

DEPARTEMENT  
DES  
**DEUX-SEVRES**



**VILLE DE NIORT**

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

**SEANCE DU 19 OCTOBRE 2018**

Conseillers en exercice : 45

Votants : 43

Convocation du Conseil Municipal :  
le 12/10/2018

Affichage du Compte-Rendu Sommaire  
et affichage intégral :  
le 26/10/2018

**Délibération n° D-2018-358**

**BLUE GREEN - Rapport du délégataire du service public  
concernant le contrat de DSP du Golf de Romagne - Année  
2017**

**Président :**

**MONSIEUR JÉRÔME BALOGE**

**Présents :**

Monsieur Jérôme BALOGE, Monsieur Marc THEBAULT, Madame Rose-Marie NIETO, Monsieur Alain BAUDIN, Monsieur Alain GRIPPON, Madame Jacqueline LEFEBVRE, Monsieur Michel PAILLEY, Madame Dominique JEUFFRAULT, Monsieur Luc DELAGARDE, Madame Anne-Lydie HOLTZ, Monsieur Lucien-Jean LAHOUSSE, Madame Jeanine BARBOTIN, Monsieur Dominique SIX, Madame Sylvette RIMBAUD, Madame Elisabeth BEAUVAIS, Madame Marie-Paule MILLASSEAU, Madame Catherine REYSSAT, Monsieur Dominique DESQUINS, Madame Cécilia SAN MARTIN ZBINDEN, Monsieur Eric PERSAIS, 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 Valérie BELY-VOLLAND, Madame Yamina BOUDAHMANI, Madame Fatima PEREIRA, Monsieur Nicolas ROBIN, Madame Josiane METAYER, Monsieur Alain PIVETEAU, Madame Elodie TRUONG, Monsieur Jacques TAPIN, Madame Isabelle GODEAU, Madame Nathalie SEGUIN, Monsieur Jean-Romée CHARBONNEAU.

**Secrétaire de séance :** Michel PAILLEY

**Excusés ayant donné pouvoir :**

Monsieur Fabrice DESCAMPS, ayant donné pouvoir à Madame Rose-Marie NIETO, Monsieur Simon LAPLACE, ayant donné pouvoir à Monsieur Dominique SIX, Monsieur Pascal DUFORESTEL, ayant donné pouvoir à Madame Josiane METAYER, Madame Monique JOHNSON, ayant donné pouvoir à Monsieur Alain PIVETEAU

**Excusés :**

Madame Christelle CHASSAGNE, Monsieur Romain DUPEYROU.

**Direction Animation de la Cité**

**BLUE GREEN - Rapport du délégataire du service public concernant le contrat de DSP du Golf de Romagne - Année 2017**

Monsieur Alain BAUDIN, Adjoint au Maire expose :

Mesdames et Messieurs,

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 8 octobre 2018.

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 2017.

Le Conseil municipal a pris acte du rapport.

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

Signé

Alain BAUDIN



**BLUEGREEN**

# **RAPPORT D'ACTIVITÉ ANNEE 2017**

-

**COMPTE RENDU FINANCIER ET TECHNIQUE**

## **GOLF DE NIORT**





## I. Fréquentation et activités

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

## II. Situation du personnel

1- Liste du personnel et type de contrat	P.8
2- Evolution majeure sur l'effectif	P.8
3- Accidents de travail	P.8
4- Arrêt maladie significatif	P.8
5- Observations formulées par l'inspection du travail au cours de l'année	P.9
6- Modification apportée dans l'organisation du service	P.9

## III. Informations techniques

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

## IV. Informations financières

1- Compte-rendu financier (comparatif années antérieures)	P.15
2- Décomposition des principales dépenses (exprimées en K€)	P.16
3- Décomposition des recettes commerciales (exprimées en K€)	P.16



BLUEGREEN

<b>4- Commentaires sur les évolutions des dépenses/recettes par rapport à N-1</b>	<b>P.17</b>
<b>5- Grille tarifaire de l'année écoulée (comparatif années antérieures)</b>	<b>P.19</b>
<b>6- La valeur actuelle des indices utilisés pour la révision des tarifs</b>	<b>P.21</b>
<b>7- Liste des contrats de prestations prévues à l'article 8</b>	<b>P.22</b>
<b>8- Investissements réalisés par le Délégué</b>	<b>P.22</b>
<b>9- Les postes avec répartition des charges sur plusieurs exploitations</b>	<b>P.23</b>

## **V. Présentation Bluegreen** **P.24**

<b>1- Le périmètre Bluegreen</b>	<b>P.25</b>
Le réseau Bluegreen au 1 <sup>ER</sup> Janvier 2017	
Bluegreen en chiffres	
Le réseau golfs partenaires	
<b>2- Stratégie commerciale et marketing Blue Green</b>	<b>P.30</b>
Résumé de nos engagements pour votre service	
Nos moyens à votre service	

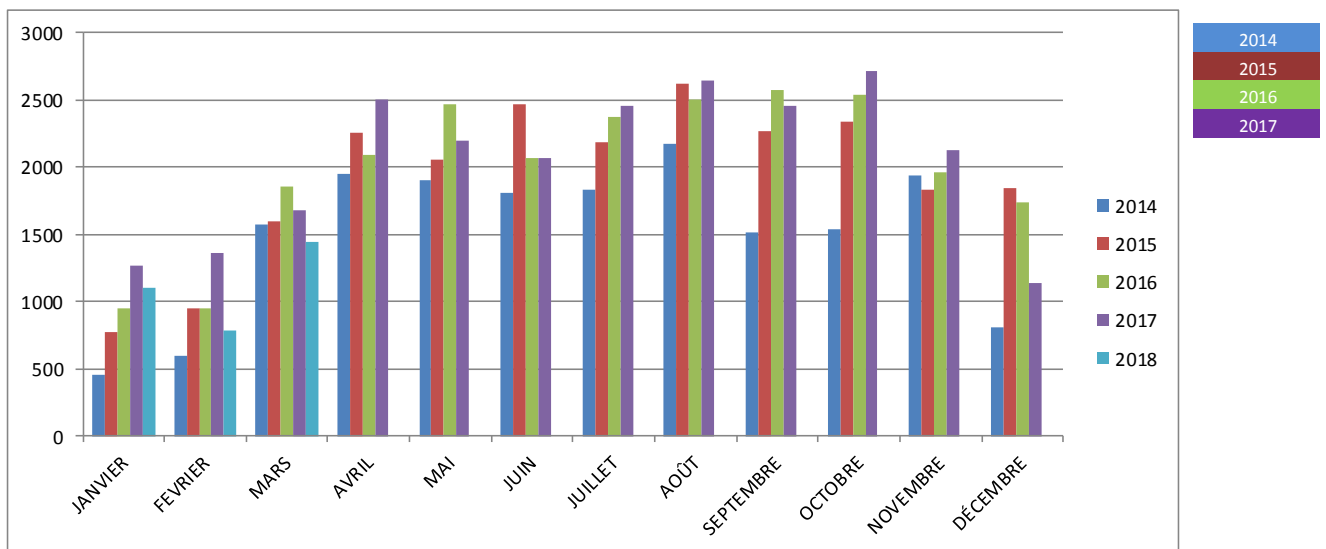


# I. Fréquentation et activités

## 1- Nombre d'entrées

FREQUENTATION	2017											
	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
PASSAGE ABONNES	1214	1247	1564	2129	1945	1728	1996	2084	2205	2397	1895	1046
GF 18 TROUS SEM & WE	28	83	81	269	164	218	304	390	184	231	105	70
GF 18 TROUS SEM & WE BG CARD	0	4	10	19	9	31	42	50	17	17	12	3
GF 18 TROUS SEM & WE MBG	1	2	2	1	4	7	3	5	2	4	1	0
GF 9 TROUS SEM & WE	10	4	14	64	41	34	71	53	21	24	28	21
GF 9 TROUS SEM & WE BG CARD	3	8	3	14	22	22	18	29	21	14	6	1
GF 9 TROUS SEM & WE MBG	0	0	0	2	2	0	3	0	0	1	0	0
GF COMPACT SEM & WE	6	8	0	9	6	27	14	38	6	27	75	1
TOTAUX FREQUENTATION	1262	1356	1674	2507	2193	2067	2451	2649	2456	2715	2122	1142

COMPARATIF PASSAGES



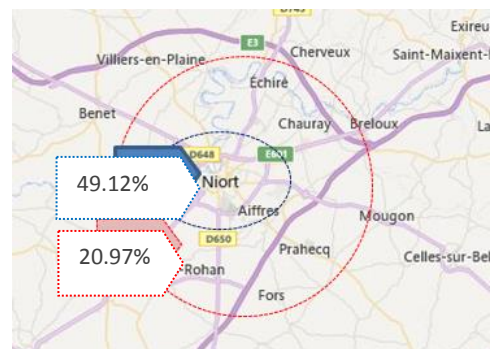
## 2- Fréquentation des scolaires

Sur la période de Janvier à décembre 2017 huit écoles primaires ont suivi un cycle golf, 40 heures d'enseignement encadrées par Frédéric DUFRESNE, avec une formation réalisée auprès des enseignants. Nous avons reçu pendant le 2<sup>e</sup> trimestre l'IME de Niort pour un cycle golf.

## 3- Provenance géographique

### Provenance des joueurs Abonnés

On constate que 70% des joueurs réguliers proviennent de l'agglomération Niortaise, ce qui confirme la typologie du golf de Niort-Romagné comme un golf dit « urbain ».



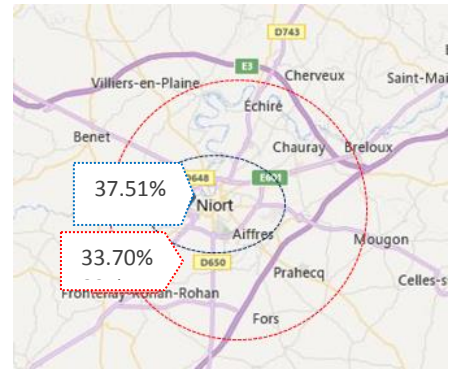




BLUEGREEN

### Provenance des joueurs débutants en enseignement

La tendance géographique pour les joueurs abonnés se confirme avec 71% 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 2017	2017	2016
LOCATION CASIER INDIVIDUEL	60	71
LOCATION CHARIOT	268	212
LOCATION CLUB	150	161
LOCATION DEMI SERIE	30	25
<b>TOTAL</b>	<b>508</b>	<b>469</b>

Locations Voitures	2017	2016
CARNET 30 VOITURETTES ABONNE FRANCE	31	13
CARNET 30 VOITURETTES UNISITE ABONNE	9	25
LOCATION ABONNE VOITURETTE 18T SEM	138	151
LOCATION ABONNE VOITURETTE 18T WE	36	20
LOCATION VOITURETTE 18 T SEMAINE	25	25
LOCATION VOITURETTE 18T WEEK END	10	10
LOCATION VOITURETTE 9 T SEMAINE	6	8
LOCATION VOITURETTE 9T WEEK END	4	3
<b>TOTAL</b>	<b>259</b>	<b>255</b>

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 :
  - 14 semaines de journées portes ouvertes au Golf de Niort-Romagné
  - 1 journée dans le cadre de Niort Plage
  - 1 animation place de la Brèche
  - 1 animation au restaurant de la MAIF
  - 1 animation à la Galerie Géant
  - ...
- MASTER Blue Green (48 participants), qualificatif pour la finale nationale à Seignosse
- 8 compétitions en soirée « Happy Golf Blue Green » pour permettre aux actifs de faire des compétitions en semaine



- **Compétitions : environ 60 compétitions organisées conjointement avec l'Association Sportive**



- **Championnat du Club**



- **Grand Prix Handigolf MAIF (53 joueurs)**



- 19<sup>ème</sup> Grand Prix de Niort**



- **Region's Cup Poitou VS Aquitaine**







**BLUEGREEN**

## 6- Dates de fermeture et justifications

### JOURS DE FERMETURE :

1ER JANVIER : Fermeture Annuelle  
9 FEVRIER : Fermeture pour traitement greens  
6 MARS : Fermeture pour tempête de vent  
16 MARS : Fermeture pour traitement greens  
2 MAI : Fermeture du parcours pour traitement des Fairways  
15 MAI : Fermeture du parcours pour traitement sur les greens  
21 MAI : Fermeture des 6 trous de l'hippodrome pour courses hippiques  
11 JUIN : Fermeture des 6 trous de l'hippodrome pour courses hippiques  
12 JUIN : Fermeture du parcours pour traitement sur les greens  
10 SEPTEMBRE : Fermeture des 6 premiers trous du parcours pour courses hippiques  
24 SEPTEMBRE : Fermeture des 6 premiers trous du parcours pour courses hippiques  
11 OCTOBRE : Fermeture pour traitement greens  
15 OCTOBRE : Fermeture des 6 trous de l'hippodrome pour courses hippiques  
6 NOVEMBRE : Fermeture pour traitement des greens  
8 DECEMBRE : Fermeture pour traitement des greens  
25 DECEMBRE : Fermeture de Noel

## 7- Plaintes des utilisateurs et mesures prises pour y remédier

Pas de réclamations significatives à signaler en 2017.

## 8- Bilan des principaux incidents

### INCIDENTS :

4 JANVIER : Fuite dans les sanitaires Hommes  
> Après plusieurs interventions réparation définitive le 16 janvier par SNATI  
4 FEVRIER : Vent violent, chute de l'arbre du trou n°5  
19 AU 26 JANVIER : Greens gelés en profondeur  
14 AVRIL : Fermeture pour liquidation de la société "Le Restaurant du Golf"  
> Ouverture le 15 AVRIL d'un service boissons et sandwiches en dépannage  
> Toutes les prestations remise des prix ont pu être assurées  
> La continuité de l'activité a pu être assurée par Bluegreen  
NUIT DU 14 AU 15 JUILLET : Vol de 8 chaises de terrasse  
> Dépôt de plainte effectué par Blue Green  
17 AOÛT : Effraction par le toit du bureau qu'utilise l'Association Sportive pour organiser les compétitions  
> Vol constaté : fond de caisse de l'Association Sportive.  
> Dépôt de plainte effectué par Blue Green et par l'Association Sportive  
18 NOVEMBRE : Compétition annulée par l'Association Sportive  
3 DECEMBRE : Greens gelés > Fermeture jusqu'au dégel  
8 NOVEMBRE : Intervention de la société ERCO pour réparation d'un Frigo

## 9- Bilan des actions de communications

➤ Les supports de communication :

- Site internet « Vivre à Niort »
- Site internet [www.bluegreen.com](http://www.bluegreen.com)
- Site internet « book and golf »
- Site internet de la Fédération Française de Golf



**BLUEGREEN**

- Site internet et guide de l'office du tourisme
- Création de la page Instagram du Golf
- Animation régulière de notre page Facebook / Twitter
- 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
- Radio : NRJ, RTL2, ALOUETTE

➤ Les animations promotion :

- Place de la Brèche
- Restaurant de la MAIF
- Niort Plage
- Concours de parrainage par les abonnés
- Animation découverte Golf avec les Chamois Niortais
- 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 de plus en plus utilisées.

## II. Situation du personnel

### 1- Liste du personnel et type de contrat

Liste du personnel au 31 décembre 2017				
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
Dauxerre	Simon	Professeur de Golf	Contrat Professionalisation	Employé
Dubreuil	Corinne	Chargée de Clientèle	CDI	Employé
Lener	Andréa	Chargée de Clientèle	Contrat d'avenir 3 ans	Employé
Hinard	Serge	Jardinier	CDI	Employé
Faucher	Sylvain	Jardinier	CDI	Employé
Portejoie	Eric	Jardinier	CDI	Employé
Dazas	Olivier	Jardinier	CDI tps partiel 25h	Employé
Guitton	Denis	Jardinier	Contrat d'avenir 3 ans	Employé
Uba	Sébastien	Responsable Salle	CDI	ETAM
Berthommé	Vincent	Chef Cuisine	CDI	ETAM
Sabourin	Charline	Serveuse	CDI	Employé
Bellin	Elie	Cuisinier	CDD 35h	Employé
Lacroix	Joyce	Serveuse	CDI 30h	Employé
Chapon	Cédric	Serveur	CDD 35h	Employé

### 2- Evolution majeure sur l'effectif

Arrivée le 29 juin 2017, d'Andréa Lener comme chargée de clientèle. 5 juillet 2017, fin du contrat de Stéphanie Meignan suite à la demande de la collaboratrice.

Arrivée le 29 juin 2017, de Denis Guitton en qualité de jardinier de Golf.

Fin de contrat le 31/08/2017 pour Simon Chauvin suite à la demande de l'intéressé pour reprendre ses études.

31 décembre 2017, départ à la retraite de Serge Hinard.

Suite à la reprise de la gestion du restaurant du Golf par notre société Bluegreen fin août 2017, une équipe de collaborateurs Bluegreen « restaurant » a été mis en place sur les derniers mois de l'année.

### 3- Accidents de travail

Aucun accident de travail en 2017.

### 4- Arrêt maladie significatif

Stéphanie Meignan : Multiples arrêts de travail pour maladie entre janvier et mai.



**BLUEGREEN**

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

Pas de visite de l'inspection du travail en 2017. Pas d'observations formulées.

**6- Modification apportée dans l'organisation du service**

Pas de modifications dans l'organisation du service en 2017.





BLUEGREEN

# 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	Sortie	Total compteur	Localisation	Montant estimatif neuf	Montant estimatif 01/2014	Durée vie résiduelle	Observations
Matériel Terrain	Biens Retour	Tracteur Iseki	TS 2160F	5896RL79	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 Ransomes Rough	151D	G9A002		2016		Atelier	60 000 €	Prix ferraille	/	HS / Rebus
Matériel Terrain	Biens Retour	Remorque Audreux	R 504 A	2784 QP	/			Atelier	/	100 €	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse départs Jacobsen	King IV Plus	G9A407	2002			Atelier	40 400 €	Prix ferraille	/	Fin de vie
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse fairway Comander	3520	G9A407	2008	2017	1722h	Atelier	85 500 €	6 000 €	3 ans	Transférée
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	299R79	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	Aération louchets green	CoreMaster 3026	G26825	1988			Atelier	29 700 €	Prix ferraille	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Aération lames greens	Sisis A 04 1S	G26826	1987			Atelier	5 800 €	Prix ferraille	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Aération	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	Epannage Sable 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	G12006	G12006	1988			Atelier	39000 frs	100 €	/	Etat d'usure
Matériel Terrain	Biens Retour	Karcher	HD 6/13	G22846	2006			Atelier	1 000 €	Sans valeur	/	Etat d'usure
Equipement cuisine	Biens Retour	Plano 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		2014		Atelier	38 500 €	Prix ferraille	/	HS
Matériel Terrain	Biens Retour	Elements tonde de green	GK IV	G26821	1990	2014		Atelier	7 000 €	Prix ferraille	/	HS
Matériel Terrain	Biens Retour	Tondeuse green Jacobsen	Green V1962D	G9A307	1998	2014		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	Voitures	Club Car		2014	2016	Atelier				HS	
Matériel Terrain	Biens Reprise	Voitures	Club Car		2014	2016	Atelier				HS	
Matériel Terrain	Biens Reprise	Voitures	Club Car		2014	2016	Garage Accuel				HS	
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 Amazon EK.400 TRACTE			2014		Atelier				Etat d'usure	
Matériel Terrain	Biens Reprise	Tonde 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 orage 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	7831h	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	79405€ (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	W00TURF0175547	2015	2235h	Atelier	12 000 €	6 000 €	4 ans	Etat d'usure	
Matériel Terrain	Biens Reprise	Rateau à Bunker John Deer	1200A	1TCL2000AHT230081	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	GY401093	2017	0h	Atelier	24 736 €	24 736 €	8 ans	NEUF	



**BLUEGREEN**

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

Affutage des éléments de tonte en interne.

Remplacement d'un Kit joint de roue sur la tondeuse Rough R311T.

Reconditionnement de la tondeuse rough TORO 4000D

**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 sur les greens.

Bonne qualité de parcours dans son ensemble, homogénéité tout au long de l'année.

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

Travail de finition des bunkers le vendredi avant les compétitions pour apporter une valeur ajoutée esthétique au parcours.

Très faible pluviométrie en 2017. Arrêté d'arrosage pendant une grande partie de l'année. 40% de précipitations en moins si nous comparons l'année 2014 et 2017.

Nous avons enregistré pour le 19<sup>ème</sup> Grand Prix de Niort une vitesse de roue sur les greens à 3.20m.

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

- La planéité des départs : deux réhabilités en 2017.
- 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 des bunkers : 30 tonnes de sable incorporés cet hiver.



Travaux sur les départs du 15 et 17.



Travail de nettoyage de tous les abords du parcours pour lui apporter un soin esthétique.



**BLUEGREEN**

Entretien des pistes de l'hippodrome : bonne saison de courses hippiques, bonne qualité des pistes.

#### **4- Liste valorisée des équipements renouvelés**

- Renouvellement des voiturettes EZGO (x2) : 132€HT/mois/voiturette
- Petit matériel practice : 4700€HT
- Remplacement du ramasse balles du practice : 3395€HT
- Vertidrain et sablage du practice : 4424€HT
- Remplacement du mobilier du restaurant : 16863€HT
- Création d'un coin « Salon » au restaurant : 2334€HT
- Renouvellement vaisselles et accessoires du restaurant : 1068€HT
- Achat d'une nouvelle tondeuse à green GP400 : 24736€HT
- Installation d'une télé avec « GOLF+ » au restaurant : 941€HT
- Stores accueil : 240€HT
- Machine à glaçons restaurant : 799€HT
- Broyeur d'accotement : 4500€HT

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

- Acquisition d'une sonorisation pour les manifestations et animations : 299€HT
- Achat d'une robinetterie professionnel restauration pour la plonge : 239€HT
- Eclairage de la terrasse et ses abords : 500€HT
- Achat d'une tondeuse à Fairway 53000€HT
- Achat d'un souffleur tracté JACOBSEN : 7070€HT
- Réfection départ : 9000€HT
- Petit matériel practice : 7419€HT

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

Nous avons connu en 2017 une période de sécheresse très longue avec une restriction d'arrosage.

Consommation en eau d'arrosage pour l'année 2017 : 40445 m<sup>3</sup>

#### **7- Traitements phytopharmaceutiques**

JOURS DE TRAITEMENT :
9 FEVRIER : Fermeture pour traitement greens
16 MARS : Fermeture pour traitement greens
2 MAI : Fermeture du parcours pour traitement des Fairways
15 MAI : Fermeture du parcours pour traitement sur les greens
12 JUIN : Fermeture du parcours pour traitement sur les greens
11 OCTOBRE : Fermeture pour traitement greens
6 NOVEMBRE : Fermeture pour traitement des greens
8 DECEMBRE : Fermeture pour traitement des greens



BLUEGREEN

## 8- Rapports de contrôle du système d'arrosage

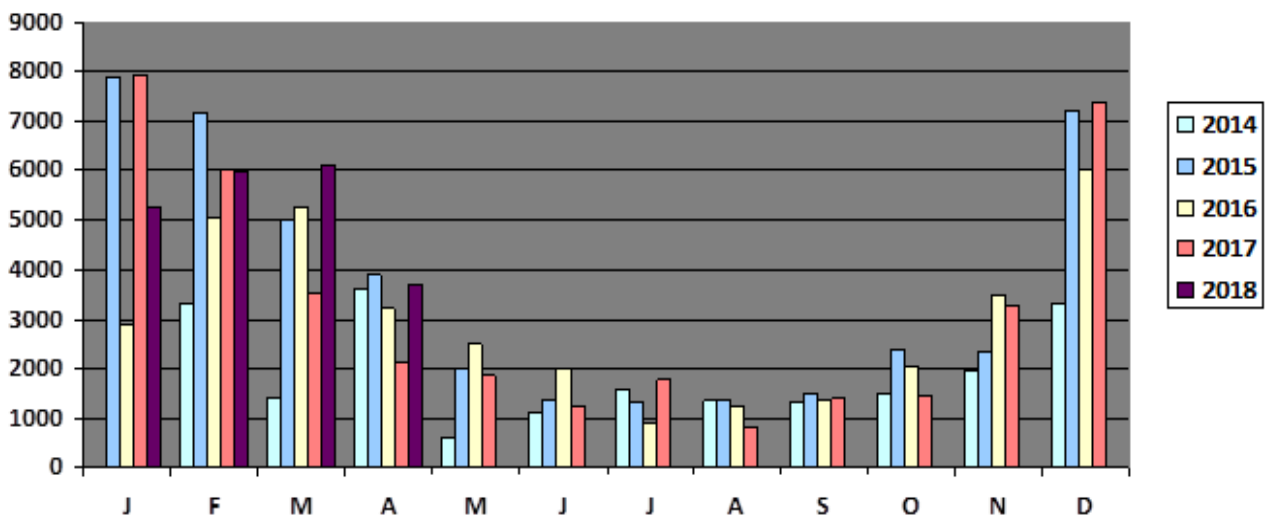
Une analyse de l'eau a été effectuée par le laboratoire MDS HARRIS (Lincoln, Nebraska –USA) spécialisé dans ce domaine. L'analyse est effectuée en fonction des risques salin et alcalin. L'analyse révèle une qualité d'eau « moyenne à bonne », à utiliser avec précaution dans les sols non drainés. Le calcium 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 2017 : 404m<sup>3</sup>

Consommation électrique 2017 : 38842Kwh

Consommation électrique Kwh



(Consommation électrique du Golf)

Consommation électrique restaurant en 2017 : 37936Kwh

## 10- Organisme de contrôle et de maintenance

Organismes de contrôle :

- Véritas : électrique, levage, cardan, appareils gaz
- ERCO : appareils frigorifiques, appareils de cuisson/hotte
- Sicli : extincteurs, alarme

Maintenance : Société COUTANT et Société BAUDIN Assainissements





BLUEGREEN

## 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 BLUE GREEN SAS** et notamment les sites : **Golf de Chassieu, Golf de Guerville, Golf d'Houlgate, Golf de Marolles, Golf de Pleneuf, Golf de Quetigny, Golf de Seyssins, Golf de Villennes, Golf de Saint Aubin, Golf de Bordeaux Lac, Golf de Villeray, Golf Les Forges, Golf La Marterie, Golf Bellefontaine, Golf Margaux, Golf Mignaloux, Golf de Niort, Golf de Dole Val d'Amour**

#### Activités :

- Golfs avec Club House, Pro-shop, Restaurants, practices 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 01/01/2018 au 31/12/2018

Fait le 16/01/2018 à Paris

L'Assureur,  
par délégation, l'Agent Général  
**AMB Assurances**  
Cabinet de Beaucaron-Maret  
Agents généraux exclusifs MMA  
64 rue Boissière  
75116 PARIS  
Tél. : 01 45 01 90 00 - amb@mna.fr

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



BLUEGREEN

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

### 1- Compte-rendu financier et comparatif années antérieures

<b>Golf de NIORT</b> <b>BLUEGREEN</b> <b>Comptes d'Exploitation Analytique 2017 (en €)</b>
--

Par activité :

			2017	2016	
10-RBE	1-Golf	10-Chiffre d'affaires	552 402	515 641	
		30-Coût matières			
		40-Charges de personnel	-224 348	-248 268	
		60-Autres charges	-80 627	-87 870	
		83-Provisions exploitations	-235	-436	
	Total 1-Golf			247 193	179 067
	2-Enseignement	10-Chiffre d'affaires	119 726	133 000	
		40-Charges de personnel	-74 385	-77 768	
		60-Autres charges	-9 443	-8 169	
		83-Provisions exploitations		-393	
	Total 2-Enseignement			35 898	46 670
	3-Proshop	10-Chiffre d'affaires	75 481	107 263	
		30-Coût matières	-54 476	-81 522	
60-Autres charges		-135	-216		
Total 3-Proshop			20 870	25 525	
4-Restauration	10-Chiffre d'affaires	75 605	6 910		
	30-Coût matières	-25 107			
	40-Charges de personnel	-58 728			
	60-Autres charges	-9 687			
Total 4-Restauration			-17 918	6 910	
6-Autres activités	10-Chiffre d'affaires	40 339	67 527		
Total 6-Autres activités			40 339	67 527	
7-Indirectes	40-Charges de personnel	-66 702	-28 150		
	60-Autres charges	-53 334	-65 463		
	83-Provisions exploitations	-178	-49		
Total 7-Indirectes			-120 214	-102 975	
Total Revenu Brut d'Exploitation			206 169	222 724	

Toutes activités confondues :

		2017	2016
10-RBE	10-Chiffre d'affaires	863 553	830 341
	30-Coût matières	-79 583	-81 522
	40-Charges de personnel	-424 163	-354 186
	60-Autres charges	-153 226	-161 719
	83-Provisions exploitations	-412	-877
Total Revenu Brut d'Exploitation		206 169	222 724
11-CICE		19 083	
12-Impôts & Taxes		-14 377	-9 313
15-Loyer immobilier		-17 343	-16 266
20-CB & Locations financières		-480	
30-Amort & Provisions		-51 952	-41 562
40-Financier		-80	
50-Exceptionnel		-37 527	-44
Total général avant frais de service support		103 494	164 852
Quote part des frais de service Support		-40 681	-40 201
Quote part des charges de marketing & communication structures *		-15 978	-13 978
<b>Résultat Net avant IS</b>		<b>46 835</b>	<b>110 673</b>

\* Selon le % des charges marketing sur l'ensemble des charges de structures du groupe BLUE GREEN (28.2%).

En cours de certification par les commissaires aux comptes.



**BLUEGREEN**

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

<i>Top 5 BG des Autres Charges</i>	<i>Réel 2014</i>	<i>Réel 2015</i>	<i>Réel 2016</i>	<i>Réel 2017</i>
<b><u>Golf</u></b>				
602-Engrais, phyto, sables etc	-24,03	(26.91)	(22.63)	(15,804)
603-Petits mat, outil & pièces	-20,03	(22.68)	(26.71)	(18,414)
605-Energie	-8,5	(19.94)	(21.68)	(9,462)
604-Eau arrosage	-22,8	(23.21)	(13.32)	(18,893)
460-Personnel - autres		1.0		
Autres	-12,61	(18.38)	(23.49)	(30,664)
<b>Total</b>	<b>-87,97</b>	<b>(110.12)</b>	<b>(107.83)</b>	<b>(93,237)</b>
<b><u>Indirectes</u></b>				
605-Energie	-7,76	(18.83)	(14.24)	(5,09)
615-Maintenance & entretien	-2,55	(4.57)	(2.73)	(8,15)
616-Assurances	-5,26	(8.90)	(9.64)	(9,26)
623-Publicité	-2,7	(4.71)	(7.60)	(7,16)
613-Locations	-1,18	(5.60)	(7.77)	(7,98)
Autres	-10,77	(13.43)	(23.49)	(15,67)
<b>Total</b>	<b>-30,21</b>	<b>(56.03)</b>	<b>(65.46)</b>	<b>(53,33)</b>

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

<b>1 - GOLF</b>		<i>Réel 2014</i>	<i>Réel 2015</i>	<i>Réel 2016</i>	<i>Réel 2017</i>
Abonnements	L	279,66	325,112	388,171	423,813
Green fees	E	73,654	76,27	71,835	75,063
Practice	E	47,43	38,394	36,64	35,439
Voiturettes	E	2,446	3,056	3,533	2,864
Cartes BG	E	3,742	4,671	4,56	3,542
Autre golf	E	9,413	9,557	10,899	11,681
<b>Golf</b>		<b>416,344</b>	<b>457,06</b>	<b>515,64</b>	<b>552,402</b>
<b>2 - ENSEIGNEMENT</b>					
Enseignement lissé	L	47,913	78,285	82,763	79,635
Enseignement non lissé	E	22,264	26,373	39,824	28,782
Enfants	E	13,895	10,364	10,412	11,778
<b>Enseignement</b>		<b>84,072</b>	<b>115,022</b>	<b>133</b>	<b>119,726</b>
<b>3 - PRO SHOP</b>					
Matériel	E	38,078	54,491	59,744	36,231
Vêtements	E	13,452	23,225	21,42	15,425
Accessoire	E	20,189	26,015	26,097	23,826
<b>Boutique</b>		<b>71,719</b>	<b>103,731</b>	<b>107,262</b>	<b>75,481</b>
<b>4 - RESTAURATION</b>				<b>6,909</b>	<b>75,605</b>
<b>6 - AUTRES ACTIVITES</b>		<b>67,167</b>	<b>67,302</b>	<b>67,527</b>	<b>40,339</b>
<b>TOTAL</b>		<b>639,302</b>	<b>743,116</b>	<b>830,341</b>	<b>863,553</b>



BLUEGREEN

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

##### Abonnement :

4<sup>ème</sup> année qui perdure dans la progression du nombre d'abonnés même si la croissance se réduit par rapport aux premières années. 109% par rapport à 2016. Nous avons un bon renouvellement des golfeurs et une bonne fidélisation. Nous avons un effectif à 557 abonnés contre 536 en 2017.

##### Green-Fee :

Ce secteur d'activité retrouve une progression par rapport à 2016 (104%). Les nombreux événements de 2017 et la bonne qualité tout au long de l'année en sont certainement les clés.

##### Practice :

Le chiffre d'affaires est en baisse par rapport à 2016 (97%). La fréquentation reste stable. La clientèle cible principalement les journées promotions pour acheter leurs seaux de practice. En 2017 a eu lieu l'installation du nouveau lecteur au practice, qui rencontre une belle satisfaction chez les golfeurs.

##### Locations :

Les locations sont stables par rapport à 2016.

##### Enseignement :

Cette famille est en baisse par rapport à 2016 (90%). Il faut prendre en compte dans cette analyse que nous avons eu le départ d'un enseignant de golf en cours d'année 2017, ce qui a par conséquent eu un impact sur le chiffre d'affaires de ce secteur d'activité.

4 périodes de journées portes ouvertes (JPO) Blue Green ont été organisées sur le Golf de Niort-Romagné (Mars - Avril - Mai - Septembre).

Suite à ces journées découvertes se sont à nouveau plus de 100 personnes qui ont adhéré à une de nos formules d'enseignement :

- 94 stagiaires en formule 1 An
- 10 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.



##### Proshop :

Le proshop est en baisse après une belle progression en 2016 (70% 2017 vs 2016). La concurrence des achats sur internet est de plus en plus présente, même sur les « gros » consommables (exemple : clubs de golf) qu'autrefois les clients préféraient essayer et acheter en boutique.





**BLUEGREEN**

**Restauration :**

La forte augmentation du chiffre d'affaires s'explique par la reprise en gestion du restaurant par Bluegreen fin août 2017.

**Autres activités :**

La baisse s'explique par l'arrêt de l'ancienne exploitante de la partie restauration le 15 avril 2017.

**Les Charges :**

Les charges de personnel sont en forte progression par rapport à l'exercice antérieur suite à l'intégration de collaborateurs restauration salariés Bluegreen en août 2017.



BLUEGREEN

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](http://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).



BLUEGREEN



**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



BLUEGREEN

## 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	
2017	4	106.0
2017	3	105.4
2017	2	105.1
2017	1	104.8
2016	4	104,3
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
2017	12	101.54	145,91
2017	11	101.46	145,79
2017	10	101.39	145,69
2017	9	101.42	145,74
2017	8	101.37	145,66
2017	7	101.25	145,49
2017	6	101.07	145,23
2017	5	101.05	145,20
2017	4	101.16	145,36
2017	3	100.73	144,74
2017	2	100.79	144,83
2017	1	100.82	144,87
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 2017.

## 8- Investissements réalisés par le Délégué – Total de 62695€HT

- Remplacement du ramasse balles du practice : 3395€HT
- Vertidrain et sablage du practice : 4424€HT
- Remplacement du mobilier du restaurant : 16863€HT
- Création d'un coin « Salon » au restaurant : 2334€HT
- Renouvellement vaisselles et accessoires du restaurant : 1068€HT
- Achat d'une nouvelle tondeuse à green GP400 : 24736€HT
- Installation d'une télé avec « GOLF+ » au restaurant : 941€HT
- Machine à glaçons restaurant : 799€HT
- Broyeur d'accotement : 4500€HT
- Monétique practice STADLINE : 3636€HT





**BLUEGREEN**

### **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 du 1<sup>er</sup> janvier au 30 septembre 2017.

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 du 1<sup>er</sup> janvier au 31 août 2017.

Il y a mutualisation du matériel pour : les aérations des greens, pour le regarnissage des greens, pour l'affutage des cylindres de coupe, pour le vertidrain des fairways. Et l'entretien de ces machines est mutualisé sur les quatre golfs Bluegreen de l'Ex-Poitou-Charentes.

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

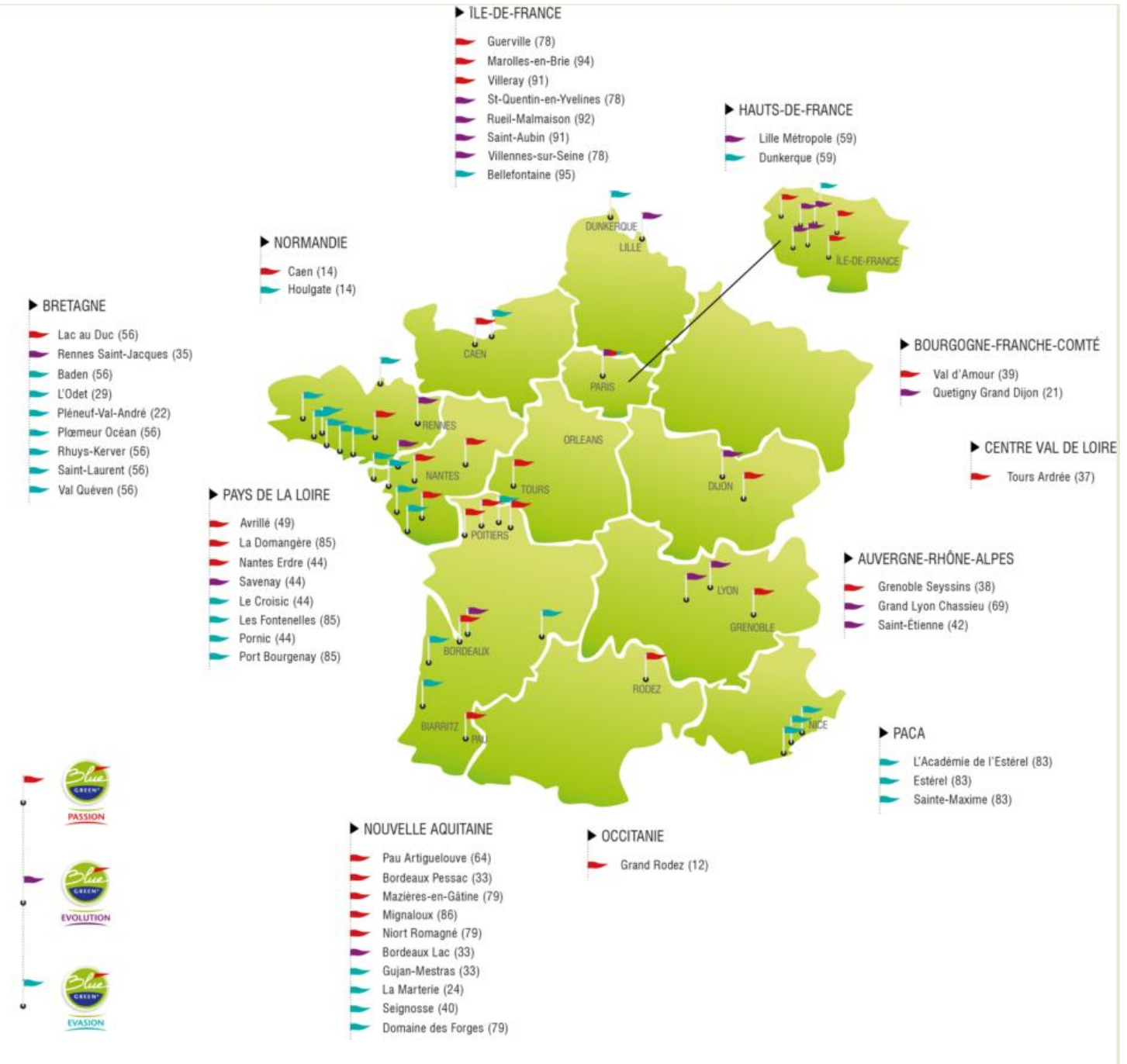
# V. Présentation Bluegreen



BLUEGREEN

# 1. Le périmètre Bluegreen

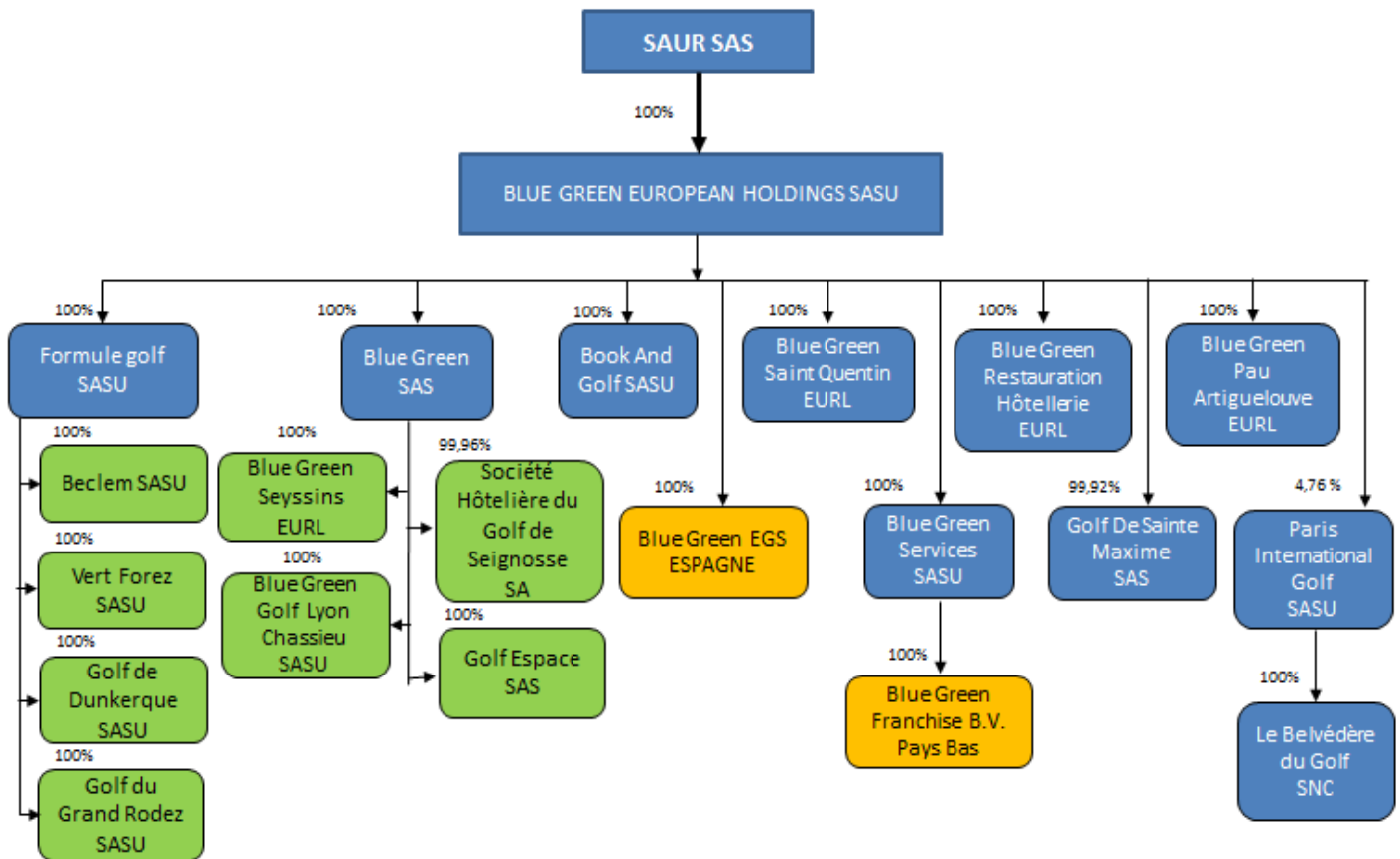
Le réseau Bluegreen au 1<sup>ER</sup> Janvier 2017





## BLUEGREEN

En 2011, les sociétés FORMULE GOLF et BLUEGREEN ont fusionné sous l'entité commerciale Bluegreen. Ce rapprochement des deux groupes a permis la mise en place de nouveaux produits, de nouvelles stratégies permettant d'innover plus vite et d'assurer un réel professionnalisme. Ces deux sociétés sont gérées sous l'entité BGEH (Bluegreen European Holdings) qui est elle-même, à ce jour filiale du groupe Saur à 100 %.



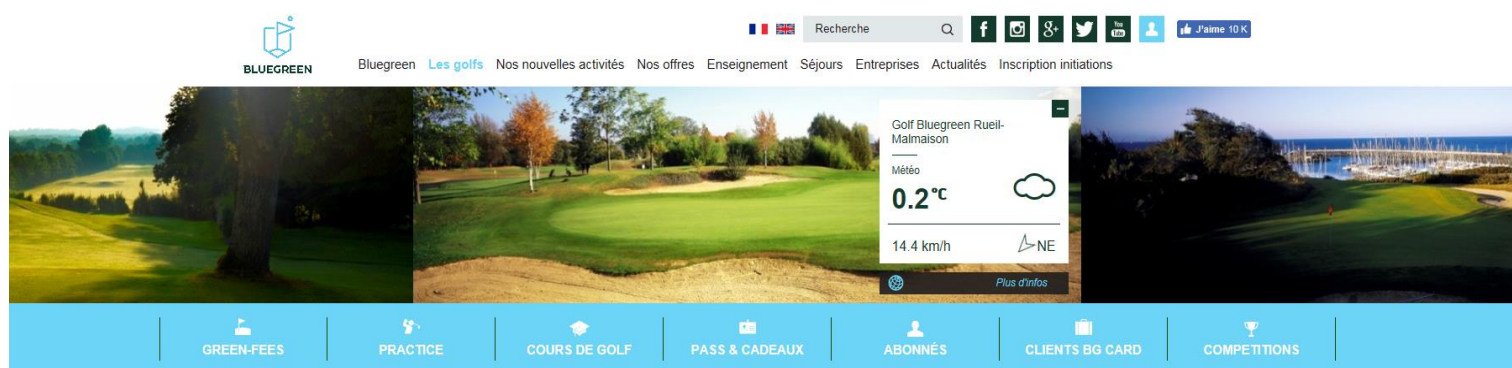
Bluegreen est le numéro 1 de la gestion de parcours de golfs en Europe. Depuis 2011, année de la fusion, le groupe offre à ses clients le 1er réseau de golfs et une expertise toujours plus grande dans la gestion d'équipements publics. Au-delà de la qualité reconnue de ses parcours, Bluegreen est guidée par la philosophie suivante : rendre la pratique du golf accessible au plus grand nombre et participer au déploiement de ce sport dans tout l'hexagone.

Le groupe Bluegreen regroupe ainsi les moyens humains et matériels des sociétés de la holding. Ce sont plus de 700 salariés qui y sont ainsi réunis.

## Bluegreen en chiffres

- 30 ans d'expérience,
- 49 parcours dans l'hexagone dont 40 gérés en DSP,
- 18 golfs partenaires France,
- 23 000 golfeurs abonnés,
- 500 000 green fees par an,
- 7 000 élèves formés chaque année par l'académie Géry WATINE,
- 14 000 néophytes par an,
- Plus de 15 golfs partenaires étrangers.

Site web Bluegreen : [www.bluegreen.com](http://www.bluegreen.com)



**Les golfs**

Les golfs Bluegreen    Les golfs partenaires Bluegreen    Tous les golfs du réseau

Golf

Localisation

Pays

Région

Réseau de golf

Type de parcours



## Le réseau golfs partenaires

---

### Les golfs partenaires français

Bluegreen 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 Bluegreen

**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)

*Le réseau golfs partenaires au 1<sup>er</sup> janvier 2017*



Les golfs partenaires étrangers

A ce jour, nous comptons plus de 15 partenaires étrangers :

En Angleterre

- Linden Hall course
- Portal Ardenne course
- Hill Valley Sapphir.



En Slovénie

- Dinner's and country golf



En Irlande

- Castelrock course



En Ecosse

- Spey Valley course
- Tain golf club
- Macdonald Cardrona golf club



En République Tchèque

- Golf Resort Konopiste



Au Portugal :

- 7 golfs



Réseau Orizonte Lisbon Club (tous situés dans un rayon de 40 kms autour de Lisbonne).

A Chypre

- Minthis Hill course



En Chine

- Mission Hills



Au travers de ces partenariats, Bluegreen :

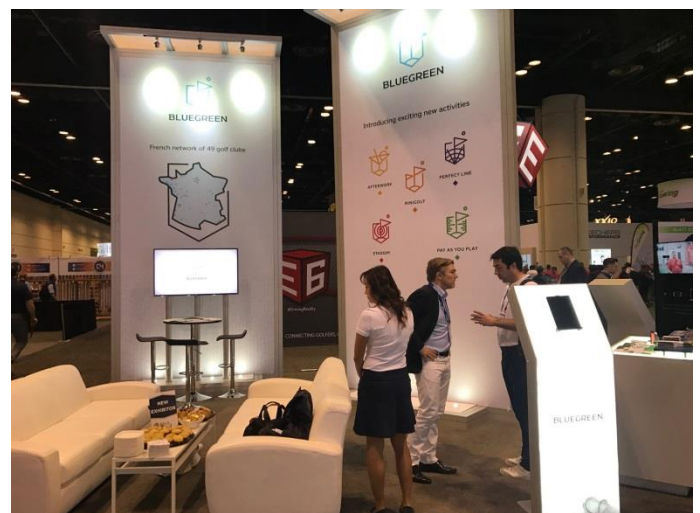
- ✓ Renforce sa visibilité à l'international grâce à l'affichage de ses parcours et de ses séjours dans les golfs partenaires,
- ✓ Propose encore plus d'avantages à ses abonnés en leur offrant la possibilité de jouer à prix réduits lors de leurs séjours à l'étranger.

Ces actions sont portées par notre responsable commerciale tourisme. Elle a en charge également :

- La relation avec les Tours Opérateurs
- l'organisation de la présence de Bluegreen sur les salons internationaux : le PGA golf Show à Orlando le Scottish golf show – le London golf show – le salon du golf à Paris - le salon du golf à Amsterdam.

Bluegreen participe également à l'IGTM : le salon des professionnels du tourisme.

*Le PGA golf show d'Orlando et le stand Bluegreen*



## 2. Stratégie communication et marketing

### Résumé de nos engagements pour votre service

---

- Favoriser les nouvelles pratiques de consommation grâce aux nouvelles activités,
- Augmenter la fréquentation,
- Renforcer notre présence sur les marchés étrangers,
- Assurer un volume de prébooking grâce aux réservations anticipées,
- Elaboration des supports de communication
- Fidélisation de nos clients.

Pour atteindre ces engagements, notre politique globale, marketing et commerciale, s'oriente vers :

- Les amateurs de golf (habitants permanents, personnes séjournant dans la région, Touristes)
- Les débutants désireux de s'initier à ce sport,
- Les touristes et les familles,
- Les établissements scolaires des communes avoisinantes,
- La clientèle entreprise et les comités d'entreprises,
- Le handisport

Bluegreen dynamise la fréquentation du golf grâce à ses principaux points forts :

- Une véritable expertise reconnue dans le milieu golfique,
- Une formation reconnue des golfeurs,
- Des produits et des offres adaptés à tous,
- Une forte capacité d'innovation,
- La force d'un réseau de golfs en développement,
- Le professionnalisme de notre équipe d'enseignement,
- Une équipe commerciale performante,
- La recherche permanente d'adaptation au marché local.

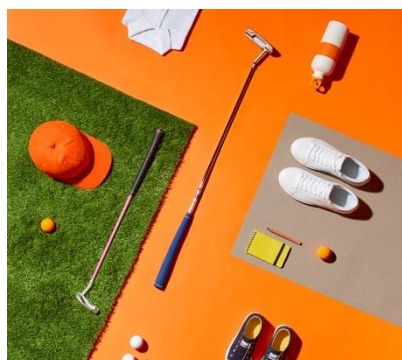


## Nos moyens à votre service

### ✓ LES NOUVELLES ACTIVITES

En 2017, Bluegreen a initié une nouvelle stratégie par la mise en place de nouvelles activités détaillées ci-dessous :

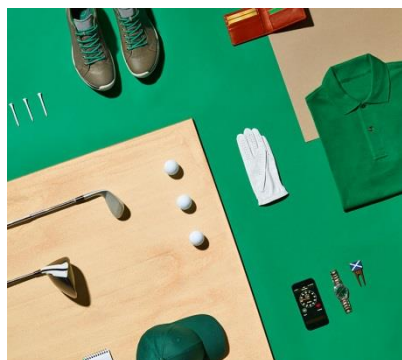
#### MiniGolf : c'est le petit jeu qui fait les grands joueurs



Un véritable 9 ou 18 trous en version miniature pour découvrir ou s'exercer. Accessible à tout niveau, c'est la parfaite activité à faire entre amis, en famille ou bien seul pour s'amuser au petit jeu.

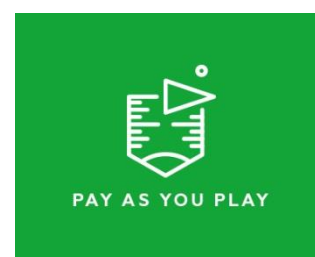


#### Pay as you play : un petit trou dans son agenda suffit déjà



Finis les parcours trop longs, vous pouvez maintenant maîtriser votre temps de jeu.

Grâce à l'application dédiée **E GULL PAY**, c'est vous qui décidez du nombre de trous qui vous convient. Vous créez votre parcours de jeu sur mesure.



#### Perfect line : si vous aimez les jeux d'arcade, vous aimerez taper la balle



Le practice ludique débarque en France et dans les golfs Bluegreen. Parfaite pour la recherche de performance, la technologie intégrée au practice vous donne en temps réel : la distance (carry et totale), la vitesse de la balle, la hauteur, le spin, la distance à la cible, etc.

Profitez-en aussi pour vous challenger entre amis sur des parcours virtuels, des concours de précision et de distance, etc.



## AfterWork : on peut mixer le jeudi soir avec le dimanche matin



Le golf, c'est d'abord du partage et pour le mettre en pratique, vous pouvez maintenant vous détendre après une journée de travail, taper quelques balles et siroter un verre entre amis.

## The Stadium : le golf, c'est dans la tête. Et dans les bras. Et dans les jambes. Et...



Parce que le n° 1 mondial du golf n'est pas devenu n° 1 en un jour, The Stadium est un espace entièrement consacré à l'entraînement, notamment pour les enfants, qui permet de travailler la performance et les atouts essentiels d'un grand joueur. Le physique, la technique mais aussi le mental y sont travaillés en harmonie pour réveiller le champion qui sommeille en chacun.

- ✓ LES JOURNEES PORTES OUVERTES « JPO »

Organisation deux fois par an sur l'ensemble du réseau Bluegreen :

- Objectif : faire découvrir ou redécouvrir le golf
- Formule : 2 heures d'initiation gratuites conviviales et ludiques
- Environ 20 000 personnes initiées sur les deux sessions en 2017
- 6500 nouveaux golfeurs formés chaque année



**Blue Green**  
des golfs qui vous feront  
aimer le golf

**50** golfs  
sur le territoire

**Du 24 mars au 1<sup>er</sup> mai**

**INITIATION GRATUITE**  
avec accès au parcours

**Inscription**  
[www.bluegreen.com](http://www.bluegreen.com)  
ou sur le golf  
de votre choix

**N°1** Avec plus de 6500 nouveaux golfeurs chaque année,  
Blue Green, leader de l'enseignement du golf en France



✓ LES INITIATIONS GRATUITES TOUTES LES FINS DE MOIS

Pour prolonger l'effet « JPO », des initiations supplémentaires sont proposées une fois par mois dans les golfs du réseau. Les nouveaux sont poussés à s'inscrire le jour même par des remises sur les produits enseignement.

✓ LES OFFRES COMMERCIALES BLUEGREEN

En janvier chaque année Bluegreen surclasse ses abonnés

Du 1er au 31 janvier, Bluegreen offre la possibilité à ses abonnés de jouer librement sur 44 golfs Bluegreen pendant un mois et donc de profiter pleinement de l'abonnement France.



Offres Green fees clients Green fees ou Blue Green card

Ils peuvent acheter le deuxième Green fee à 20 € (9 ou 18 trous) utilisable le 1er trimestre de l'année suivante.

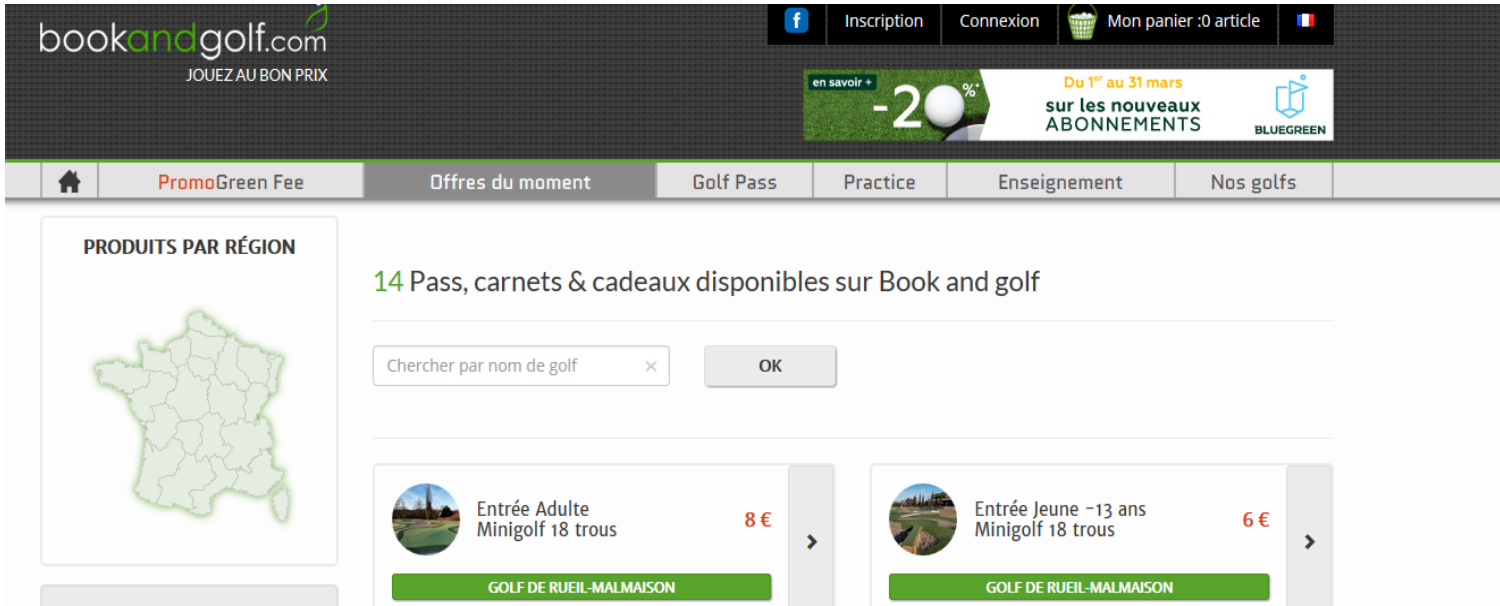
Prévente Green Fees

En prévision des vacances, achats de carnets 10 Green fees + 3 offerts : offre valable sur un golf ou sur les golfs du réseau.



✓ BOOK AND GOLF

Book and Golf, filiale de Blue Green propose une plateforme internet spécialement dédiée à la réservation en ligne. Définitivement intégrée dans Blue green depuis le 1er Janvier 2017, nous pouvons maintenant optimiser les plannings de nos golfs en répondant à la demande grandissante des golfeurs pour la vente en ligne.



✓ PRISWING



Spécialisée dans l'étude de la tarification des green-fees en fonction de multiples critères, cette startup utilise des algorithmes analogues à ceux utilisés par les compagnies aériennes ou la SNCF pour optimiser le prix de vente en fonction de la météo, de la demande, de l'historique de fréquentation et du type de jours (we, jour férié, vacances...).

✓ LA SATISFACTION CLIENTS: Qualitélis

Depuis juin 2017, la satisfaction client sur l'ensemble des golfs Bluegreen est mesurée par l'outil Qualitélis. Chaque golfeur ayant joué un parcours de la chaîne reçoit un questionnaire. L'évaluation se fait sur différents points (accueil, infrastructures, parcours...). Cet outil est la base du développement de nos axes d'amélioration.

✓ COMMUNICATION 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.





**BLUEGREEN**

✓ **DES PRODUITS ENSEIGNEMENT ADAPTES**

Depuis début 2011, Géry Watine intervient en tant que Directeur de l'enseignement Bluegreen. L'Académie Géry WATINE regroupe plus de 100 enseignants répartis sur l'ensemble de nos golfs.

Bluegreen développe des produits spécifiques pour chacun, pour tous les âges et surtout accessibles à tous. La méthode Géry WATINE présente un contenu technique qui permet de fixer des objectifs en fonction des aptitudes de chacun et de construire un message pédagogique personnalisé.

Nos formules passeport (ci-dessous) permettent de s'adapter à tous les niveaux :



Nos passeports	Passeport 6 mois	Basic <sup>(1)</sup> 1 an	Flex 1 an	All Inclusive 1 an
14 cours de niveaux 1 et 2	21h	21h	21h	21h
Passage de la carte verte - 3h	✓	✓	✓	✓
6 cours de niveau 3		9h	9h	9h
Accès au parcours débutant <sup>(2)</sup>	✓	✓	✓	✓
Parcours 18 trous de votre golf		25% de remise <sup>(5)</sup>	✓	✓
Avantage cours France <sup>(3)</sup>			✓	✓
Avantage parcours école France <sup>(3)(4)</sup>			✓	✓
Carte practice (10 unités = 1 seuil)	carte incluse	carte incluse	carte incluse	carte incluse
Recharge practice	100 unités	30 unités	100 unités	200 unités
2x30min de cours individuels - Bilan vidéo sur golf de souscription				✓
sac + ½ série de clubs				✓
Avantages abonnés				✓

✓ **LA FIDELISATION DE NOS ABONNES**

Les abonnés Bluegreen bénéficient d'un grand nombre d'avantages dans toute la chaîne, en France ainsi qu'en Europe.

Depuis le 15 juin 2017, Bluegreen a fait évoluer son programme avantage abonnés afin de récompenser la fidélité.

Ce nouveau programme est composé de 3 catégories (Silver, Gold, Platinum) auxquelles les golfeurs accéderont en fonction de leur ancienneté sur les golfs Bluegreen.

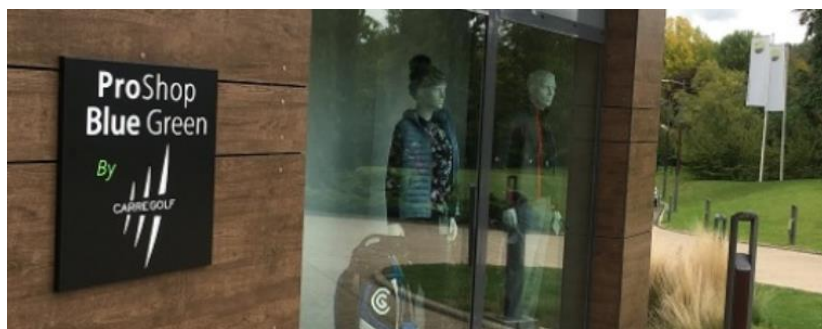
Silver	Gold	Platinum
<p>Pour les nouveaux abonnés, vous débuterez en tant qu'abonnés SILVER, et cela durant deux années complètes successives d'abonnement avant d'accéder au statut GOLD.</p>	<p>Toutes les personnes abonnées depuis 3 ans minimum (3ème année successive d'abonnement) deviennent des abonnés GOLD.</p>	<p>Toutes les personnes abonnées depuis 6 ans minimum (6ème année successive d'abonnement) seront des abonnés PLATINIUM.</p>

Ces cartes sont aussi le support de rechargement des seaux de practice avec l'application Stadline. Le rechargement s'effectue soit à l'accueil du golf soit directement sur Book and Golf. Ce nouveau système fonctionne sur l'acquisition d'unités, unités ensuite transformées en seaux de balles.

✓ UN NOUVEAU CONCEPT POUR NOS PROSHOPS

**En septembre 2017, Bluegreen s'est engagé dans un partenariat avec l'enseigne Carré Golf afin de développer de nouveaux concepts store pour 47 proshops de la chaîne.**

L'objectif de cet accord est d'**améliorer nos lieux de vente** afin de répondre plus précisément aux besoins de nos clients et en proposant une gamme de produits et de services plus étendue.



✓ NOS ACTIONS DE DEVELOPPEMENT DURABLE

- Partenariat avec la LPO (ligue de protection des oiseaux) : depuis 2010 Bluegreen a signé un partenariat. Le 30 août 2017, à l'occasion du Cordon Golf Open ce partenariat a été renouvelé et celui-ci se concrétise par les actions suivantes :

- La poursuite de la mise en œuvre des mesures de gestion et accompagnement des golfs ;
- L'évaluation des bénéfices de la démarche et tests d'indicateurs de suivi de la biodiversité ;
- La coordination du programme et communication.



Signature entre M.Biota Président Bluegreen et P.Grissac, Vice-Président de la LPO

- Démarche de labellisation des golfs

La fédération française de golf et le muséum d'histoire naturelle ont lancé en 2016 un programme d'étude de la biodiversité des golfs français intitulé "Programme golf pour la biodiversité". Cette démarche repose sur un système progressif de labellisation des clubs volontairement impliqués. Trois niveaux de label sont proposés :

- Le niveau Bronze qui comprend la réalisation d'un diagnostic simplifié et vise à faire connaître au golf la biodiversité présente sur son site ;
- Le niveau Argent qui comprend la mise en place d'inventaires plus poussés et standardisés type Indicateur de Qualité Ecologique (IQE) du Muséum ;
- Le niveau Or qui vise la mise en œuvre des préconisations, le suivi et le partage des retours d'expérience des golfs labellisés.



✓ LE GOLF HANDISPORT

Bluegreen est partenaire depuis 10 ans de l'association Handigolf. Favoriser l'accessibilité et la pratique du golf aux personnes handicapées, est une priorité du partenariat noué entre l'enseignement chez Bluegreen et l'association Handigolf. Ce partenariat prévoit :

- La découverte du sport à de jeunes enfants et de rencontrer des stars du monde du golf ;
- La création d'écoles de golf spécialisées sur les golfs Bluegreen.

Parallèlement à ces actions, Bluegreen a :

- Signé avec la fédération française de golf et la Communauté Urbaine de Dunkerque, une convention visant à développer la pratique du golf dans cette région, en organisant notamment une rencontre amicale handigolf annuelle entre la France et l'Angleterre, de manière alternée.

- Organisé les 23-24 et 25 juin 2017 au golf d'Avrillé le 1<sup>er</sup> Grand Prix Handigolf. L'objectif de ce grand prix est de créer un circuit national de compétitions. Avrillé a accueilli lors de cette première édition 42 joueurs avec un parrain de renom : Sébastien GROS (joueur du tour Européen). Ce circuit permet aussi une sélection des joueurs de l'équipe de France et parmi nos salariés, nous avons un champion d'Europe en 2013 et un champion de France en 2007, 2011 et 2016, en la personne de Mathieu Cauneau. **Le 2<sup>ème</sup> Grand Prix Handigolf s'est déroulé les 1, 2, et 3 septembre 2017 au Golf de Niort.**



*Mathieu Cauneau collaborateur Bluegreen*

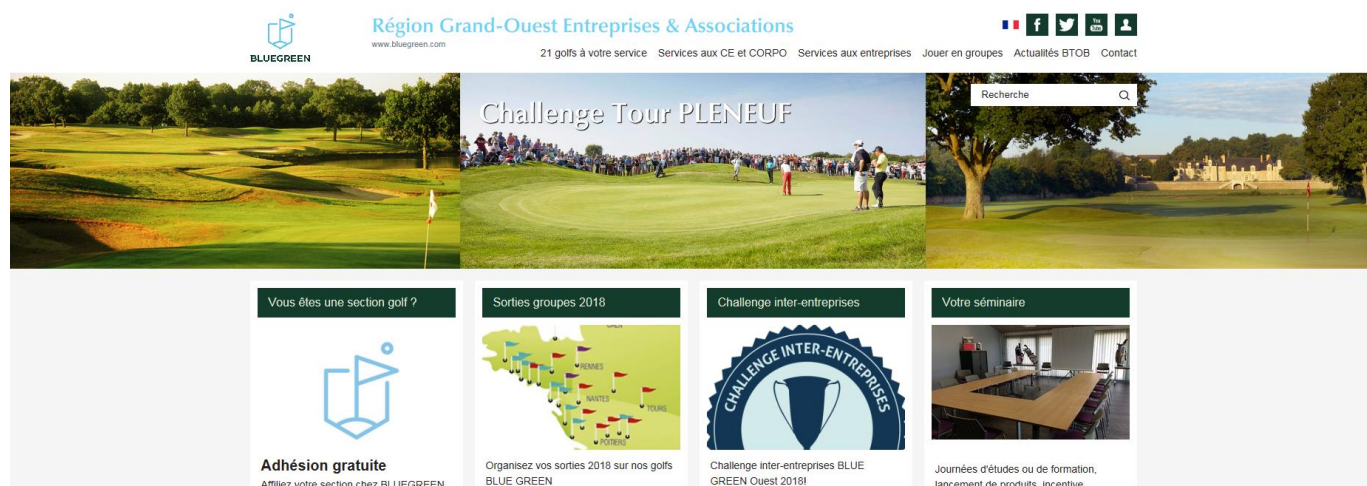
- Formation enseignement Handigolf : une première formation en partenariat avec la Fédération française de golf devrait voir le jour en 2018. Des enseignants jeunes ou expérimentés recevront les qualifications nécessaires à l'enseignement du handigolf en France. Cette formation comprendra 52 heures d'enseignement et aboutira à un « certificat de qualification handisport mention golf ».



✓ LE GOLF EN ENTREPRISE

Des sites dédiés par région ont été mis en place pour développer ce secteur et des commerciaux par région sont chargés du développement d'activités, formation, réceptif, journée groupe, compétitions via :

- La prospection par les différents canaux (salons CE, phoning, mailing, rendez-vous...) des cibles, entreprises, groupes, associations, organismes de formation, comités d'entreprises, organisations professionnelles ;
- La commercialisation des services et produits Blue Green à destination des cibles précitées : carnets GF, abonnements green business, carnet enseignement, séminaires, salon, évènementiel, partenariats, compétitions, initiations...





**BLUEGREEN**

✓ CREER DES ANIMATIONS SUR LES GOLFS POUR DYNAMISER LES RELATIONS CLIENTS / CLUBS

- Sur des thèmes sportifs et festifs : La Saint Valentin, la Saint Patrick, Noël...
- Le master Bluegreen : compétition nationale réservée **exclusivement aux abonnés** qui réunit les gagnants des 50 qualifications disputées tout au long de l'année.  
Une finale sur deux jours durant laquelle l'alchimie entre compétition et passion du sport sont les points essentiels de l'évènement.



- Le CORDON GOLF OPEN est un des chemins de prédilection pour accéder à l'European Tour. 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



Vainqueur 2017 : Birgir Hafthorsson



**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.**