

DEPARTEMENT
DES
DEUX-SEVRES



VILLE DE NIORT

**EXTRAIT DU REGISTRE DES DELIBERATIONS
DU CONSEIL MUNICIPAL**

SEANCE DU 9 OCTOBRE 2017

Conseillers en exercice : 45

Votants : 41

Convocation du Conseil Municipal :
le 03/10/2017

Affichage du Compte-Rendu Sommaire
et affichage intégral :
le 16/10/2017

Délibération n° D-2017-369

**BLUE GREEN - Rapport du délégataire du service public
concernant le contrat de DSP du Golf de Romagne - Année
2016**

Président :

MONSIEUR JÉRÔME BALOGE

Présents :

Monsieur Jérôme BALOGE, Monsieur Marc THEBAULT, Madame Rose-Marie NIETO, Monsieur Alain BAUDIN, Madame Christelle CHASSAGNE, Madame Jacqueline LEFEBVRE, Monsieur Michel PAILLEY, Madame Anne-Lydie HOLTZ, Madame Jeanine BARBOTIN, Monsieur Dominique SIX, Madame Marie-Paule MILLASSEAU, Madame Catherine REYSSAT, Monsieur Dominique DESQUINS, Madame Agnès JARRY, Madame Yvonne VACKER, Monsieur Elmano MARTINS, Monsieur Guillaume JUIN, Madame Christine HYPEAU, Madame Carole BRUNETEAU, Madame Marie-Chantal GARENNE, Monsieur Florent SIMMONET, Madame Yamina BOUDAHMANI, Monsieur Romain DUPEYROU, Monsieur Nicolas ROBIN, Monsieur Simon LAPLACE, Madame Fatima PEREIRA, Monsieur Christophe POIRIER, Monsieur Alain PIVETEAU, Madame Elodie TRUONG, Madame Nathalie SEGUIN, Madame Isabelle GODEAU.

Secrétaire de séance : Yvonne VACKER

Excusés ayant donné pouvoir :

Monsieur Alain GRIPPON, ayant donné pouvoir à Monsieur Romain DUPEYROU, Madame Dominique JEUFFRAULT, ayant donné pouvoir à Monsieur Simon LAPLACE, Monsieur Luc DELAGARDE, ayant donné pouvoir à Madame Jacqueline LEFEBVRE, Monsieur Lucien-Jean LAHOUSSE, ayant donné pouvoir à Monsieur Dominique SIX, Madame Sylvette RIMBAUD, ayant donné pouvoir à Madame Christelle CHASSAGNE, Madame Elisabeth BEAUVAIS, ayant donné pouvoir à Madame Marie-Paule MILLASSEAU, Monsieur Fabrice DESCAMPS, ayant donné pouvoir à Madame Rose-Marie NIETO, Madame Valérie BELY-VOLLAND, ayant donné pouvoir à Monsieur Florent SIMMONET, Madame Josiane METAYER, ayant donné pouvoir à Madame Elodie TRUONG, Madame Monique JOHNSON, ayant donné pouvoir à Madame Isabelle GODEAU

Excusés :

Madame Cécilia SAN MARTIN ZBINDEN, Monsieur Eric PERSAIS, Monsieur Pascal DUFORESTEL, Monsieur Jean-Romée CHARBONNEAU.

Direction Animation de la Cité

BLUE GREEN - Rapport du délégataire du service public concernant le contrat de DSP du Golf de Romagne - Année 2016

Monsieur Alain BAUDIN, Adjoint au Maire expose :

Mesdames et Messieurs,

Après examen par la commission municipale compétente

Sur proposition de Monsieur le Maire

L'article 52 de l'ordonnance du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession dispose que le délégataire produit chaque année, à l'autorité délégante un rapport comportant notamment les comptes retraçant la totalité des opérations afférentes à l'exécution de la délégation de service public et une analyse de la qualité de service.

Comme le prévoit l'article L.1413-1 du Code général des collectivités territoriales ce rapport a été examiné par la Commission Consultative des Services Publics Locaux, en date du 28 septembre 2017.

Il est demandé au Conseil municipal de bien vouloir :

- prendre acte de la production du rapport de BLUE GREEN, délégataire du service public du Golf de Romagné, pour l'année 2016.

Le Conseil municipal a pris acte du rapport du délégataire du service public du Golf de Romagné

Pour le Maire de Niort,
Jérôme BALOGÉ
L'Adjoint délégué

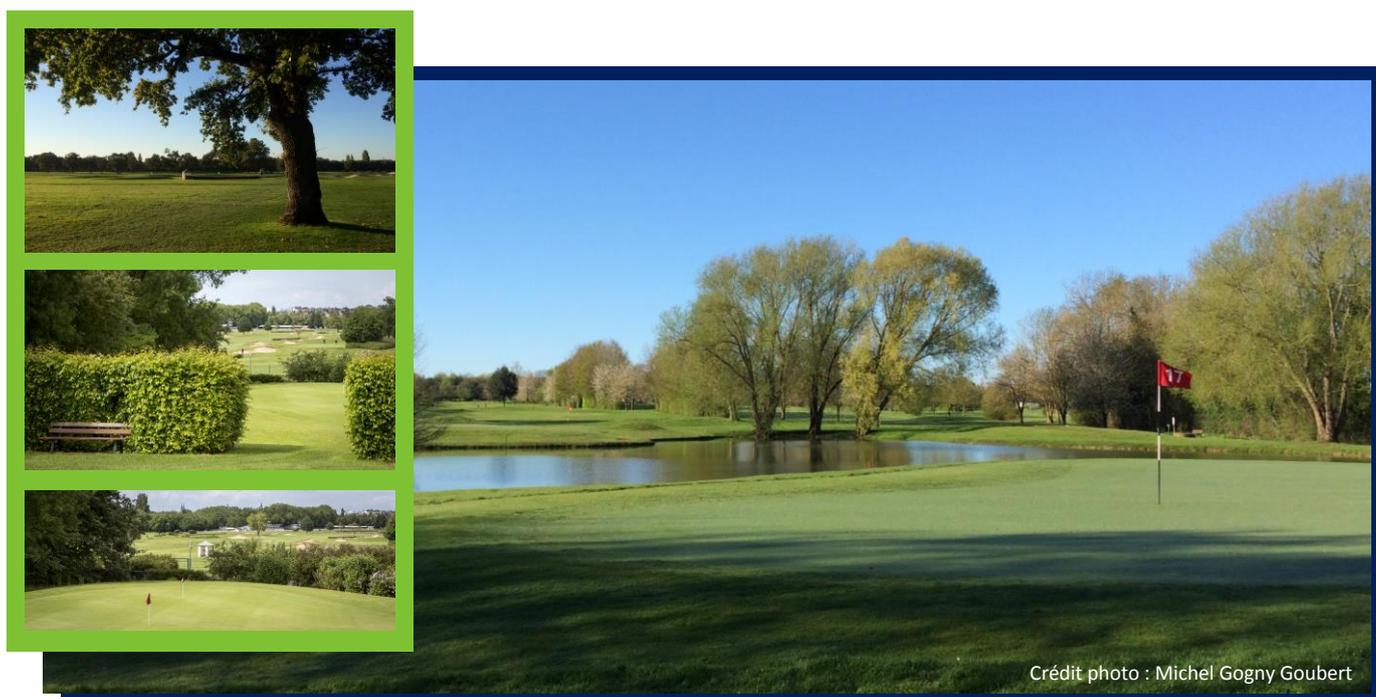
Signé

Alain BAUDIN



COMPTE RENDU FINANCIER ET TECHNIQUE

GOLF DE NIORT-ROMAGNE – Année 2016



I. Fréquentation et activités

1- Nombre d'entrées	P.4
2- Fréquentation des scolaires	P.4
3- Provenance géographique	P.5
4- Bilan des locations de matériels	P.5
5- Liste exhaustive des manifestations et compétitions organisées	P.6
6- Dates de fermeture et justifications	P.8
7- Plaintes des utilisateurs et mesures prises pour y remédier	P.8
8- Bilan des principaux incidents	P.8
9- Bilan des actions de communications	P.9

II. Situation du personnel

1- Liste du personnel et type de contrat	P.10
2- Evolution majeure sur l'effectif	P.10
3- Accidents de travail	P.10
4- Arrêt maladie significatif	P.10
5- Observations formulées par l'inspection du travail au cours de l'année	P.11
6- Modification apportée dans l'organisation du service	P.11

III. Informations techniques

1- Inventaire du matériel	P.12
2- Bilan de l'état du matériel et les grosses réparations	P.13
3- Bilan de l'état du terrain de golf	P.13
4- Liste valorisée des équipements renouvelés	P.14
5- Liste prévisionnelle chiffrée des interventions ou travaux à envisager pour N+1	P.14
6- Consommation en eau pour l'arrosage du parcours et des pistes de l'hippodrome	P.14
7- Traitements phytopharmaceutiques	P.14
8- Rapports de contrôle du système d'arrosage	P.15
9- Consommation des fluides : eau potable et électricité	P.15
10- Organisme de contrôle et de maintenance	P.15
11- Attestation d'assurance année en cours	P.16

IV. Informations financières

1- Compte-rendu financier (comparatif années antérieures)	P.17
2- Décomposition des principales dépenses (exprimées en K€)	P.18
3- Décomposition des recettes commerciales (exprimées en K€)	P.18



4- Commentaires sur les évolutions des dépenses et recettes par rapport à N-1	P.19
5- Grille tarifaire de l'année écoulée (comparatif années antérieures)	P.21
6- La valeur actuelle des indices utilisés pour la révision des tarifs	P.22
7- Liste des contrats de prestations prévues à l'article 8	P.24
8- Investissements réalisés par le Délégué	P.24
9- Les postes faisant l'objet d'une répartition de charges entre plusieurs exploitations	P.25

V. Informations Blue Green

1- Présentation Blue Green Groupe SAUR	P.26
2- Stratégie commerciale et marketing Blue Green	P.32

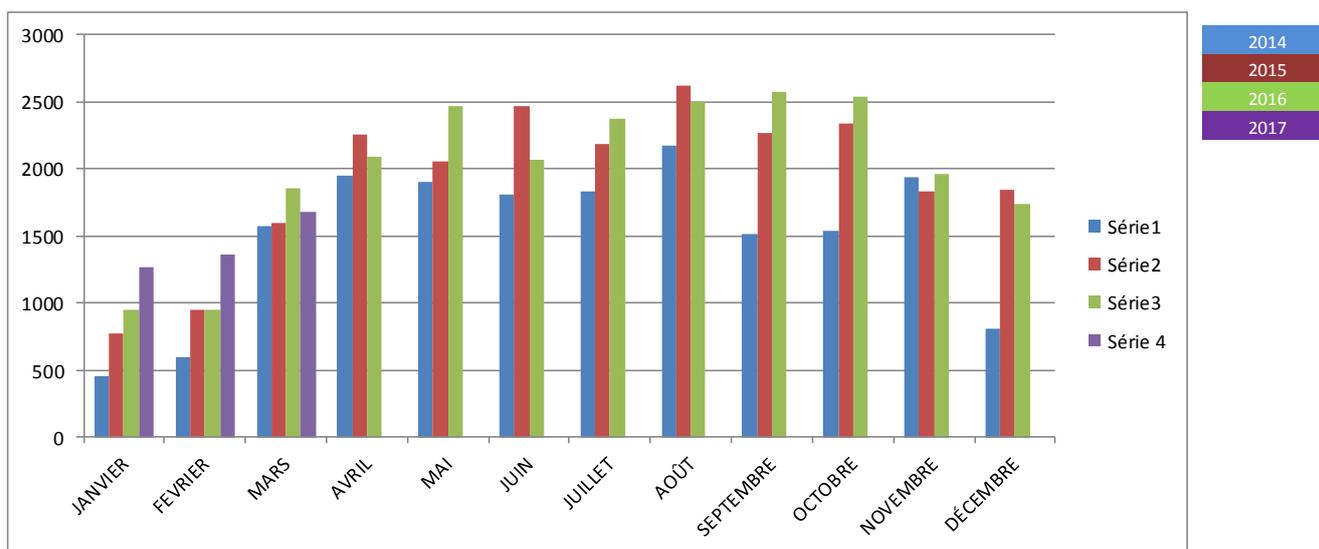


I. Fréquentation et activités

1- Nombre d'entrées

FREQUENTATION	2016											
	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
PASSAGE ABONNES	912	909	1759	1775	2067	1813	1941	1921	2301	2234	1787	1589
GF 18 TROUS SEM & WE	16	21	57	257	314	141	288	414	180	190	129	102
GF 18 TROUS SEM & WE BG CARD	2	3	8	6	18	21	30	30	21	19	6	7
GF 18 TROUS SEM & WE MBG	1	0	1	3	4	6	5	1	2	2	2	2
GF 9 TROUS SEM & WE	8	9	9	33	36	52	62	68	37	49	16	24
GF 9 TROUS SEM & WE BG CARD	8	6	14	12	18	19	13	20	18	26	5	9
GF 9 TROUS SEM & WE MBG	0	1	0	0	1	1	0	2	0	2	0	3
GF COMPACT SEM & WE	1	1	9	6	10	9	35	45	19	20	14	7
TOTAUX FREQUENTATION	948	950	1857	2092	2468	2062	2374	2501	2578	2542	1959	1743

COMPARATIF PASSAGES



2- Fréquentation des scolaires

Sur la période de Janvier à décembre 2016 huit écoles primaires ont suivi un cycle golf, 40 heures d'enseignement encadrées par Frédéric DUFRESNE, avec une formation réalisée auprès des enseignants :

Agrippa d'Aubigné	La Mirandelle
Pierre de Coubertin	Jacques Prévert
Jean Zay	Paul Bert
Brizeaux	Jean Jaurès

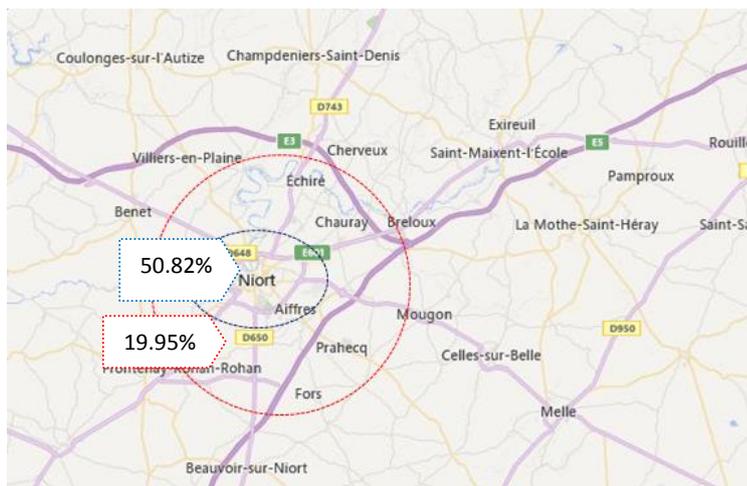


Nous avons reçu pendant le 2^e trimestre le lycée Paul GUERIN et l'IME de Niort pour un cycle golf.

3- Provenance géographique

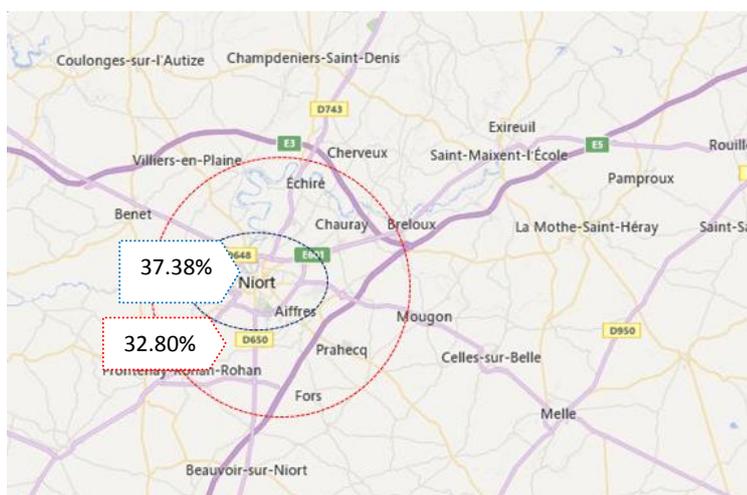
Provenance des joueurs Abonnés

On constate que 71% des joueurs réguliers proviennent de l'agglomération Niortaise, ce qui confirme la typologie du golf de Niort-Romagné comme un golf dit « urbain ».



Provenance des joueurs débutants en enseignement

La tendance géographique pour les joueurs abonnés se confirme avec 70% des joueurs débutants qui proviennent de l'agglomération Niortaise. Mais avec une part plus importante de la périphérie Niortaise.



4- Bilan des locations de matériels

Locations Diverses 2016	2016	2015
LOCATION CASIER INDIVIDUEL	71	81
LOCATION CHARIOT	212	297
LOCATION CLUB	161	178
LOCATION DEMI SERIE	25	24
TOTAL	469	580

Locations Voitures	2016	2015
CARNET 30 VOITURETTES ABONNE FRANCE	13	55
CARNET 30 VOITURETTES UNISITE ABONNE	25	13
LOCATION ABONNE VOITURETTE 18T SEM	151	109
LOCATION ABONNE VOITURETTE 18T WE	20	18
LOCATION VOITURETTE 18 T SEMAINE	25	23
LOCATION VOITURETTE 18T WEEK END	10	4
LOCATION VOITURETTE 9 T SEMAINE	8	8
LOCATION VOITURETTE 9T WEEK END	3	1
TOTAL	255	231

Le segment location est peu significatif par son volume et représente un très faible pourcentage du chiffre d'affaire totale. La planéité du parcours, sa longueur peu exigeante, et la possibilité pour les golfeurs de stocker leur matériel sur place en sont les principales explications. Ces mêmes caractéristiques font du site de Niort un lieu idéal pour l'apprentissage du golf.

5- Liste exhaustive des manifestations et compétitions organisées

➤ Pour les débutants :

- 10 semaines de journées portes ouvertes au Golf de Niort-Romagné
- 2 journées dans le cadre de Niort Plage
- 1 animation place de la Brèche
- 1 animation au restaurant de la MAIF
- 2 journées au Vital Sport de Décathlon
- 1 animation à l'Institut Catholique Saint André

➤ MASTER Blue Green (58 participants), qualificatif pour la finale nationale à Seignosse

➤ 10 compétitions en soirée « Happy Golf Blue Green » pour permettre aux actifs de faire des compétitions en semaine

➤ Compétitions de club : 60 compétitions organisées conjointement avec l'Association Sportive



➤ Championnat du Club



➤ Critérium de Niort 2016 (57 joueurs)



18^{ème} Grand Prix de Niort (68 joueurs)



➤ 1^{er} Classic Mid Amateurs Niort



➤ Compétition de Noël pour les jeunes de l'Ecole de Golf



➤ Compétition départementale jeunes, le 26 novembre

6- Dates de fermeture et justifications

JOURS DE FERMETURE :

VENDREDI 1ER JANVIER : Fermeture Annuelle
 LUNDI 11 JANVIER : Fermeture pour risques de chute d'arbre suite à la tempête
 29 MAI : Fermeture des 6 premiers trous du parcours pour la 1ère course hippique de l'année
 8 JUIN : Fermeture pour traitement de la fusariose
 19 JUIN : Fermeture des 6 premiers trous du parcours pour la 2ème course hippique
 27 JUIN : Fermeture pour passage du sélectif sur les fairways
 4 SEPTEMBRE : Fermeture des 6 premiers trous du parcours pour la 3ème course hippique de l'année
 15 SEPTEMBRE : Fermeture pour traitement Dollar Spot sur les greens
 25 SEPTEMBRE : Fermeture des 6 premiers trous du parcours pour la 4ème course hippique de l'année
 11 OCTOBRE : Fermeture pour traitement greens
 22 NOVEMBRE : Fermeture pour traitement greens
 21 DECEMBRE : Fermeture pour traitement greens
 25 DECEMBRE : Fermeture de Noel
 26 DECEMBRE : Fermeture de Noel

7- Plaintes des utilisateurs et mesures prises pour y remédier

Pas de réclamations significatives pour 2016.

En juillet : 2 joueurs des équipes de l'Association ont indiqué que les zones de rough étaient trop hautes. Les tontes respectent les préconisations de la Fédération Française de Golf. C'est surtout un souhait des joueurs d'avoir un parcours plus facile pour améliorer leur handicap de jeu. Changer la hauteur de tonte ne respecterait pas l'étalonnage réalisé par la FFGolf. La Fédération a établi une hauteur à 7.6cm pour les roughs, et les 2 joueurs d'équipe demandaient une hauteur de 5 cm.

8- Bilan des principaux incidents

INCIDENTS :

3 JANVIER : 50 MM PLUVIOMETRIE => CHARIOTS INTERDITS
 10 JANVIER : Inondation du parcours suite à une forte pluviométrie
 16 JANVIER : Gel = Greens fermés
 3 FEVRIER : Arrêt maladie Stéphanie MEIGNAN
 8 MARS : Gel = Greens fermés
 11 MARS : Infiltration d'eau à l'accueil du Golf (Mur de la boutique)
 21 MARS : Sanitaire restaurant bouché > 22 MARS : Débouché par ETS BODIN, problématique sur un ancien regard
 1ER AVRIL : Rendez-vous avec la Ville de Niort suite aux problèmes de canalisation
 Société BODIN le 9 mai, nettoyage/réparation vide sanitaire du restaurant
 29 AVRIL : Fuite à la station d'arrosage
 17/18/19 JUILLET : Températures supérieures à 38°C pendant plus de 72h
 19 AOÛT : Problème électrique sur l'arrosage du green du trou n°16
 22 août intervention Sirev - 29 août passage d'un nouveau câble électrique
 30 AOÛT : Fuite au trou n°15
 31 AOÛT : Fuite au trou n°11
 1ER SEPTEMBRE : Arroseurs cassés au départ du trou n°9
 5 SEPTEMBRE : Fuite au trou n°12
 2 OCTOBRE : Fuite arrosage au trou 11
 9 OCTOBRE : Annulation compétition de classement de l'Association Sportive
 13 OCTOBRE : Annulation compétition Lady Bird à cause des prévisions météo
 25 NOVEMBRE : Remplacement d'une canalisation sur la station d'arrosage
 14 DECEMBRE : Ramassage des balles de practice à la main suite aux pluviométries

9- Bilan des actions de communications

➤ Les supports de communication :

- Site internet « Vivre à Niort »
- Site internet www.bluegreen.com
- Site internet « book and golf »
- Site internet de la Fédération Française de Golf
- Site internet et guide de l'office du tourisme
- Création de la page Twitter du Golf Blue Green Niort-Romagné #golfdeniort
- Animation régulière de notre page Facebook
- Flyers Journées Portes Ouvertes
- Affiches A0, A3, A4 Journées Portes Ouvertes
- Banderole pour nos journées portes ouvertes
- Presse Locale : Nouvelle république, Courrier de l'ouest, Sud Ouest
- Radio : NRJ et RTL2

➤ Les animations promotion :

- Place de la Brèche
- Restaurant de la MAIF
- Niort Plage
- Concours de parrainage par les abonnés
- Sur la pelouse des Chamois Niortais à la mi-temps de Niort-Lens
- Salon du Golf à Paris (Mars)



➤ Retour sur les actions efficaces :

Les retours de communication nous indiquent que le bouche à oreille est le premier vecteur qui conduit une personne à venir au Golf. Le site et l'application « Vivre à Niort » fonctionne toujours aussi bien comme média de diffusion. Les inscriptions et réservations via notre site internet sont croissantes.

II. Situation du personnel

1- Liste du personnel et type de contrat

Liste du personnel au 31 décembre 2016				
Nom	Prénom	Fonction	Type de contrat	Statut
Mabit	Romain	Directeur	CDI	Cadre
Pouillard	Sophie	Adjointe de Direction	CDI	ETAM
Cantet	Baptiste	Intendant Terrain	CDI	ETAM
Dufresne	Frédéric	Professeur de Golf	CDI	Cadre
Chauvin	Simon	Professeur de Golf	CDI mi-temps (Niort-Mignaloux)	Employé
Dubreuil	Corinne	Chargée de Clientèle	CDI	Employé
Meignan	Stéphanie	Chargée de Clientèle	CDI	Employé
Hinard	Serge	Jardinier	CDI	Employé
Faucher	Sylvain	Jardinier	CDI	Employé
Portejoie	Eric	Jardinier	CDI	Employé
Dazas	Olivier	Jardinier	CDI tps partiel25h	Employé

2- Evolution majeure sur l'effectif

Le 1^{er} juin, Sophie POUILLARD, a évolué au poste d'Adjointe de Direction.

Le 14 décembre, Baptiste CANTET, a intégré notre entreprise pour occuper le poste d'Intendant de Parcours et prendre le relai d'André PROUST qui a pris sa retraite en date du 31/12/2016.

3- Accidents de travail

Nous avons un accident de travail mineur à déclarer en 2016. Simon CHAUVIN, enseignant, en suivant ses élèves sur le parcours à mis un pied dans un trou et il s'est bloqué le dos.

Nous réalisons mensuellement un Flash Sécurité pour les collaborateurs pour les sensibiliser aux risques liés à notre secteur d'activité.

4- Arrêt maladie significatif

Eric Portejoie : Du 1^{er} janvier au 2 avril 2015 > trouble de l'équilibre > Remplacement par un jardinier en CDD.

5- Observations formulées par l'inspection du travail au cours de l'année

Nous avons eu la visite de l'inspection du travail le 20 juin 2016. L'inspection du travail a décidé d'aller au-delà de la réglementation de notre convention collective golf en nous demandant de respecter une pause obligatoire pour le collaborateur de 20 minutes le midi. Malgré la convention collective existante nous avons mis en application la demande de l'inspection du travail. En dehors de ce point, les observations de l'inspection du travail n'avaient qu'un caractère informatif.

6- Modification apportée dans l'organisation du service

En 2016, a eu lieu une actualisation de notre système de primes trimestrielles pour l'ensemble des collaborateurs selon leur métier.

III. Informations techniques

1- Inventaire du matériel

Biens de la ville de Niort mis à disposition au 1er janvier 2014											
Catégorie	Nature	Designation	Modèle	N° de série	Entrée	Total compteur	Localisation	Montant estimatif neuf	Montant estimatif 01/2014	Durée vie résiduelle	Observations
Matériel Terrain	Biens Retour	Tracteur Isaki	TS 2160F	589GR179	1988	8188h	Atelier	12 500 €	500 €	1 an	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse green Toro	3000D	G9A406	2006		Atelier	42 000 €	2 000 €	2 ans	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse Bainsomes Rough	TS1D	G9A002			Atelier	60 000 €	Prix ferraille	/	mise au rebut
Matériel Terrain	Biens Retour	Remorque Audureau	R 504 A	2784 QP	/		Atelier	/	100 €	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse départs Jacobsen	King IV Plus	G9A403	2002		Atelier	40 400 €	Prix ferraille	/	Fin de vie
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse fairway Comander	3520	G9A407	2008	1722h	Atelier	85 500 €	6 000 €	3 ans	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse rough Toro	4000DA	5669TV79	2003	4460h	Atelier	74 350 €	3 000 €	2 ans	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse Toro	2300D	G9A306	1998		Atelier	38 500 €	500 €	1 an	Fin de vie
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse Jacobsen	G mower	G9A401	1987		Atelier	/	Prix ferraille	/	Fin de vie
Matériel Terrain	Biens Retour	Tracteur Kubota	L3250	299RY79	1991		Atelier	17 500 €	600 €	2 ans	Mauvais état
Matériel Terrain	Biens Retour	Tracteur Kubota	B2150	2125879	1992	7051h	Atelier	12 500 €	600 €	2 ans	Mauvais état
Matériel Terrain	Biens Retour	Toro Bunker	Sand Pro 2000	G9A405	1990	3770h	Atelier	15 200 €	Prix ferraille	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Agration louchets green	CoreMaster 3026	G26825	1988		Atelier	29 700 €	Prix ferraille	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Agration lames greens	Sisis A 04 15	G26826	1987		Atelier	5 800 €	Prix ferraille	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Agration	Spyker 448	G26853			Atelier	3 400 €	/	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Transport Benne 3 points	Major	G26843	1988		Atelier	400 €	Prix ferraille	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Epandage Sabie Noblat	SAB 125 R 4	G26852	1993		Atelier	15 000 €	1 000 €	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Yno 165 - Balai à feuilles tracté	165	GI2006	1988		Atelier	39 000 frs	100 €	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Karcher	HD 9/13	G22846	2006		Atelier	1 000 €	Sans valeur	/	Etat d'usure
Equipement cuisine	Biens Retour	Piano à cuisson					Restaurant				Etat d'usure
Equipement cuisine	Biens Retour	Hotte					Restaurant				Etat d'usure
Equipement cuisine	Biens Retour	Bar					Restaurant				Etat d'usure
Equipement cuisine	Biens Retour	Armoire frigorifique					Restaurant				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse Toro	216	G9A310	1990		Atelier	38 500 €	Prix ferraille	/	HS
Matériel Terrain	Biens Retour	Elementis tonde de green	GK IV	G26821			Atelier	7 000 €	Prix ferraille	/	HS
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse green Jacobsen	Green V1962D	G9A307	1998		Atelier	42 000 €	Prix ferraille	/	HS

Biens Achetés au Golf Club de Niort par Blue Green											
Catégorie	Nature	Designation	Modèle	N° de série	Entrée	Total compteur	Localisation	Montant estimatif neuf	Montant estimatif 01/2014	Durée vie résiduelle	Observations
Matériel Terrain	Biens Reprise	Voiturettes	Club Car		2014		Atelier				Fin de vie
Matériel Terrain	Biens Reprise	Voiturettes	Club Car		2014		Atelier				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Voiturettes	Club Car		2014		Garage-Accueil				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Broyeur végétaux	BVE7		2014		Atelier				Très bon état
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tondeuse green John Deere	2500A	LV4310E239-280	2014	2793h	Atelier				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Pulvérisateur Kuhn 200L			2014		Atelier				Bon état
Matériel Terrain	Biens Reprise	Centrifuge Amazone EK-400 TRACTE			2014		Atelier				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tone à eau tractée			2014		Atelier				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Motopompe arrosage sécheresse			2014		Départ Trou 18				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Abris orange trou 16			2014		Trou 16				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Element de tonde triplex			2014		Atelier				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Abris technique en bois			2014		Départ Trou 18				Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tracteur Kubota B	4200 D		2014	783.1h	Atelier	9 000 €			Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Bétonnière			2014		Atelier				Etat d'usure

Biens Achetés par Blue Green											
Catégorie	Nature	Designation	Modèle	N° de série	Entrée	Total compteur	Localisation	Montant estimatif neuf	Montant estimatif d'entrée	Durée vie résiduelle	Observations
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tondeuse Green Jacobsen	GP400	CNFCG20973270023	2014	0h	Atelier	38 344 €	38 344 €	8 ans	NEUF
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tondeuse Rough Jacobsen	R311T	CNFCG20973430004	2014	0h	Atelier	79 405 € (constructeur)	46 849 €	6 ans	NEUF
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tracteur John Deer	4320		2014	2758h	Atelier	15 000 €	6 000 €	4 ans	Bon état
Matériel Terrain	Biens Reprise	Transporteur John Deer	Gator	W00TUR0175547	2015	2235h	Atelier	12 000 €	6 000 €	4 ans	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Rateau à Bunker John Deer	1200A	1TC1200AHFT230081	2016	0h	Atelier	10 578 €	10 578 €	8 ans	NEUF
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tondeuse Fairway Jacobsen	LF3800	67948-2466	2016	3393h	Atelier	45 000 €	15 000 €	3 ans	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tondeuse Départ Jacobsen	GP400	GV401093	2017	0h	Atelier	24 736 €	24 736 €	8 ans	NEUF

Les lignes en jaunes sont les machines initiales à l'inventaire de 2014 et à sortir de l'inventaire car hors d'usage.



2- Bilan de l'état du matériel et les grosses réparations

Affutage des éléments de tonte en interne.

Moteur Hors service sur la tondeuse Ransomes Rough T51D.

Les autres réparations restent des opérations d'usage.

3- Bilan de l'état du terrain de golf

Les retours sont positifs sur la qualité des greens proposés. L'enracinement est toujours très bon, entre 8 et 9 cm. Et avec peu de présence de feutre +ou- 0.5mm .

L'ensemble du dossier d'expertise de l'ingénieur « LOB GREEN » sur le parcours de Niort est consultable au golf.

Des conditions d'entretien très particulières en 2016, puisqu'on a eu une forte pluviométrie jusqu'à fin juin, puis nous avons connu une longue période sans précipitations et avec des fortes chaleurs (plus de 72h à +38°C).

Nous avons enregistré pour le 18^{ème} Grand Prix de Niort une vitesse de roue sur les greens à 3.50m. Les joueurs de Niort ont pu profiter de conditions de jeu optimum grâce à la préparation du terrain pour les nombreuses compétitions fédérales organisées en 2016.

Les trois principaux axes de travail pour poursuivre l'amélioration du terrain :

- La planéité des départs : deux réhabilités en 2016.



- Le drainage des fairways et du practice pour limiter la gêne pendant la période hivernale. Un vertidrain a été passé sur certaine zone.
- La qualité de sable des bunkers : 60 tonnes de sable incorporés cet hiver.



Aménagements de la zone d'entraînement



Réfection des cheminements

Entretien des pistes de l'hippodrome : Il a été réalisé en 2016 un vertidrain des anneaux de l'hippodrome, un sélectif et un passage de fertilisation pour maintenir la qualité de la graminée.

4- Liste valorisée des équipements renouvelés

- Renouvellement des voitures EZGO (x2) : 132€HT/mois/voiturette
- Petit matériel practice : 7200€HT
- Réfection des départs des trous 3 et 5 : embellissement et agrandissement, 4500€HT
- Remplacement du compresseur de la zone de lavage : 624€HT
- Mises aux normes électriques : 1800€HT
- Changement du sol de la boutique et de la salle de séminaire : 9621€HT
- Nouveau râteau à bunker : 10578€HT
- Transfert Blue Green tondeuse à fairway : 15000€HT
- Logiciel de station d'arrosage : 10539€HT
- Création d'un abri de convivialité au départ du trou n°10 : 550€HT
- Stores restaurant : 600€HT
- Lave-Vaisselle : 800€HT
- Bac Légumerie : 351€HT
- Réfection des cheminements : 1000€HT

5- Liste prévisionnelle chiffrée des interventions ou travaux à envisager pour N+1

- Sablage du practice : 3500€HT
- Achat d'un broyeur d'accotement : 4100€HT
- Transfert Blue Green d'une deuxième tondeuse à fairway : 15000€HT
- Aménagements des abords et de la zone d'entraînement : 3000€HT
- Réfection de deux départs : 3500€HT
- Petit matériel practice : 4628€HT

6- Consommation en eau pour l'arrosage du parcours et des pistes de l'hippodrome

Nous avons connu en 2016 une période de sécheresse très longue avec une restriction d'arrosage sur le mois de septembre.

Consommation en eau d'arrosage pour l'année 2015 : 41911 m³

7- Traitements phytopharmaceutiques**JOURS DE TRAITEMENT :**

- 8 JUIN : Fermeture pour traitement de la fusariose
- 27 JUIN : Fermeture pour passage du sélectif sur les fairways
- 15 SEPTEMBRE : Fermeture pour traitement Dollar Spot sur les greens
- 11 OCTOBRE : Fermeture pour traitement greens
- 22 NOVEMBRE : Fermeture pour traitement greens
- 21 DECEMBRE : Fermeture pour traitement greens



8- Rapports de contrôle du système d'arrosage

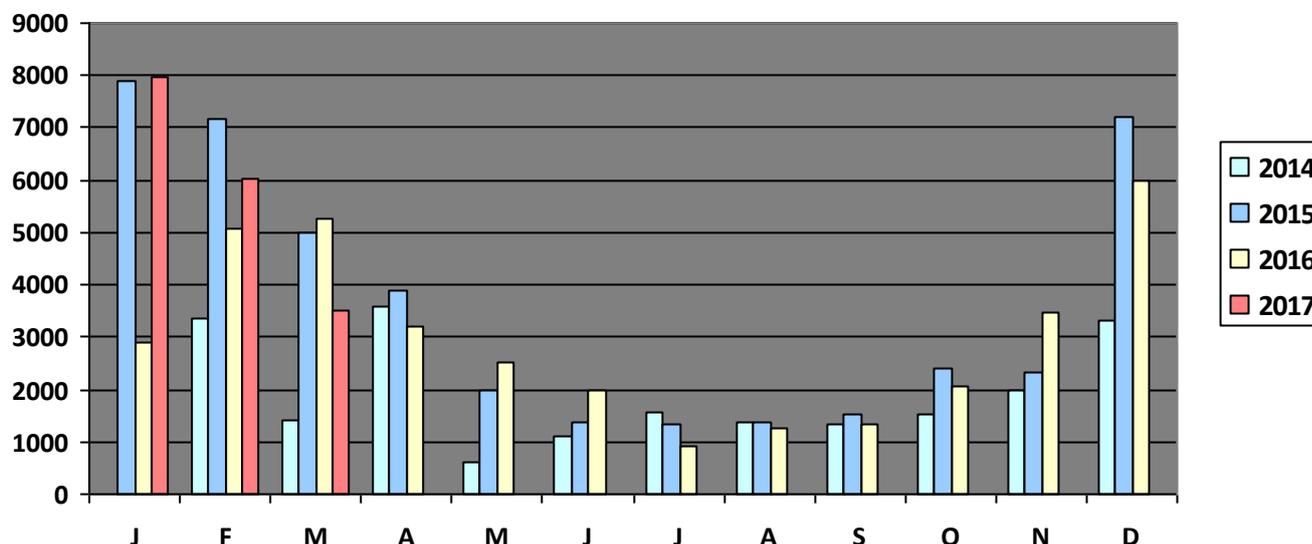
Une analyse de l'eau a été effectuée par le laboratoire MDS HARRIS (Lincoln, Nebraska –USA) spécialisé dans ce domaine. L'analyse est effectuée en fonction des risques salin et alcalin. L'analyse révèle une qualité d'eau « moyenne à bonne », à utiliser avec précaution dans les sols non drainés. L'eau a un apport en calcium très élevé (84.44ppm), le calcium est assez élevé pour contribuer à l'enrichissement du sol et la couverture des besoins du gazon. A l'inverse la teneur en magnésium est trop faible pour contribuer à la bonne fertilité du sol et au prélèvement par les racines. L'ensemble des données de l'analyse est consultable au golf.

9- Consommation des fluides : eau potable et électricité

Consommation en eau potable 2016 : 1192m³

Consommation électrique 2016 : 35980Kwh

Consommation électrique Kwh



10- Organisme de contrôle et de maintenance

Organismes de contrôle :

- Véritas : électrique, levage, cardan
- Sicli : extincteurs, alarme

Maintenance : Société COUTANT et Société BAUDIN Assainissements

11- Attestation d'assurance année en cours



ATTESTATION D'ASSURANCE

Nous soussignés, **cabinet AMB Assurances**, 64 rue Boissière 75116 Paris, certifions par la présente que le **GROUPE SAUR**, 11 chemin de Bretagne, CS 40082 92442 Issy les Moulineaux Cedex, est titulaire par notre intermédiaire d'un contrat d'assurance Responsabilité Civile et Dommages aux Biens, portant le N° **113998850**, souscrit auprès de la compagnie **MMA Entreprise** 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans Cedex 9.

Le souscripteur agit tant pour son compte que pour celui des établissements de l'enseigne BLUE GREEN Groupe SAUR et notamment le site du : **Golf de Niort**

Activités :

- Golfs avec Club House, Pro-shop, Restaurants, pratiques à ciel ouvert ou couverts, salle de remise en forme, Tennis, Squash, Piscine, Vestiaires, Ateliers d'entretien et de maintenance.
- Hôtels- Restaurant

La police a pour objet de garantir, dans ses limites et clauses :

- Les dommages matériels causés aux biens assurés ainsi que les frais et pertes et recours relatifs
- Les pertes d'exploitation consécutives aux dommages précités
- Les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile incombant à l'assuré, en raison de tous dommages causés au tiers dans le cadre des activités d'exploitation et de gestion des golfs précités et toutes activités connexes et annexes telles que définies au contrat.

Cette attestation ne peut engager les assureurs au delà des limites, clauses et conditions du contrat auquel elle se réfère et s'entend valable du 01/01/2017 au 31/12/2017

Fait le 16/01/2017 à Paris

L'Assureur,
par délégation, l'Agent Général

AMB Assurances
Cabinet de Benacaron-Murai
Agents généraux agréés MMA

Tél : 01 47 02 19 00 - amb@mma.fr
N° Orias 07023135 - www.orias.fr

SARL AMB ASSURANCES 64 RUE BOISSIERE 75116 PARIS
Capital social 285 000€ RCS Paris 394074801 N° ORIAS 07023135 www.orias.fr

AMB (2017) 120735 - Pro MMA Le Mans

MMA IARD Assurances Mutuelles
Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes
RCS Le Mans 775 632 120

MMA IARD
30000 Avionville, au capital de 527 052 350 euros
RCS Le Mans 443 048 692

MMA Vie Assurances Mutuelles
Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes
RCS Le Mans 775 662 119

MMA Vie
Société anonyme, au capital de 142 022 336 euros
RCS Le Mans 443 342 174

Règles applicables : 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000.



IV. Informations financières (En attente de validation des commissaires aux comptes)

1- Compte-rendu financier et comparatif années antérieures

<p>Golf de NIORT BLUE GREEN COMPTES D'EXPLOITATION ANALYTIQUE 2016 PROVISoire* (en €) (* En cours de certification par les Commissaires aux Comptes)</p>

Par activité :

		2016	2015	
10-RBE	1-Golf	10-Chiffre d'affaires	515 641	457 060
		30-Coût matières		
		40-Charges de personnel	-248 268	-191 650
		60-Autres charges	-87 870	-110 124
		83-Provisions exploitations	-436	
	Total 1-Golf		179 067	155 286
	2-Enseignement	10-Chiffre d'affaires	133 000	115 022
		40-Charges de personnel	-77 768	-52 909
		60-Autres charges	-8 169	-6 217
		83-Provisions exploitations	-393	
	Total 2-Enseignement		46 670	55 897
	3-Proshop	10-Chiffre d'affaires	107 263	103 731
		30-Coût matières	-81 522	-73 851
		60-Autres charges	-216	-110
Total 3-Proshop		25 525	29 770	
4-Restauration	10-Chiffre d'affaires	6 910		
Total 4-Restauration		6 910		
6-Autres activités	10-Chiffre d'affaires	67 527	67 302	
Total 6-Autres activités		67 527	67 302	
7-Indirectes	40-Charges de personnel	-28 150	-8 933	
	50-Impôts & taxes	-9 313	-10 554	
	60-Autres charges	-65 463	-56 032	
	83-Provisions exploitations	-49	-540	
Total 7-Indirectes		-102 975	-76 059	
Total Revenu Brut d'Exploitation		222 724	232 196	

Toutes activités confondues :

		2016	2015
10-RBE	10-Chiffre d'affaires	830 341	743 116
	30-Coût matières	-81 522	-73 851
	40-Charges de personnel	-354 186	-253 493
	50-Impôts & taxes	-9 313	-10 554
	60-Autres charges	-161 719	-172 483
	83-Provisions exploitations	-877	-540
Total Revenu Brut d'Exploitation		222 724	232 196
15-Loyer immobilier		-16 266	-17 453
30-Amort & Provisions		-41 562	-28 235
50-Exceptionnel		-44	
Total général avant frais de service support		164 852	186 509
Quote part des frais de service Support		-40 201	-57 895
Quote part des charges de marketing & communication structures *		-13 978	-20 131

Résultat Net avant IS	110 673	108 483
------------------------------	----------------	----------------

* Selon le % des charges marketing sur l'ensemble des charges de structures du groupe BLUE GREEN (25.8%).



2- Décomposition des principales dépenses (exprimées en K€)

Top 5 BG des Autres Charges	Réel 2014	Réel 2015	Réel 2016
<u>Golf</u>			
602-Engrais, phyto, sables etc	(24,03)	(26.91)	(22.63)
603-Petits mat, outil & pièces	(20,03)	(22.68)	(26.71)
605-Energie	(8,50)	(19.94)	(21.68)
604-Eau arrosage	(22,80)	(23.21)	(13.32)
460-Personnel - autres		1.0	
Autres	(12,61)	(18.38)	(23.49)
Total	(87,97)	(110.12)	(107.83)
<u>Indirectes</u>			
605-Energie	(7,76)	(18.83)	(14.24)
615-Maintenance & entretien	(2,55)	(4.57)	(2.73)
616-Assurances	(5,26)	(8.90)	(9.64)
623-Publicité	(2,70)	(4.71)	(7.60)
613-Locations	(1,18)	(5.60)	(7.77)
Autres	(10,77)	(13.43)	(23.49)
Total	(30,21)	(56.03)	(65.46)

3- Décomposition des recettes commerciales (exprimées en K€)

1 - GOLF		Réel 2014	Réel 2015	Réel 2016
Abonnements	L	279,660	325,112	388,171
Green fees	E	73,654	76,270	71,835
Practice	E	47,430	38,394	36,640
Voiturettes	E	2,446	3,056	3,533
Cartes BG	E	3,742	4,671	4,560
Autre golf	E	9,413	9,557	10,899
Golf		416,344	457,060	515,640
2 - ENSEIGNEMENT				
Enseignement lissé	L	47,913	78,285	82,763
Enseignement non lissé	E	22,264	26,373	39,824
Enfants	E	13,895	10,364	10,412
Enseignement		84,072	115,022	133,000
3 - PRO SHOP				
Matériel	E	38,078	54,491	59,744
Vêtements	E	13,452	23,225	21,420
Accessoire	E	20,189	26,015	26,097
Boutique		71,719	103,731	107,262
4 - RESTAURATION				6,909
6 - AUTRES ACTIVITES		67,167	67,302	67,527
TOTAL		639,302	743,116	830,341

4- Commentaires sur les évolutions des dépenses et recettes par rapport à N-1

Abonnement :

3^{ème} année dans la continuité des deux premières. 119% par rapport à 2015. Nous avons un bon renouvellement des golfeurs et une bonne fidélisation. Notre nouvelle orientation vers les -40 ans en 2016 nous permet d'avoir une meilleure représentativité auprès de cette tranche d'âge. Nous avons un effectif à 536 abonnés contre 475 en 2015.

Green-Fee :

Ce secteur d'activité régresse par rapport à 2015 et 2016 (94%). Nous avons été impacté par le curseur météo pendant les 6 premiers mois de l'année avec une pluviométrie importante et à partir de juillet des fortes chaleurs.

Une autre explication réside dans le fait qu'une partie de cette clientèle green-fee est devenue abonné en 2016.

Practice :

Le chiffre d'affaires est en baisse par rapport à 2015 (95%). La fréquentation est par contre stable. La problématique réside dans la maîtrise de notre prix moyen.

Locations :

Les locations sont en progression. La première raison, le renouvellement des voiturettes par des modèles neufs en 2016. La deuxième, une fréquentation plus importante du parcours (joueurs abonnés et joueurs extérieurs).

Enseignement :

Cette famille est en bonne progression sur le chiffre d'affaire (116%) par rapport à 2015. Il faut prendre en compte dans cette analyse que nous avons pour la première année la possibilité d'avoir 2 enseignants pendant 12 mois pour dispenser les cours.

4 périodes de journées portes ouvertes (JPO) Blue Green ont été organisées sur le Golf de Niort-Romagné (Mars - Avril - Mai - Septembre). 427 personnes ont profité de ces journées pour découvrir une nouvelle activité.



Suite à ces journées découvertes se sont à nouveau plus de 110 personnes qui ont adhéré à une de nos formules d'enseignement :

- 100 stagiaires en formule 1 An All Inclusive
- 18 stagiaires en formule 6 mois

L'activité de l'école de Golf est stable, le renouvellement des élèves se fait naturellement au fur et à mesure de nos opérations de découverte.

Les Charges :

Les charges de personnel sont en augmentation par rapport à l'exercice antérieur. Suite à l'intégration dans nos effectifs de Sophie POUILLARD et Simon CHAUVIN.

Dans l'ensemble les charges sont maîtrisées sur l'exercice de 2016 par rapport à 2015.

5- Grille tarifaire de l'année écoulée (comparatif année antérieure)



GOLF MUNICIPAL DE NIORT-ROMAGNE

ABONNEMENTS

EXCLUSIVE NIORT - 12 MOIS	TARIFS 2017	TARIFS 2017 PRELEVEMENT	POUR MÉMOIRE TARIFS 2016	POUR MEMOIRE TARIFS 2016 PRELEVEMENT
INDIVIDUEL (7 j / 7)	1 060,00	93€/mois (1116€)	1 030,00	90,40€/mois (1084,80€)
COUPLE (7 j / 7)	1 760,00	154,40€/mois (1852,80€)	1 715,00	150,50€/mois (1806€)
-40 ANS (7 j / 7)	30% tarif adulte > 742,00	65,10€/mois (781,20€)	815,00	71,50€/mois (858€)
INDIVIDUEL (5 j / 7) ①	895,00	78,60€/mois (943,20€)	870,00	76,40€/mois (916,80€)
COUPLE (5 j / 7) ①	1 380,00	121,10€/mois (1453,20€)	1 345,00	118€/mois (1416€)
-30 ANS (7 j / 7) ②	Transfert vers les conditions d'abonnement "Département" pour offrir la possibilité de jouer plusieurs parcours			
-26 ANS (7 j / 7) ②				
-18 ANS (7 j / 7) ②				
-13 ANS (membre Ecole de Golf) ②	Gratuit	Gratuit	-	-
EXCLUSIVE C-NIORT* - 12 MOIS	TARIFS 2017	TARIFS 2017 PRELEVEMENT	POUR MÉMOIRE TARIFS 2016	POUR MEMOIRE TARIFS 2016 PRELEVEMENT
INDIVIDUEL (5 j / 7)	895,00	78,60€/mois (943,20€)	870,00	76,40€/mois (916,80€)
COUPLE (5 j / 7)	1 380,00	121,10€/mois (1453,20€)	1 345,00	118€/mois (1416€)
SEVRE-POITOU* - 12 MOIS	TARIFS 2017	TARIFS 2017 PRELEVEMENT	POUR MÉMOIRE TARIFS 2016	POUR MEMOIRE TARIFS 2016 PRELEVEMENT
INDIVIDUEL (7 j / 7)	1 195,00	104,90€/mois (1258,80€)	1 170,00	102,7€/mois (1232,40€)
COUPLE (7 j / 7)	1 890,00	165,80€/mois (1989,60€)	1 850,00	162,30€/mois (1947,60€)
-40 ANS (7 j / 7)	30% tarif adulte > 836,50	73,43€/mois (881,16€)	930,00	81,60€/mois (979,20€)
-40 ANS COUPLE (7 j / 7)	30% tarif adulte > 1323,00	116,06€/mois (1392,72)	1 470,00	129€/mois (1548€)
INDIVIDUEL (5 j / 7) ①	965,00	84,7€/mois (1016,40€)	940,00	82,50€/mois (990€)
COUPLE (5 j / 7) ①	1 555,00	136,40€/mois (1636,80€)	1 515,00	132,90€/mois (1594,80€)
-30 ANS (7 j / 7) ②	490,00	43€/mois (516€)	475,00	41,7€/mois (500,40€)
-26 ANS (7 j / 7) ②	290,00	-	275,00	-
-18 ANS (7 j / 7) ②	165,00	-	159,00	-
-13 ANS (membre Ecole de Golf) ②	Gratuit	-	Gratuit	-

*SEVRE-POITOU : Mignaloux, Niort, Mazières en Gâtine et Domaine des Forges, liste susceptible d'évolution disponible sur www.bluegreen.com.

① Abonnement valable du lundi au vendredi hors jours fériés, uniquement en renouvellement.

② Abonnement ne donnant pas droit aux avantages Blue Green

*C-NIORT :

Conditions d'accès parcours : 5 j / 7 (lundi au vendredi), hors week-ends et jours fériés (soit le même accès que pour le semainier).

Conditions d'éligibilité à l'abonnement : avoir 65 ans ou plus et présenter un justificatif de domicile sur la Ville de Niort à la date de la prise de l'abonnement (l'âge de 65 ans correspond à la catégorie SENIOR 2 de la Fédération Française de Golf).

77



GOLF MUNICIPAL DE NIORT-ROMAGNE

GREEN-FEES

GREEN-FEES Parcours 18 trous	TARIFS Basse saison 2017	TARIFS Haute saison 2017	POUR MÉMOIRE TARIFS Basse saison 2016	POUR MÉMOIRE TARIFS Haute saison 2016
Public	41,00	55,00	41,00	53,00
Abonné Blue Green	30,75	41,25	30,75	39,75
Moins de 25 ans	20,50	27,50	20,50	26,50
Green-fée Sunset	29,00	39,00	29,00	37,00

GREEN-FEES Parcours 9 trous	TARIFS Basse saison 2017	TARIFS Haute saison 2017	POUR MÉMOIRE TARIFS Basse saison 2016	POUR MÉMOIRE TARIFS Haute saison 2016
Public	31,00	35,00	30,00	34,00
Abonné Blue Green	23,25	26,25	22,50	25,50
Moins de 25 ans	15,50	17,50	15,00	17,00

La périodicité des tarifs green-fees est définie comme suit :

- Basse saison : du 1er janvier au 28 février, puis du 1er novembre au 31 décembre.

- Haute saison : du 1er mars au 31 octobre.

Ces dates sont données à titre indicatif et évoluent chaque année en fonction du positionnement des week-ends.

TARIFS DIVERS

PRACTICE (environ 40 balles par seau)	TARIFS 2017		POUR MÉMOIRE TARIFS 2016	
Carte de 1 seau	4,00	(soit 4 € / seau)	4,00	(soit 4 € / seau)
Carte de 3 seaux	10,50	(soit 3,50 € / seau)	10,50	(soit 3,50 € / seau)
Carte de 10 seaux	27,00	(soit 2,70 € / seau)	27,00	(soit 2,70 € / seau)
Carte de 20 seaux	45,00	(soit 2,25 € / seau)	45,00	(soit 2,25 € / seau)

LOCATIONS	TARIFS 2017		POUR MÉMOIRE TARIFS 2016
Casiers chariots (1 an)	170,00		170,00
Chariot (9 ou 18 trous)	5,00		5,00
1/2 série	11,00		10,00
Voiturette 18 trous	30,00		30,00
Voiturette 9 trous / fin de journée	20,00		20,00
Carnet 10 voiturettes + 1 offerte (18 trous)	300,00	78	300,00
	15,00		15,00
Carnet 30 voiturettes - abonnés	350,00		350,00

6- La valeur actuelle des indices utilisés pour la révision des tarifs

Indice INSEE du coût du travail :

Libellé		Indice du coût du travail - Salaires et charges - Ensemble des secteurs (NAF rév. 2 sections B à N) - Base 100 en 2012
IdBank		001565137
Année	Trimestre	
2016	4	104,5
2016	3	104,1
2016	2	104,0
2016	1	104,3
2015	4	103
2015	3	102,6
2015	2	102,5
2015	1	102,3
2014	4	101,9
2014	3	101,6
2014	2	101,4
2014	1	101



Indice INSEE des services récréatifs et culturels :

Libellé		Indice des prix à la consommation (mensuel, ensemble des ménages, métropole + DOM, base 1998) - Nomenclature COICOP : 09.4 - Services récréatifs et culturels - Série arrêtée en 2015, remplacée par 001763744 avec coef. 1,437	
IdBank		001763744	
Année	Mois	Indice	Indice avec coef 1,437
2016	12	100,38	144,25
2016	11	100,29	144,12
2016	10	100,3	144,13
2016	9	100,15	143,92
2016	8	100,25	144,06
2016	7	100,32	144,16
2016	6	99,99	143,69
2016	5	99,96	143,64
2016	4	99,84	143,47
2016	3	99,78	143,38
2016	2	99,85	143,48
2016	1	99,82	143,44
IdBank		638075	
Année	Mois		
2015	12	143,45	
2015	11	144,89	
2015	10	144,86	
2015	9	144,67	
2015	8	144,43	
2015	7	144,4	
2015	6	143,95	
2015	5	143,63	
2015	4	143,59	
2015	3	142,33	
2015	2	142,63	
2015	1	141,75	
2014	12	141,91	
2014	11	142,08	
2014	10	142,08	
2014	9	142,22	
2014	8	141,74	
2014	7	141,34	
2014	6	141,15	
2014	5	141,19	
2014	4	140,66	
2014	3	140,65	
2014	2	140,63	
2014	1	140,07	

La série 000638075 en base 1998 est arrêtée et remplacée par la nouvelle série équivalente en base 2015 **001763744** avec le coefficient de raccordement **1,437**. Pour prolonger l'ancienne série au-delà de décembre 2015, multipliez les indices de la nouvelle série par le coefficient de raccordement.

7- Liste des contrats de prestations prévues à l'article 8

Aucun contrat ne rentre dans ce cas de figure en 2016.

8- Investissements réalisés par le Déléguataire

- Voitures EZGO (x2) : 132€HT/mois/voiturette
- Mises aux normes électriques : 1800€HT
- Changement du sol accueil, salle de séminaire, et 2 bureaux : 9621€HT



- Achat Râteau à bunker John Deer : 10578€HT



- Nouveau logiciel arrosage et ordinateur de contrôle : 10539€HT



- Compresseur station de lavage pour les golfeurs : 624€HT
- Lave-vaisselle pour le restaurant : 800€HT
- Bac à légume pour le restaurant : 351€HT

9- Les postes faisant l'objet d'une répartition de charges entre plusieurs exploitations

La masse salariale du poste de directeur fait l'objet d'une répartition à hauteur de 50% entre les golfs de Niort-Romagné et Mignaloux-Beauvoir.

La masse salariale du poste d'enseignement de Simon CHAUVIN fait l'objet d'une répartition à hauteur de 50% entre les golfs de Niort-Romagné et Mignaloux-Beauvoir.

Les frais de structure siège font l'objet d'une répartition entre les différents golfs en gestion au sein du groupe Blue Green.

V. Informations Blue Green

1- Présentation Blue Green Groupe SAUR



LE RESEAU BLUE GREEN

L'expérience et l'envergure de notre réseau sont preuves de bases solides et de compétences éprouvées dans le secteur du golf appuyé par notre actionnaire le Groupe Saur.

BLUE GREEN, chiffres clés

Plus de 20 ans d'expérience - 49 golfs en gestion

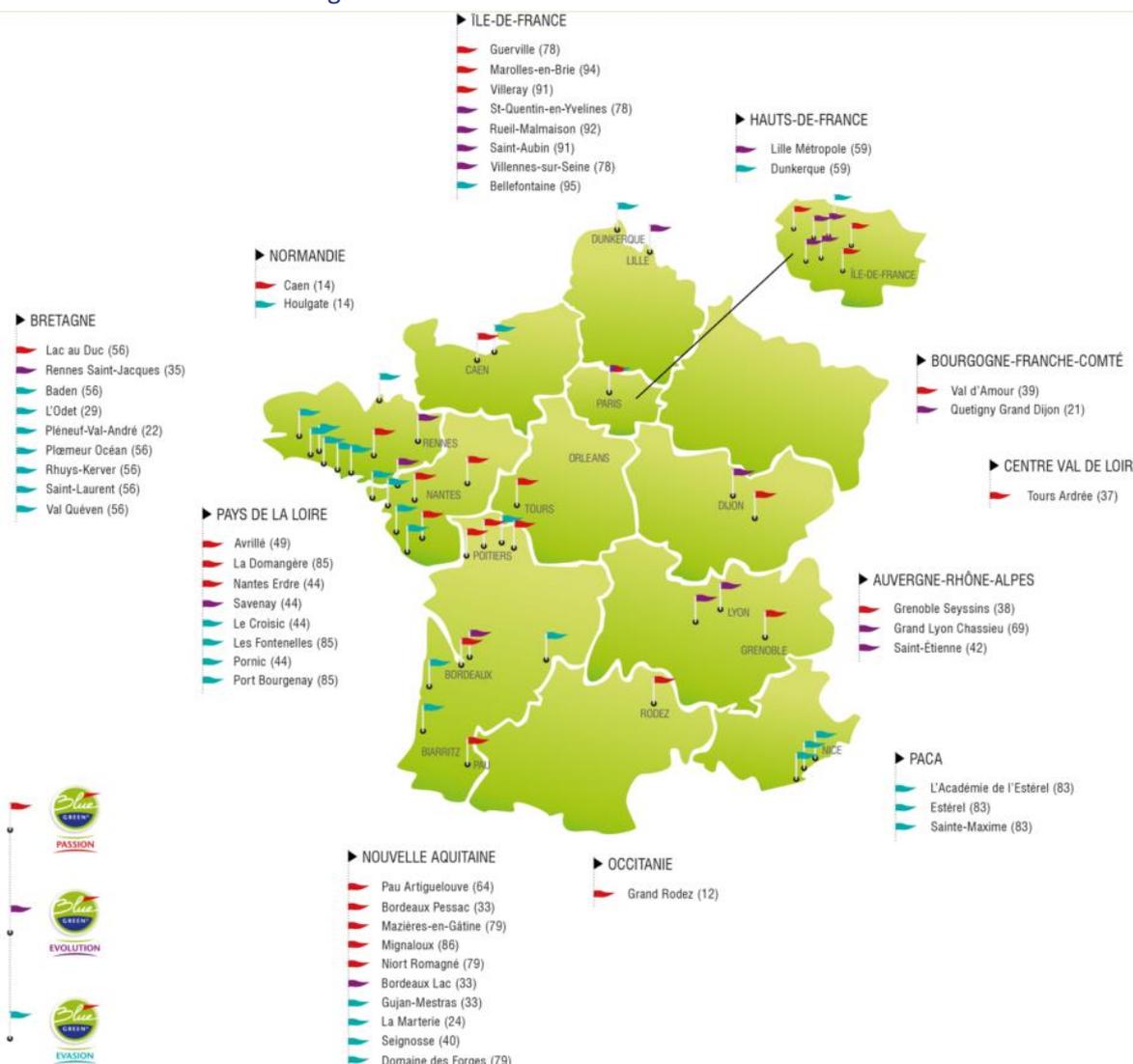
400 entreprises affiliées

Près de 15 000 néophytes s'initient au golf chez Blue Green tous les ans

Plus de 100 enseignants

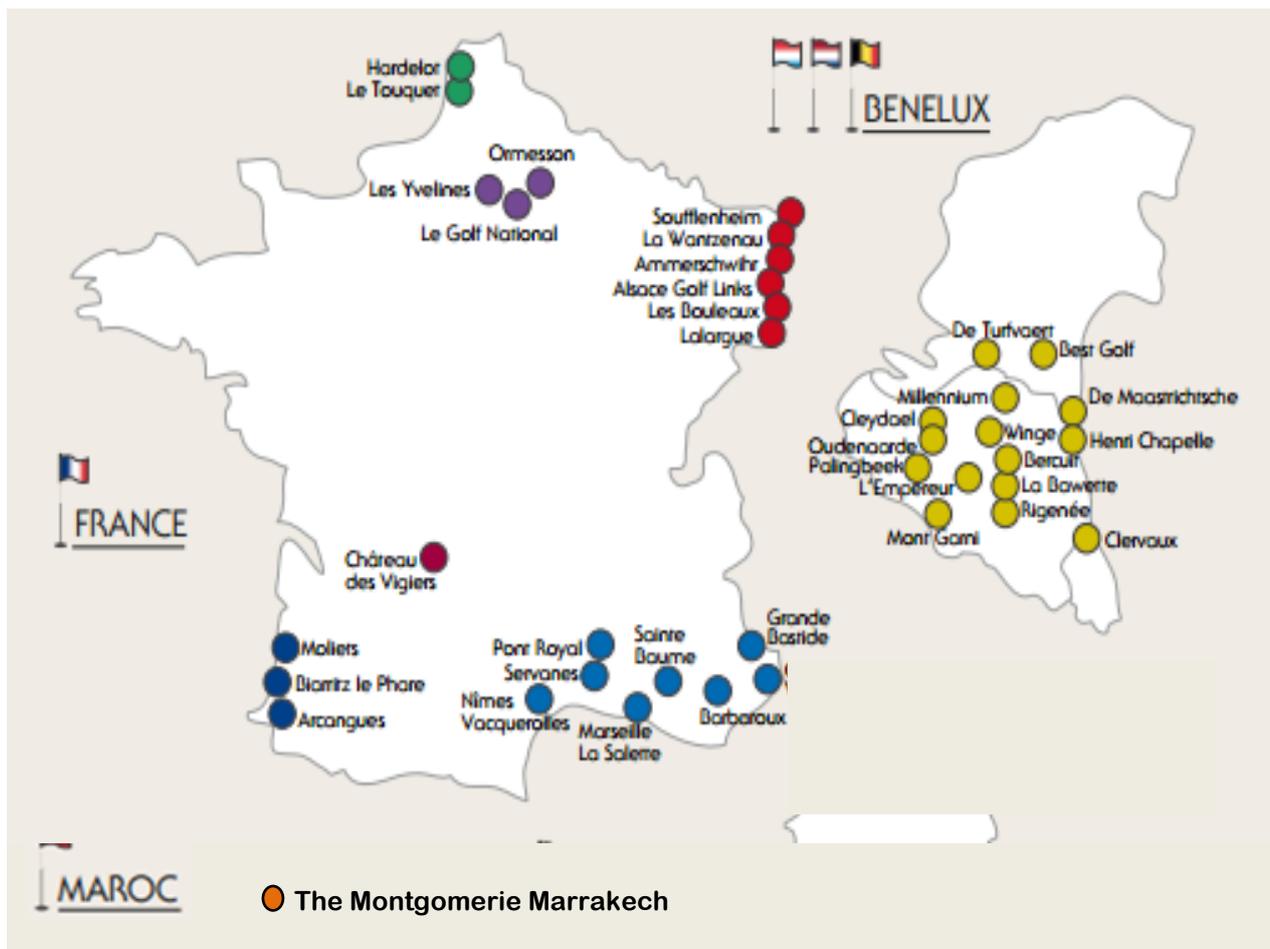
Promoteur d'une épreuve de l'European Challenge Tour à Pléneuf-Val-André

30 000 abonnés dont 6500 élèves en enseignement

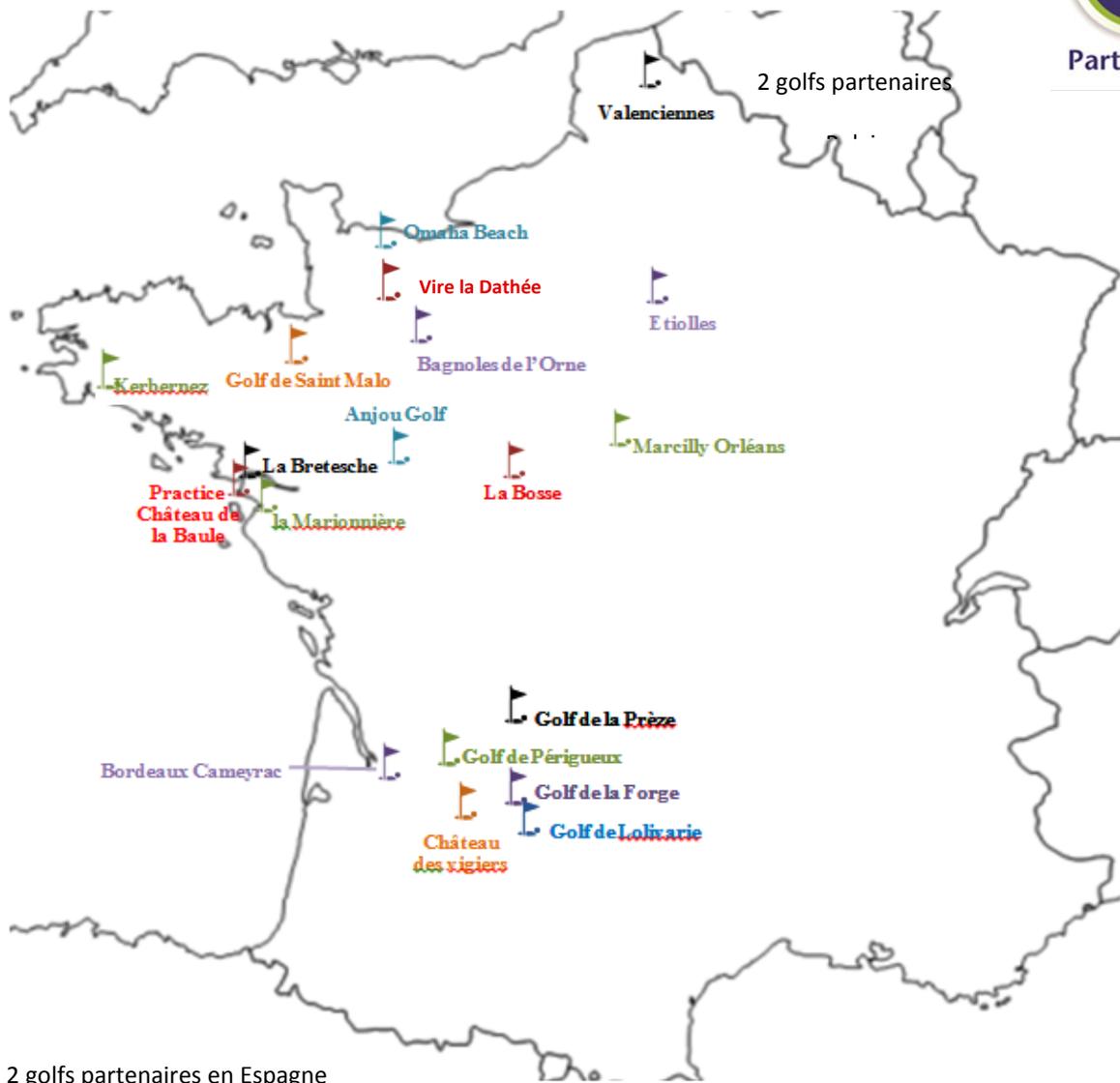


LE RESEAU BLUE GREEN et OPEN GOLF CLUB

Depuis le 10 avril 2014, les chaînes Blue Green et Open Golf Club ont signé un accord de partenariat offrant aux abonnés des deux chaînes un choix et une diversité de parcours : synergie entre les 43.000 abonnés des deux chaînes et de ce fait, développer un trafic réciproque privilégié sur plus de 100 parcours. Les abonnés bénéficient d'une réduction de 25% sur les green fees 18 trous, 9 trous, compacts et pitch and putt sur les golfs français (hors golf national), belges et marocain.



LE RESEAU PARTENAIRES BLUE GREEN ET LES GOLFS ASSOCIES ETRANGERS



Carte au 31/12/2016

Blue Green Partenaires est une offre novatrice et évolutive. La personnalisation de partenariat en fait le produit idéal pour développer les golfs partenaires et intégrer un réseau leader sur son domaine en toute sérénité. Pour le golf partenaire c'est :

- BENEFICIER** de l'expérience du leader numéro 1 en Europe
- INTEGRER** les supports de la marque Blue Green
- DEVELOPPER** une vraie dynamique de la relation client
- PROFITER** d'outils marketing performants (site web, newsletter)
- AMELIORER** le processus d'achats (terrain, boutique et restauration)



Au 31/12/2016, 19 golfs en France, 2 en Belgique et 2 en Espagne ont adhéré au programme Partenaires, ce qui représente une diversité supplémentaire de parcours pour nos adhérents Blue Green qui bénéficient d’une réduction sur ces golfs.

Les accords associés golfs Etrangers

Liste au 31/12/2016

PAYS	GOLF
ANGLETERRE	LINDEN HALL GOLF COURSE
	PORTAL ARDERNE GOLF COURSE
	HILL VALLEY SAPPHIR
IRLANDE	CASTELROCK
ECOSSE	CARDRONA GOLF & RESORT
	SPEY VALLEY GOLF CLUB
	TAIN GOLF CLUB
SLOVENIE	DINERS GOLF AND COUNTRY CLUB
CHYPRE	MINTHIS HILLS RESORT
CHINE	MISSION HILLS CHINA

Il s’agit d’un accord de réciprocité de réduction de 25% sur les green fees. Une offre et une diversité encore plus étendues pour découvrir de nouveaux parcours. Notre commerciale Tours Opérateurs est chargée de gérer ses partenariats et de les développer.

Ci-après quelques photos de golfs à l’étranger :



Mission Hills (Chine)



Castel Rock (Irlande)



Les valeurs de Blue Green



Blue Green, des golfs qui font aimer le golf

Les joueurs et leurs envies au cœur de nos préoccupations, avec un grand nombre de formules adaptées aux envies et besoins de chacun et permettant à tous de jouer selon son style et récompensant les plus fidèles

Une nouvelle façon d’aborder le golf, accessible, décontractée et conviviale dans un environnement accueillant, en phase avec les modes de vie des golfeurs dans un esprit club.

Une pratique du golf plus efficace, par l’utilisation des meilleures technologies dans nos offres d’enseignement, un encadrement par nos professionnels et en proposant des services innovants et connectés aux golfeurs.

La multiplicité des expériences, permettant à tous de profiter pleinement des moments passés sur nos parcours et de découvrir toute l’année des golfs d’exception dans les meilleures conditions.

La démocratisation passe par le partage de moments de bien-être et de convivialité autour d’une passion fédératrice : le golf.

C’est dans cet état d’esprit que les établissements Blue Green se voient pourvus de lieux de vie accueillants et chaleureux où l’on a plaisir à se retrouver en dehors du parcours (boutiques, restaurants, club house).





Blue Green : des actions concrètes pour notre planète :

Blue Green vise l'amélioration continue de ses performances au travers d'une gestion économiquement saine, socialement responsable et tournée vers la performance environnementale.

Les parcours de golf constituent de véritables poumons verts. La mosaïque d'habitats et les variétés de végétation qui se trouvent sur un golf concourent à la vie naturelle d'espèces variées. Les espaces calmes qu'ils offrent, permettent ainsi d'abriter une faune diversifiée.

Dans la continuité de son exploitation raisonnée et différenciée des parcours, Blue Green s'est engagé, en lien avec des naturalistes de la Ligue de Protection des Oiseaux (LPO) à mettre en place sur ses golfs, un plan de gestion écologique visant à favoriser l'accueil et la protection de la faune et de la flore.



De plus, le programme Golf & Nature vise une gestion éco-durable, structurée autour de trois objectifs environnements prioritaires :

1. La gestion durable de la ressource en eau : réduction de la consommation d'eau par une optimisation de son utilisation, recherche d'alternatives à l'utilisation d'eau potable et une valorisation des eaux recyclées
2. L'entretien raisonné de nos parcours concernant l'usage des produits phytopharmaceutiques et des engrais
3. La préservation et le développement de la biodiversité sur nos golfs, et ce, dans la continuité des actions déjà engagées avec la LPO.



2- Stratégie commerciale et marketing Blue Green

VEN 28 OCT

LA JOURNÉE À NE SURTOUT PAS MANQUER

EXCEPTIONNEL
JUSQU'À **-50%***

sur les cartes de practice, leçons ou green-fees... et plus encore !

C'est le printemps!

-20%

sur les nouveaux abonnements
Du 1^{er} au 31 mars 2016

Offre valable sur les abonnements 1 golf, France 44 golf individuel, couple et d'autres encore...

Retrouvez toutes les infos sur www.bluegreen.com et dans le golf le plus près de chez vous.

Blue Green, des golfs qui font aimer le golf.

En avril, les offres fleurissent chez Blue Green

- Carnet de 10 leçons individuelles + 3 leçons offertes
- Carnet de 10 green fees Blue Green card + 3 green fees offerts
- Carnet de 10 green fees Exclusif + 3 green fees offerts
- Carnet de 10 green fees France + 3 green fees offerts

Offres valables du 2 au 30 avril 2016* sur les golfs Blue Green...

Retrouvez toutes les infos sur www.bluegreen.com

Blue Green, des golfs qui font aimer le golf.

UN BON COUP À JOUER POUR LES DÉBUTANTS !

VENTE FLASH 2 JOURS POUR EN PROFITER
27 ET 28 AOÛT (QUANTITÉ LIMITÉE)

245€
AU LIEU DE 490€

PASSEPORT 6 MOIS
(24h de cours collectifs)

- Accès à volonté au parcours pendant 6 mois (restriction sur certains golfs)
- Passage de la carte verte
- 1 carte de practice de 10 séances

Achat à l'accueil et en ligne www.bluegreen.com

Blue Green, des golfs qui font aimer le golf.



NOS OBJECTIFS EN 2017

- ✓ S'adapter au marché pour conforter notre place de leader dans la gestion de parcours de golfs par :
 - ▶ Un souci constant et permanent de professionnalisme dans chacune de nos actions quotidiennes,
 - ▶ L'anticipation pour améliorer notre proactivité
 - ▶ Être à l'écoute de nos clients pour répondre à leurs besoins
- ✓ Etre la référence dans notre domaine :
 - ▶ Par de nouvelles technologies au service des golfeurs (outils de marketing et de communication innovants et modernes),
 - ▶ Par une présence active sur les réseaux sociaux,
 - ▶ Par une démarche éco responsable.
- ✓ Développer la pratique et la progression des joueurs par notre qualité d'enseignement et de nos parcours,
- ✓ Fidéliser et récompenser nos abonnés (ées),
- ✓ Développer la fréquentation de nos parcours,
- ✓ Animer nos golfs par des opérations commerciales fortes permettant à nos clients de répondre à leurs besoins,
- ✓ Offrir une qualité de service correspondant aux attentes de nos clients avec des équipes dédiées et dynamiques sur chacun de nos golfs.

NOTRE STRATEGIE

- 1) Créer des nouveaux golfeurs : ouvrir la pratique du golf au plus grand nombre, en réalisant des initiations gratuites et des portes ouvertes Blue Green chaque année,

Déclencher la première venue de nouveaux golfeurs chaque année par nos opérations portes ouvertes,

Chiffres des Journées Portes Ouvertes 2016 :

- 15 000 participants sur l'année,
- 6 500 nouveaux abonnés en enseignement suite à ces initiations



- 2) Récompenser la fidélité de nos abonnés : conforter notre programme de fidélisation, et associer nos clients fidèles au recrutement de nouveaux abonnés (parrainage),



- 3) Faciliter la réservation des Green-Fee : via notre partenaire Book and Golf (11% du chiffre d'affaires green fees en 2016),



- 4) Communiquer avec nos clients à l'aide des nouvelles technologies et nouveaux moyens de communication : s'appuyer sur notre site internet, un outil emailing, et les réseaux sociaux (Facebook, twitter, You tube) pour offrir plus de services à nos clients,



- 5) Pratiquer le juste prix : une politique de prix compétitifs construite sur une veille active de notre environnement concurrentiel
- 6) Créer une synergie Blue Green : création d'opérations marketing sur l'ensemble de nos golfs relayées par une communication nationale avec l'appui de nos différents partenaires (fournisseurs, équipementiers, sponsors nationaux, partenaires économiques).
- 7) Une présence et une communication locale mise en avant : relais d'un plan d'actions commercial local piloté par chaque directeur de golf :
 - Opérations commerciales adaptées à chaque golf et à sa clientèle,
 - Compétitions avec des entreprises locales,
 - Compétitions favorisant la rencontre entre joueurs confirmés et débutants pour accroître la fidélisation (adaptation des formules de jeu),
 - Animation avec les équipes d'enseignement dans les écoles, collèges et lycées autour du golf avec du matériel adapté,
 - Privilégier le lien partenaire avec l'association sportive,
 - Favoriser le développement sportif local,
 - S'insérer dans la vie économique, commerciale et culturelle locale.



Blue Green, des golfs qui font aimer le golf.



Blue Green, des golfs qui font aimer le golf.

- 8) Donner envie aux golfeurs de s'équiper : développer les Pro shops pour offrir le plus de choix qualité / prix à nos clients en s'appuyant sur du personnel formé et compétent.



- 9) Promouvoir le golf en entreprise : accroître nos relations en région avec entreprises en décentralisant le service commercial « entreprises » : création de pôles régionaux de commerciaux entreprises et tour opérateurs.



Entreprises

les

- 10) Partager le plaisir du golf avec les plus jeunes : transmettre et enseigner dans nos écoles de Golf, ouvertes aux enfants et jeunes de 5 à 17 ans, ou lors de nos stages vacances dédiés aux juniors.

- 11) Créer des animations sur les golfs pour dynamiser les relations clients / clubs

- Sur des thèmes sportifs et festifs : La Saint Valentin, la Saint Patrick, Noël...
- Caritatifs : partenariats avec Mécénat Chirurgie Cardiaque en 2016.



12) Un évènement incontournable : le **CORDON GOLF OPEN** organisé depuis 9 ans sur le golf Blue Green de Pléneuf-Val-André
 Cette compétition est une des occasions supplémentaires pour Blue Green de faire découvrir gratuitement le monde du golf professionnel au plus grand nombre :

- ▶ un des **3 plus grands tournois professionnels en France**
- ▶ plus de 150 joueurs internationaux
- ▶ plus de 5000 spectateurs
- ▶ une dotation de 200 000 €
- ▶ sponsor principal depuis 2015 : Cordon Electronics
 - 2300 collaborateurs
 - 10 centres techniques en France
 - 6 filiales hors métropole



Nos autres sponsors



VELASCO : Vainqueur 2016

Toutes ces actions ont pour but de faire connaître le golf au plus grand nombre et de mettre tout en œuvre pour que votre golf soit un acteur économique important de votre territoire.

