messages/vidéos positifs et inspirants. Je leur donne des mises à jour hebdomadaires.

RM - Réunion Zoom hebdomadaire sur de nombreux sujets, y compris la formation financière et mentale pour eux.

c) Quelle est la réponse ?

GB - L'équipe apprécie vraiment le contact et la connexion.

RM - Plutôt positif pour le moment, mais dans 2 ou 3 semaines, nous verrons que les entraîneurs sont soumis à un grand stress financier. Les parents deviennent fous avec des enfants actifs à la maison.

d) Avez-vous déjà, ou envisagez-vous d'utiliser la technologie virtuelle en ligne ?

GB - Chaque semaine, notre chef Pro (Brett Cooper) et moi avons 4 réunions Zoom avec les membres. Les membres apprécient vraiment. C'est une grande chance pour les membres de se connecter et de partager leurs expériences. Les responsables des clubs organisent des réunions hebdomadaires.

RM – Nous utilisons Zoom pour nos webinar hebdomadaire.

3. Le marketing de votre club de tennis/académie est, dans les meilleurs moments, un processus continu et créatif qui représente un défi. En cette période d'incertitude, que faites-vous maintenant et que prévoyez-vous dans un avenir proche en ce qui concerne

a) Les camps d'été récréatif/de l'élite

GB - les membres ont reçu notre brochure sur les camps d'été en février. Les membres peuvent s'inscrire en ligne ou sur le calendrier du club pour les loisirs et le camp de haute performance.

RM - Nous utilisons cette opportunité pour créer un meilleur contenu marketing et obtenir de bons témoignages. Nous investissons dans une communication plus intelligente.

b) Activité/formation unique



GB - Il est difficile de planifier la programmation car je pense que les restrictions gouvernementales vont déterminer cela pour nous au cours des 6 prochains mois. Je travaille sur un plan de réouverture post-covid (3 phases). Nos membres seront heureux de retourner sur les terrains de tennis et il sera très utile d'avoir un plan pour faire face aux restrictions imposées par le gouvernement si il y a lieu.

RM - Nous ne savons pas comment sera le tennis à notre retour - sera-t-il accepté ? Seulement les simples ? 4 sur un court ? Comment manipuler les balles ? Nous envisageons toutes les options.

c) Initiatives d'accueil pour les membres/joueurs

GB - Je souhaite que nos entraîneurs reprennent l'enseignement, c'est pourquoi j'envisage un forfait de leçons (offre d'un mois de 10 leçons pour le prix de 8). Compte tenu des restrictions (par exemple, pas de doubles), les leçons privées devraient être intéressantes pour les membres.

RM - Le département des adultes sera TRÈS différent car les gens auront l'argent pour retourner au tennis en premier.

d) Programmes communautaires

GB - Le club a fait un don de 2 000 dollars aux banques alimentaires lors de la fermeture du club à la mi-mars. Bayview accueille le Philpott Woman's Invitational (janvier 2021), qui se concentrera sur l'organisation caritative Philpott, mais nous serons ouverts à l'idée de faire quelque chose pour soutenir notre industrie après la fin de la pandémie.

RM - À déterminer si nous survivons à cette situation ! Bien sûr, je veux faire partie d'un groupe de pression pour promouvoir le tennis au niveau provincial et fédéral.

4. Quels conseils et recommandations donneriez-vous à vos entraîneurs et professionnels, qu'ils soient employés ou travailleurs indépendants, qui s'appliquent maintenant et au cours des deux prochaines années pour les aider dans leur carrière ?

GB - Avant le COVID, nous avions des réunions d'équipe hebdomadaires. Mon objectif avec notre équipe est de grandir et de m'améliorer chaque jour en tant que personne. Plus nous sommes de bonnes personnes, plus la culture d'équipe s'améliore et plus l'expérience des membres s'accroît. Chaque semaine, ils partagent avec les membres des expériences "au-delà". Je leur rappelle que nous avons beaucoup de chance de faire ce que nous faisons. Nous jouons un rôle important (ne le prenez pas pour acquis) et avons un impact sur la vie des gens. Développez des relations avec d'autres entraîneurs et des leaders du secteur. Plus l'équipe est composée de bonnes personnes, plus la culture d'équipe et l'expérience des membres s'améliorent. J'insiste



sur le travail supplémentaire de 5 à 10 % (hors des terrains de tennis sans être payé) qui vous donnera une plus-value.

RM - Plus de questions que de réponses : Nous devons repenser à plusieurs niveaux la façon de gagner de l'argent pour eux. Peuvent-ils atteindre leur potentiel en faisant certains devoirs pour leurs clients ? Ce n'est pas clair, mais cela pourrait se reproduire... comment pouvons-nous nous préparer à cela ?

5. Selon vous, quels sont les plus grands défis et les plus grandes opportunités pour votre club/académie et pour l'industrie du tennis au Canada au cours des deux prochaines années ? Comment les entraîneurs/professionnels peuvent-ils jouer un rôle actif et essentiel ?

GB - Les opportunités sont de continuer à apprendre et à utiliser les nouveaux outils que j'ai appris au cours des 6 dernières semaines (zoom, Facebook Live Q&A, vidéos d'instruction) ; cela m'a donné l'occasion de rattraper mon retard et d'entrer en contact avec des collègues, de tendre la main et de développer de nouvelles relations avec les gens de notre industrie. C'est l'occasion de montrer à vos membres/étudiants que lorsque les temps sont difficiles, vous êtes là pour eux. Sortez des sentiers battus et trouvez des moyens d'établir des liens avec vos membres/étudiants. Nous pouvons jouer un rôle important en nous efforçant de nous améliorer et de devenir de meilleures personnes et de meilleurs entraîneurs.

RM - Tennis Canada ne sera pas du tout la même organisation, nous devons donc travailler ensemble pour trouver un moyen d'être un sport attractif, peut-être plus démocratique. La croissance du jeu sera LA CLÉ pour l'industrie du tennis. Je pense que nous pouvons nous attaquer au marché américain et européen et attirer des clients de haute performance.