



## **GRAND DOLE**

Communauté d'agglomération

Place de l'Europe  
BP 458 - 39109 DOLE CEDEX  
Tel 03.84.79.78.40  
Fax 03.84.79.78.43  
info@grand-dole.fr  
www.grand-dole.fr

### **Référence**

N°GD 81/19b

### **Objet**

Rapport annuel d'activités de  
la Société Blue Green - DSP  
Golf - Année 2018

### **Secrétaire de séance**

René POUTHIER

### **Rapporteur :**

Stéphane CHAMPANHET

**Conseil Communautaire**  
**27 juin 2019**  
**Abergement-la-Ronce - 18h30**

## **DÉLIBÉRATION**

Nombre de conseillers en exercice : 84  
Nombre de délégués titulaires ou suppléants présents : 58  
Nombre de procurations : 14  
Nombre de votants : 72  
Date de la convocation : 20 juin 2019  
Date de publication : 5 juillet 2019

**Délégués présents (titulaires et éventuellement suppléants) :** J.L Bouchard, D. Bernardin, J.M Mignot suppléé par T. Gauthray-Guyenet, B. Guerrin, B. Chevaux suppléé par C. Clairotte, J.C Robert, R. Pouthier, B. Negrello suppléé par C. Bardoux, G. Fumey, O. Meugin, P. Verne, R. Foret, J.C Lab, A. Albertini, C. Crézet, M. Giniès, F. Barthoulot, C. Bourgeois-République, S. Champanhét, J.P Cuinet, C. Demortier, T. Druet, J.P Fichère, J.B Gagnoux, I. Girod, J. Gruet, P. Jaboviste, N. Jeannet, A. Maire-Amiot, I. Mangin, S. Marchand, C. Nonnotte-Bouton, J. Péchinot, J.M Sermier, J.C Wambst, S. Calinon, J.L Croiserat, F. Macard, L. Bernier, J. Lombard, G. Jeannerod, A. Diebolt, J. Thurel, M. Henry, A. Courderot, D. Troncin, D. Baudard suppléé par C. Labourot, D. Pernin, E. Saget, F. David, G. Fernoux-Coutenet, J. Regard, C. François, G. Coutrot suppléé par G. Ginet, J.M Daubigny, P. Tournier, M. Hoffmann, J. Lagnien.

**Délégués absents ayant donné procuration :**  
P. Blanchet à J. Thurel, M. Berthaud à J. Gruet, I. Delaine à C. Bourgeois-République, F. Dray à P. Jaboviste, D. Germond à C. Nonnotte-Bouton, A. Hamdaoui à T. Druet, P. Jobez à J. Péchinot, S. Kayi à N. Jeannet, J.P Lefèvre à J.P Cuinet, P. Roche à I. Mangin, E. Schlegel à J.M Sermier, P. Jacquot à M. Hoffmann, M. Boué à J.M Daubigny, J. Drouhain à C. Hanrard.

**Délégués absents non suppléés et non représentés :**  
G. Soldavini, D. Michaud, G. Chauchefoin, S. Hédin, J. Zasempa, J. Dayet, M. Jacquot, D. Chevalier, C. Mathez, E. Saget, V. Chevriaux, R. Curly.

Par délibération N°GD110/11 du 17 novembre 2011, le Conseil Communautaire a approuvé le principe de l'exploitation du Golf du Val d'Amour dans le cadre d'une Délégation de Service Public, pour une durée envisagée de 20 ans.

L'article 1411-3 du Code Général des Collectivités Territoriales prévoit que le délégataire d'une Délégation de Service Public (D.S.P.) produise chaque année à l'autorité délégante, avant le 1<sup>er</sup> juin de l'année N+1, un rapport d'activités qui doit ensuite être présenté à l'assemblée délibérante de l'Etablissement Public de Coopération Intercommunale (E.P.C.I.) qui en prend acte.

Ce rapport présente 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. Il doit permettre à l'autorité délégante d'apprécier les conditions d'exécution du service public.

Le présent rapport expose les activités liées à la gestion du Golf du Val d'Amour sur l'année 2018.

Conformément aux dispositions de l'article L1413-1 du Code Général des Collectivités Territoriales (C.G.C.T.), la Commission Consultative des Services Publics Locaux (C.C.S.P.L.) de la Communauté d'Agglomération doit examiner le rapport présenté par le Délégataire de Service Public.

Cette Commission s'est réunie le 12 juin 2019 afin d'examiner le rapport d'activités 2018 de la société BLUE GREEN.

Le Conseil Communautaire :

- **PREND ACTE** du rapport d'activités de l'exercice 2018 du délégataire, ci-annexé.
- **AUTORISE** Monsieur le Président à diffuser ce rapport à l'ensemble des partenaires intéressés.

Fait à Abergement-la-Ronce,  
Le 27 juin 2019  
Le Président, Jean-Pascal FICHÈRE,

Une copie de la présente délibération sera transmise à :

- Direction Pilotage et Coordination
- Pôle MR / Direction des Finances
- Pôle Sports
- Trésorerie Municipale du Grand Dole
- Délégataire



# RAPPORT D'ACTIVITÉ

## ANNEE 2018

### GOLF DU VAL D'AMOUR



I.	LA VALEUR AJOUTEE BLUEGREEN SUR VOTRE TERRITOIRE	3
1.	Un réseau au fort ancrage local	4
2.	Digital	5
3.	Innovation	7
4.	Attractivité touristique	8
5.	Enseignement	9
6.	Abonnés	11
7.	Engagement Haut Niveau	11
8.	Promotion de la pratique Handigolf	12
9.	Développement Durable	13
II.	COMPTE D'EXPLOITATION 2018 GOLF DU VAL D'AMOUR	14
III.	COMMENTAIRES ET ANALYSES GOLF DU VAL D'AMOUR	16
IV.	COMPTE-RENDU TECHNIQUE GOLF DU VAL D'AMOUR	38

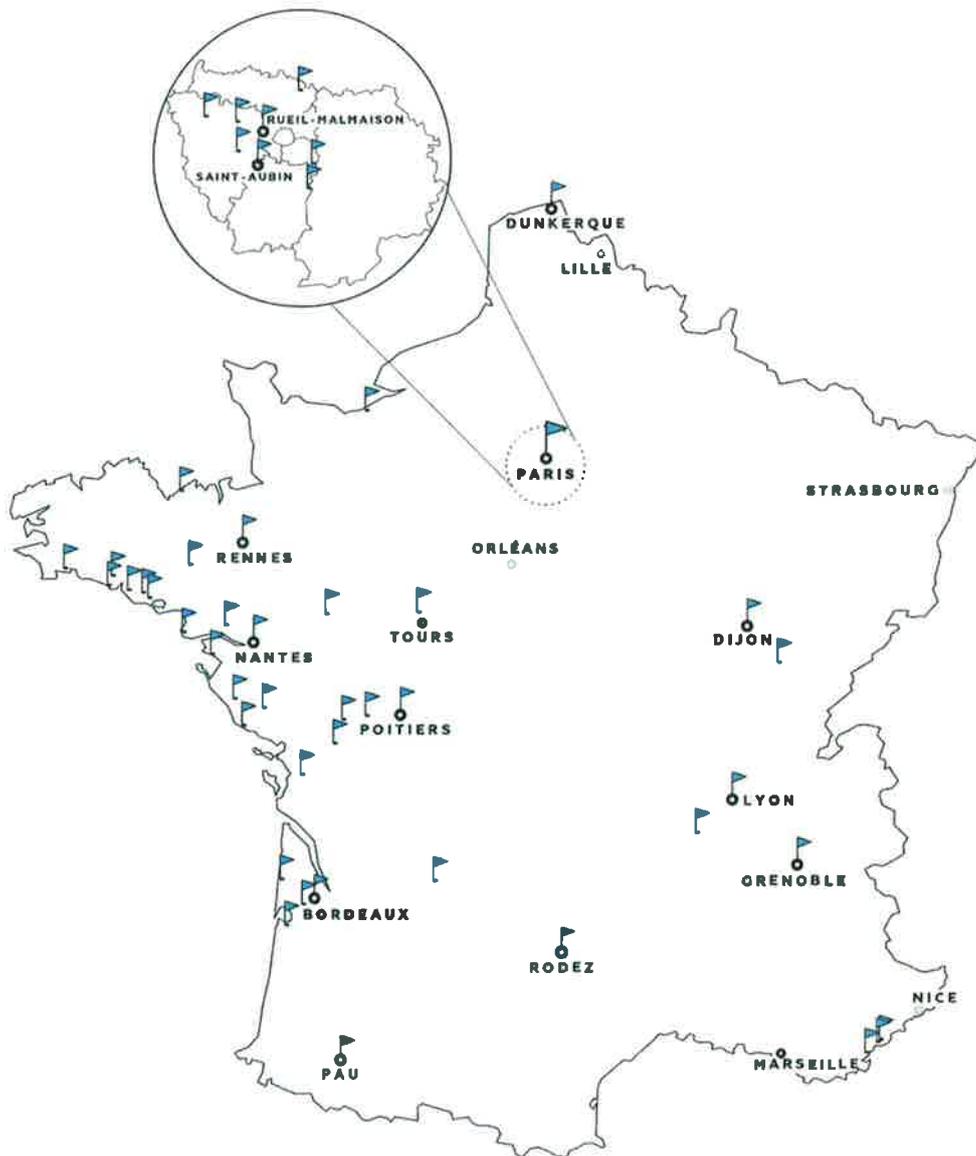
# I. LA VALEUR AJOUTEE BLUEGREEN SUR VOTRE TERRITOIRE

## 1. Un réseau au fort ancrage territorial

Bluegreen est le numéro 1 de la gestion de parcours de golfs en Europe. Le groupe offre une solide expérience et une expertise dans la gestion d'équipements golifiques : nos priorités sont la qualité des parcours et de l'accueil des golfeurs, la mise en avant des infrastructures et l'ancrage dans le tissu économique et associatif.

Guidés par une philosophie commune, les 800 collaborateurs de Bluegreen cherchent chaque jour à partager leur passion du golf avec le plus grand nombre en rendant sa pratique accessible à tous.

### Le réseau Bluegreen 2019



## Bluegreen en chiffres



- 30 ans d'expérience,
- 48 parcours en France,
- 16 golfs partenaires,
- 2 500 membres des Ecoles de Golf,
- 23 000 golfeurs abonnés,
- 1 500 000 départs par an,
- 14 000 néophytes profitant d'une initiation au golf chaque année,
- 7 000 golfeurs créés par an.

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

## 2. Digital

- BLUEGREEN.COM ET APPLI BLUEGREEN

Bluegreen a développé de nombreuses fonctionnalités destinées à faciliter la vie des golfeurs :



1 Il est par exemple possible de réserver son green-fee ou son départ abonné 24h sur 24 en seulement quelques clics à partir du site internet ou de l'appli mobile.

UN SIMP  
RECHAR  
GRÂCE A  
DE NOTF



2 Il est également possible de recharger très simplement sa carte de practice en ligne à tout moment de la journée et de n'importe où.



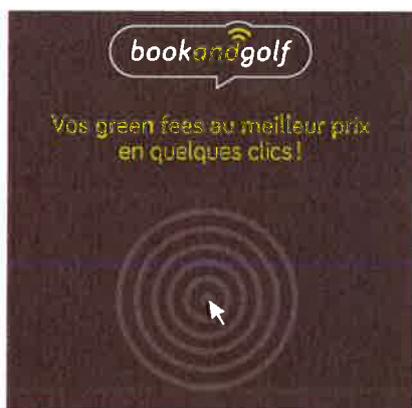


③ Par ailleurs, l'appli Bluegreen disponible sous iOS et Android propose de nombreuses fonctionnalités telles qu'une fonction GPS gratuite et une carte de score digitale



- BOOKANDGOLF

Bookandgolf, filiale de Blue Green et leader du marché de la réservation de green-fees en ligne, propose plus de 200 parcours en France à la réservation sur son site internet et son appli mobile. L'ensemble des golfs du réseau Bluegreen sont disponibles à la réservation sur cette plateforme qui répond à la demande croissante des golfeurs pour la vente en ligne.



- PRISWING



Les prix en ligne des green-fees de l'ensemble des golfs du réseau Bluegreen sont fixés de manière dynamique en fonction de la météo, de l'historique de fréquentation et du type de jours (week-end, jour férié, vacances...) par cette startup spécialisée dans la fréquentation prédictive des parcours.

Des algorithmes analogues à ceux développés dans les secteurs de l'hôtellerie, ou du transport aérien et ferroviaire sont utilisés pour proposer chaque jour le prix le plus juste aux golfeurs.



### 3. Innovation

Bluegreen a développé et mis à disposition des golfeurs comme des non-golfeurs des équipements uniques en France. Leur double-objectif est d'ouvrir la pratique au plus grand nombre et de proposer des solutions d'entraînement innovantes et de très haute qualité aux golfeurs.



Parfaite pour l'entraînement, la technologie **Toptracer** intégrée au practice vous donne toutes les données de votre balle en temps réel. De nombreux modes de jeu permettent également de se challenger entre amis sur des parcours virtuels, des concours de précision, etc.



Un véritable 9 ou 18 trous synthétique en version miniature pour s'amuser ou s'entraîner.

Accessible à tout niveau, c'est la parfaite activité à faire entre amis, en famille ou bien seul pour s'amuser au petit jeu.



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

Grâce à l'application dédiée **eGull Pay**, c'est vous qui décidez et payez le nombre de trous qui vous convient.



#### 4. Attractivité touristique

Bluegreen met en avant les golfs de son réseau auprès des acteurs du tourisme golfique afin de renforcer leur attractivité auprès de la clientèle française et étrangère :

Les Tours-Opérateurs bénéficient d'une écoute et d'un service particulier portés par chaque directeur et une responsable commerciale tourisme.

Bluegreen met également en avant chacun de ses golfs sur les salons internationaux tels que le PGA Golf Show à Orlando, le Scottish Golf Show, le Salon du Golf à Paris ou l'IGTM, le salon des professionnels du tourisme.

*Le PGA Golf Show d'Orlando et le stand Bluegreen*



## 5. Enseignement

- Bluegreen, la référence de l'enseignement golfique en France

Avec plus de 100 enseignants salariés et des produits d'enseignement adaptés à chacun, Bluegreen s'attache à faire progresser les néophytes comme les initiés quel que soit leur âge.



- 1<sup>er</sup> créateur de golfeurs en France

Avec près d'une carte verte sur deux validée dans l'un des 48 golfs Bluegreen de France, notre réseau est le premier créateur de golfeurs en France.

Ce résultat est le fruit d'un état d'esprit fort axé sur l'ouverture à tous et le partage de cette passion du golf au plus grand nombre. En effet, tout au long de l'année les golfs Bluegreen ouvrent leurs portes pour 2 heures d'initiations totalement gratuites pour tous : à cette occasion, et accompagnés d'un enseignant diplômé, les participants découvrent l'environnement du golf, le club-house, les clubs de golf. Ils partent ensuite taper leurs premières balles au practice et sur le putting green et concluent l'initiation en jouant un vrai trou de golf sur l'un des parcours qui les accueille.

Environ 14 000 personnes participent à ces initiations et 6 500 nouvelles vocations sont créées chaque année.



BLUEGREEN



• Ecoles de Golf – Bluegreen Academy

Ce sont plus de 2 500 jeunes qui s’initient, se perfectionnent et performant au sein des 46 écoles de golf Bluegreen sur tout le territoire. Elles sont ouvertes aux jeunes de moins de 18 ans de septembre à juin.

*La Bluegreen Academy, c’est quoi ?*



La Bluegreen Academy est un programme dédié à la performance, ayant pour but de proposer un accompagnement sportif d’un an aux jeunes talents des écoles de golf Bluegreen, dont les performances, le potentiel et l’état d’esprit méritent d’être soutenus dans leur ascension vers le très haut niveau.

La Bluegreen Academy participera activement à l’atteinte de leurs objectifs sportifs. Par exemple, en 2019, les 10 jeunes sélectionnés

au terme des épreuves qualificatives et de la sélection du jury, bénéficient d’une participation financière de 500€ pour leur Association Sportive, d’un stage de 2 jours encadré par un entraîneur fédéral, d’un équipement logoté et d’un abonnement France d’un an offert ainsi que des balles de practice illimitées pour faciliter leur entraînement.



## 6. Abonnés

23 000 abonnés Bluegreen bénéficient d'un accès illimité à l'un ou plusieurs golfs du réseau. Ils ont le choix entre différentes formules d'abonnement :

- **Unisite**
- **Région** : Ile-de-France, Gironde, Poitou, Vendée, Loire-Atlantique, Bourgogne ou Côte d'Azur
- **France ou France Premium** : accès illimité à tous les golfs du réseau hors ou incluant Sainte-Maxime et L'Estérel/L'Académie respectivement

- Programme Fidélité

Les abonnés Bluegreen bénéficient également d'un grand nombre d'avantages :

- Leur statut (Silver, Gold ou Platinum) évolue en fonction de leur ancienneté et leur donne accès à des réductions sur les green-fees, les locations de voiturettes, le pro-shop, le practice etc.



- Les points de fidélité cumulés au gré de leurs achats et à chaque renouvellement d'abonnement, leur permettent d'accéder à des réductions supplémentaires.
- Chaque abonné Bluegreen a, par ailleurs, accès à 25% de remise sur un réseau étendu comprenant l'ensemble des golfs Partenaires et les golfs Open golf club.

- Master Bluegreen



Le master Bluegreen est une compétition nationale réservée exclusivement aux abonnés Bluegreen.

La finale 2018 a réuni les équipes s'étant qualifiées au terme des 48 épreuves qualificatives et des 6 finales régionales disputées tout au long de l'année. Elle s'est déroulée sur deux jours à Pessac (33) durant laquelle l'alchimie entre compétition et passion du sport sont les points essentiels de

## 7. Engagement Haut Niveau

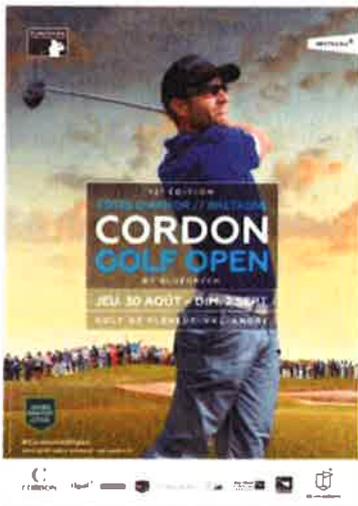
Bluegreen est pleinement engagé aux côtés de la fédération française de golf dans une démarche de promotion du haut niveau tout au long de l'année et sur chacun des golfs du réseau :

- par son travail de formation des jeunes,
- par l'accompagnement de sportifs de haut niveau tels que Matthieu Pavon ou Damien Perrier,
- par la tenue de nombreux Grands Prix,
- par l'organisation d'une épreuve professionnelle de l'European Challenge Tour.



43

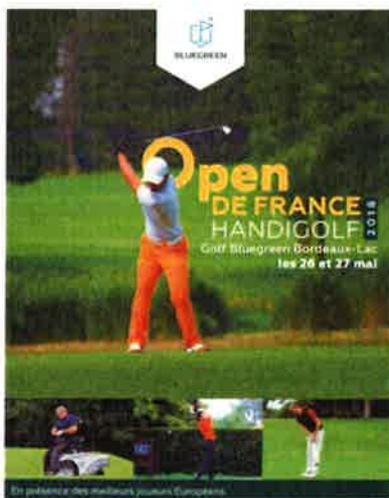
*Matthieu Pavon  
Joueur de l'European Tour  
et ambassadeur Bluegreen*



Bluegreen a accueilli en 2018 la 12<sup>ème</sup> édition de l'Open de Pléneuf, épreuve du Challenge Tour Européen sur le golf de Pléneuf-Val-André.

Sélectionnée par la PGA European Tour et la Fédération française de golf pour la qualité du parcours, l'étape de Pléneuf-Val-André est devenue un « classique » du circuit professionnel. Vecteur économique, touristique et médiatique pour toute une région, la 12<sup>ème</sup> édition de l'Open, rassemblant plus de 150 joueurs du top niveau européen, a attiré près de 10 000 spectateurs en 2018.

## 8. Promotion de la pratique Handigolf



ffgolf® 

golf de Saint-Aubin (91).

Favoriser l'accessibilité et la pratique du golf aux personnes handicapées est une priorité de Bluegreen dont le partenariat depuis plus de 10 ans avec l'association Handigolf a été renforcé par la signature d'une convention avec la fédération française de golf en mai 2018.

Elle s'articule autour de 3 axes :

- formation du personnel à l'accueil et l'enseignement des personnes en situation de handicap
- accompagnement à la création par la ffgolf d'un 'label handigolf'
- accueil de Grands Prix, comptant pour le circuit français Handigolf

Parallèlement à ces actions, Bluegreen a accueilli l'Open de France Handigolf les 26 et 27 mai 2018 au golf de Bordeaux-Lac (33) et accueillera les Championnats de France Handigolf en mai 2019 sur le

## 9. Développement Durable

Le programme 'Golf et Nature' de Bluegreen vise à préserver l'environnement et valoriser la biodiversité via une gestion éco-responsable et éco-durable des écosystèmes dont nous avons la responsabilité. Il est structuré autour de trois objectifs environnementaux prioritaires :

1. La gestion durable de la ressource en eau en optimisant son utilisation, en limitant les volumes d'eau prélevés au strict nécessaire, en arrosant mieux et moins, tout en recherchant des alternatives à l'utilisation d'eau potable comme en valorisant l'utilisation des eaux recyclées.
2. L'entretien raisonné des parcours concernant l'usage des produits phytopharmaceutiques et des engrais
3. La préservation et le développement de la biodiversité sur nos golfs, via les actions engagées avec la LPO (Ligue pour la Protection des Oiseaux) et l'obtention du label « Golf pour la Biodiversité » initié par la fédération française de golf et le muséum d'histoire naturelle.



## II. COMPTE D'EXPLOITATION 2018 GOLF DU VAL D'AMOUR

<p><b>Golf de VAL D'AMOUR</b>  <b>BLUEGREEN</b>  <b>Comptes d'Exploitation Analytique 2018 "Provisoire" (en €)</b>  <i>(* En cours de certification par les Commissaires aux Comptes)</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Par activité :

			2018	
10-RBE	1-Golf	10-Chiffre d'affaires	161 265	
		30-Coût matières		
		40-Charges de personnel	-90 139	
		60-Autres charges	-41 829	
	<b>Total 1-Golf</b>			<b>29 296</b>
	2-Enseignement	10-Chiffre d'affaires	47 118	
		40-Charges de personnel	-55 272	
		60-Autres charges	-5 343	
		<b>Total 2-Enseignement</b>		
	3-Proshop	10-Chiffre d'affaires	53 228	
		30-Coût matières	-40 199	
		60-Autres charges	-6 458	
		<b>Total 3-Proshop</b>		
	4-Restauration	10-Chiffre d'affaires	1 430	
30-Coût matières		-550		
40-Charges de personnel				
60-Autres charges		-1 391		
<b>Total 4-Restauration</b>			<b>-512</b>	
6-Autres activités	10-Chiffre d'affaires	113 000		
	83-Provisions exploitations	-105		
	<b>Total 6-Autres activités</b>			<b>112 895</b>
7-Indirectes	40-Charges de personnel	-50 979		
	60-Autres charges	-39 425		
	83-Provisions exploitations	-76		
	<b>Total 7-Indirectes</b>			<b>-90 479</b>
<b>Total Revenu Brut d'Exploitation</b>			<b>44 274</b>	

Toutes activités confondues :

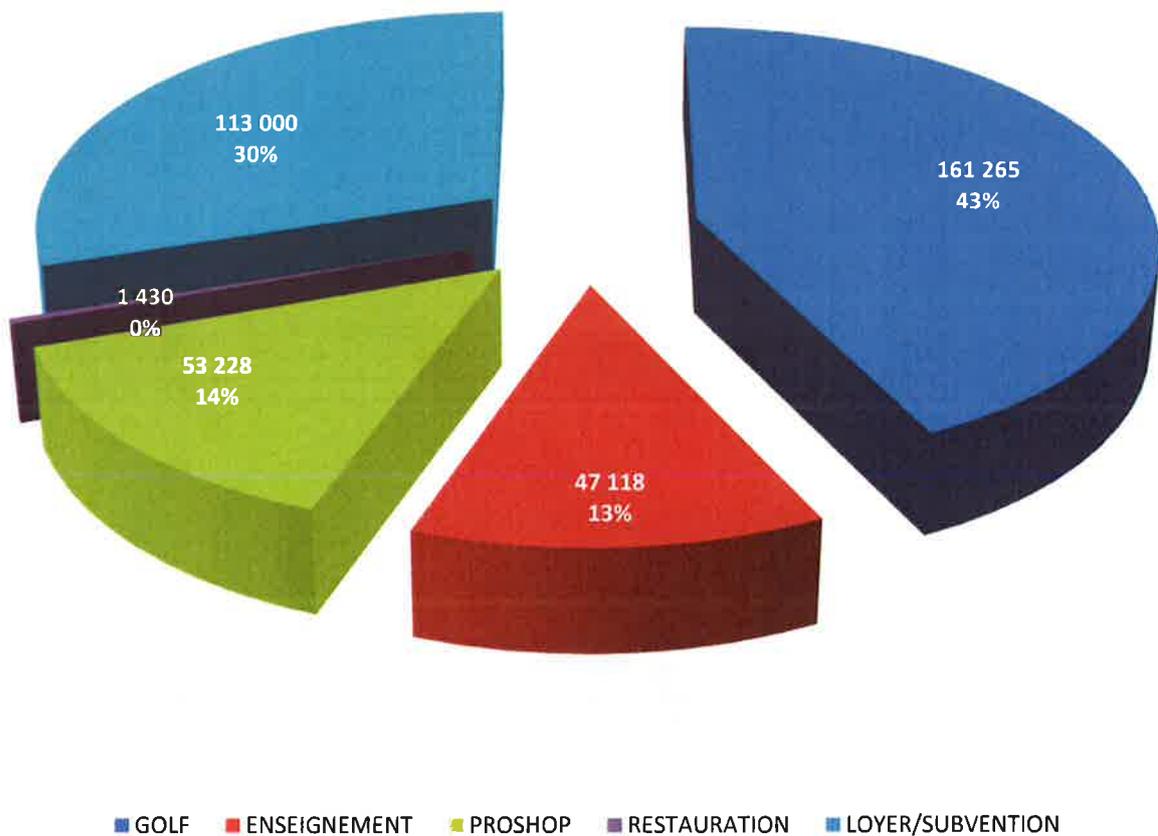
			2018
10-RBE	10-Chiffre d'affaires		376 041
	30-Coût matières		-40 750
	40-Charges de personnel		-196 390
	60-Autres charges		-94 446
	83-Provisions exploitations		-181
<b>Total Revenu Brut d'Exploitation</b>			<b>44 274</b>
11-CICE			10 291
12-Impôts & Taxes			-2 452
20-CB & Locations financières			-3 317
30-Amort & Provisions			-19 353
40-Financier			-70
<b>Total général avant frais de service support</b>			<b>29 374</b>
Quote part des frais de service Support			-19 644
Quote part des charges de marketing & communication structures *			-7 715
<b>Résultat Net avant IS</b>			<b>2 014</b>

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

# III. COMMENTAIRES ET ANALYSES GOLF DU VAL D'AMOUR

1. Compte rendu financier

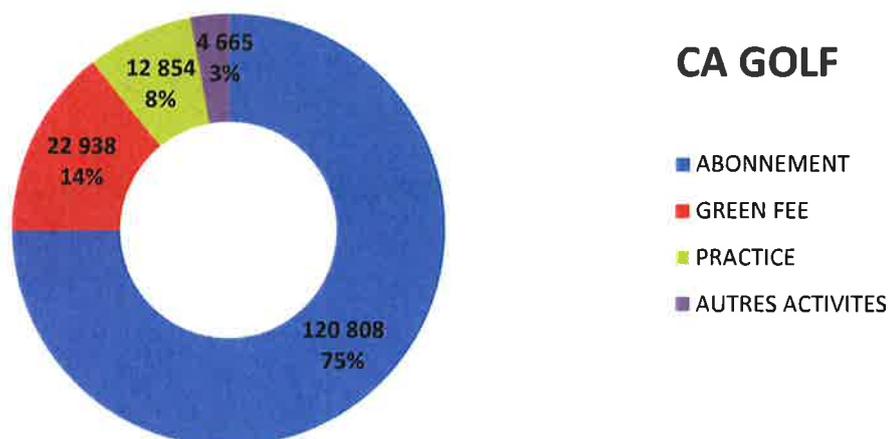
### Répartition du CA en €



## L'activité Golf

				2018	2017	Evolution (%)
10-FBE	1-Golf	10-Chiffre d'affaires	101-Abonnements	120 808	118 057	2,3%
			109-Abonnements - prov rejets de prlv	0	118	-100,0%
			110-Green fees	22 938	32 280	-28,9%
			112-Practices	12 854	16 354	-21,4%
			113-Voiturettes	0	85	-100,0%
			114-Cartes BG	191	378	-49,4%
			118-Autres golf liés à la fréquentation	364	448	-18,8%
			120-Autres golf hors fréquentation	4 110	1 653	148,6%
		<b>Total 10-Chiffre d'affaires</b>		<b>161 265</b>	<b>163 373</b>	<b>-4,8%</b>
		30-Coût matières		0	0	
		40-Charges de personnel		-90 139	-70 584	27,7%
		60-Autres charges	602-Engrais, phyto, sables etc	-10 764	-6 969	54,5%
			603-Petits mat, outil & pièces	-12 531	-14 119	-11,2%
			604-Eau arrosage	1 052	-2 000	-152,6%
			605-Energie	-7 224	-4 083	76,9%
			606-Fournitures consommables	-973	-718	35,5%
			607-Fournitures administratives	0	-32	-100,0%
			608-Produits accueil	-638	-547	16,6%
			613-Locations > 5kl à+ d'1 an	-3 053	-4 458	-31,5%
			614-Locations ponctuelles	-1 639		
			615-Maintenance & entretien	-2 029	-2 018	0,5%
			616-Assurances	-900	-720	25,0%
			617-Linge & blanchissage	0		
			622-Honoraires	0	-33	-100,0%
			624-Offerts direction	0		
			625-Voyages & déplacements	-1 253	-37	3277,9%
			628-Cotisations diverses	-417		
			629-Redevance FFG	-622	-612	1,6%
			630-Cotisation AS			
			658-Autres charges exploitations	-780	-390	100,0%
		<b>Total 60-Autres charges</b>		<b>-41 829</b>	<b>-36 796</b>	<b>13,7%</b>
		83-Provisions exploitations				
	<b>Total 1-Golf</b>			<b>29 296</b>	<b>61 993</b>	<b>-52,7%</b>

• Répartition du chiffre d'affaire golf sur l'année 2018

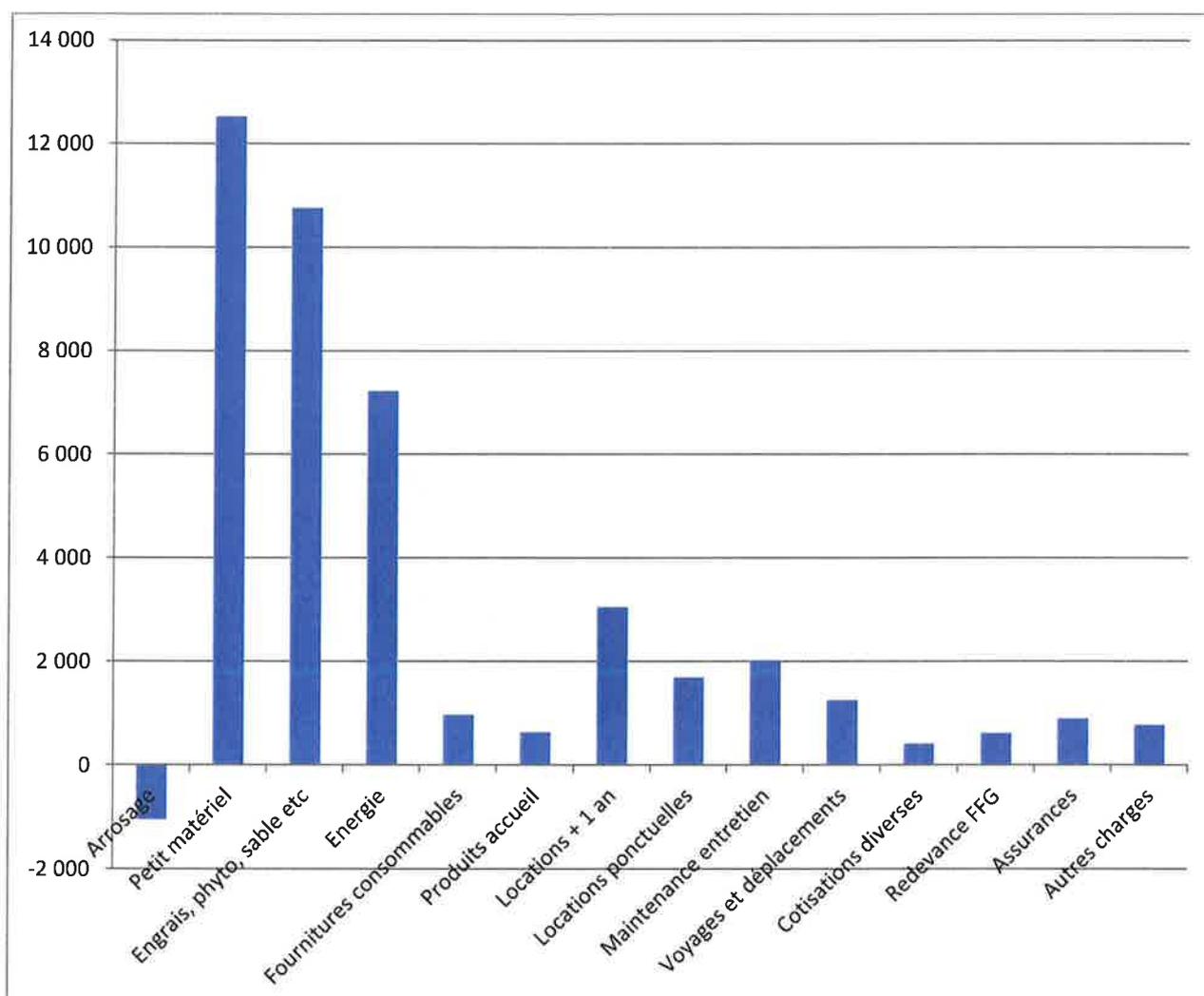


Le chiffre d'affaire du golf du Val d'Amour connaît une diminution de 8 108€ soit -4.8% par rapport à l'exercice 2017.

Celle-ci s'explique en grande partie par :

- Une diminution du chiffre d'affaire Green Fee (-28.9%)
- Une diminution du chiffre d'affaire practice (-21.4%)
- Nous avons eu un été très sec ce qui a perturbé la qualité du terrain donc moins de passage

- Les charges de l'activité Golf



Celles-ci s'élèvent à 41 829€ et représentent une augmentation de 13.7% par rapport à l'exercice de 2017. Cela s'explique par :

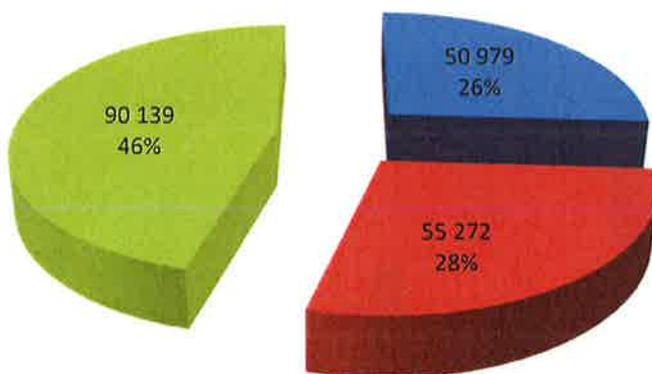
- une forte augmentation pour l'engrais (+ 3 795 €) car en 2017 nous avons utilisé une grande partie du stock de 2016.

A l'inverse les charges du compte « Eau arrosage» représentent un apport en raison d'une régularisation de l'année 2017.

Les charges de personnel connaissent une hausse significative (+27.7%) en raison de l'intégration d'un jardinier et du salaire du nouveau pro.

### Répartition des charges de personnel (en €)

■ Indirectes ■ Enseignement ■ Golf



**Le résultat brut d'exploitation de l'activité Golf est en forte diminution par rapport à 2017 - 52.7 % soit - 32 697 euros.**

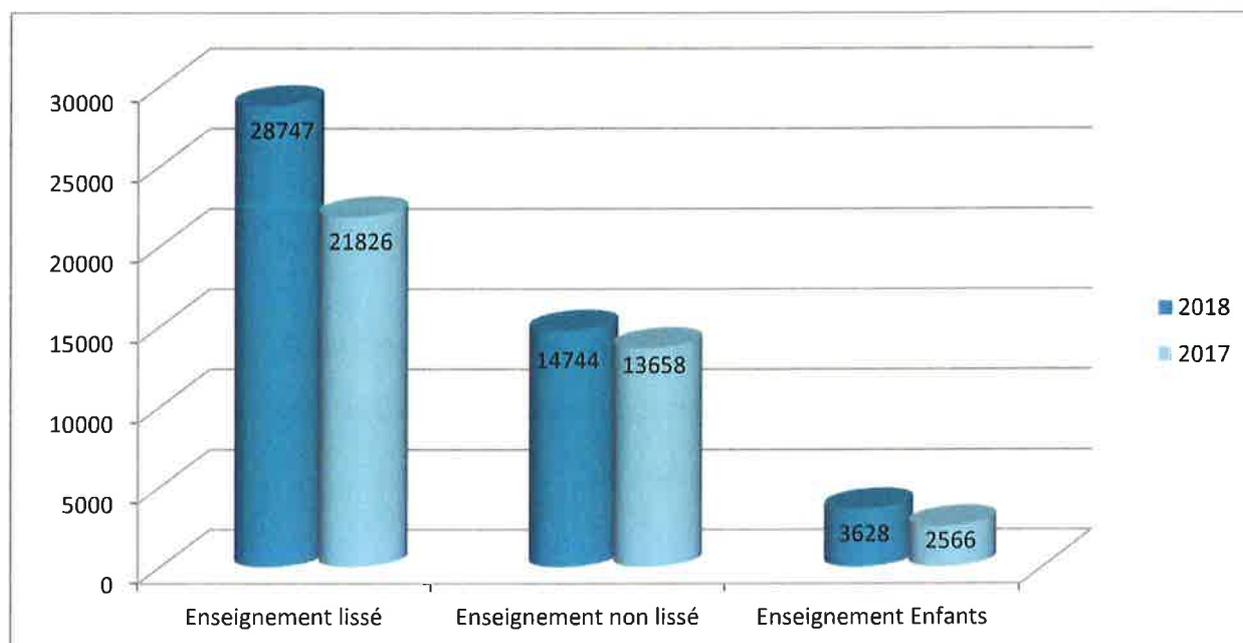
## L'activité enseignement

		2018	2017		
2-Enseignement	10-Chiffre d'affaires	125-Enseignement lissé	28 747	21 826	<b>31,7%</b>
		126-Enseignement non lissé	14 744	13 658	<b>7,9%</b>
		127-Enseignement Enfants	3 628	2 566	<b>41,4%</b>
		129-Enseignements - prov rejets de priv	0	192	<b>-100,0%</b>
	Total 10-Chiffre d'affaires		47 118	38 242	<b>23,2%</b>
	40-Charges de personnel		-55 272	-47 936	<b>15,3%</b>
	60-Autres charges				
	606-Fournitures consommables		-2 755	-2 517	<b>9,5%</b>
	623-Publicité		0		
	625-Voyages & déplacements		0	-82	<b>-100,0%</b>
628-Cotisations diverses		-2 588			
Total 60-Autres charges		-5 343	-2 599	<b>105,6%</b>	
Total 2-Enseignement		-13 497	-12 293	<b>9,6%</b>	

### \* Le chiffre d'affaires Enseignement

Le chiffre d'affaires connaît une belle augmentation + 23.2% (+ 8 876 €).

Cette augmentation est principalement liée à l'arrivée d'un nouveau professeur de golf



- Les Charges de l'activité Enseignement

Cette activité est malheureusement déficitaire, en raison des charges salariales liées à notre enseignant très expérimenté (55 272€). Le reste des charges se compose de fournitures consommables (2 755 €) et de cotisations diverses (2 588 €). Ces autres charges connaissent une nette augmentation (105.6%).

La rentabilité de l'activité d'enseignement régresse encore et atteint une perte de 13 497€. Nous avons à mener un travail de fond sur la création de nouveaux golfeurs et faire connaître le golf auprès des entreprises pour des journées découvertes et/ou de cohésion.

**Le résultat brut d'exploitation de l'activité Enseignement reste stable par rapport à 2017, 9.5 % soit – 1204 euros.**

### L'activité Boutique

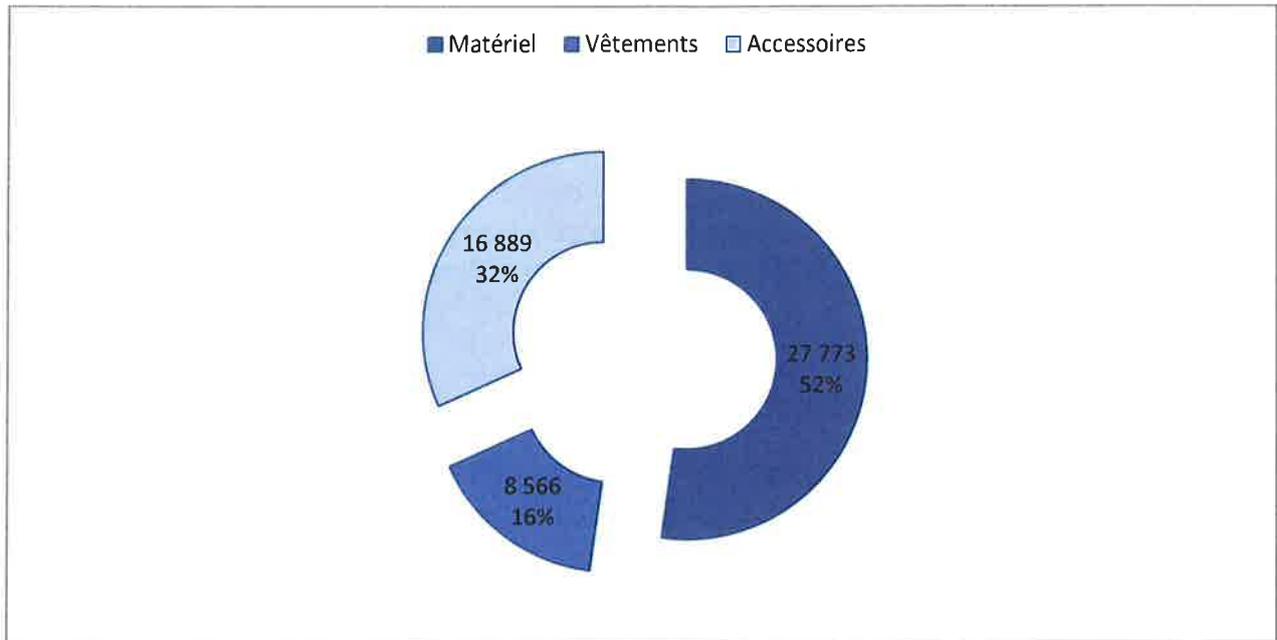
		2018	2017		
3-Proshop	10-Chiffre d'affaires	170-Boutique matériel	27 773	31 672	-12,3%
		171-Boutique vêtements	8 566	6 358	34,7%
		172-Boutique accessoires	16 889	12 148	39,0%
	Total 10-Chiffre d'affaires		53 228	50 177	6,1%
	30-Coût matières		-00 199	-38 138	5,4%
	40-Charges de personnel		0		
	60-Autres charges	603-Petits mat, outil & pièces	0		
		606-Fournitures consommables	0	-25	-100,0%
		608-Produits accueil	-79		
		615-Maintenance & entretien	-6 000		
	622-Honoraires	0	-22	-100,0%	
	623-Publicité	0	-34	-100,0%	
	624-Offerts direction	-379			
Total 60-Autres charges		-6 458	-90	7937,3%	
Total 3-Proshop		6 571	11 959	-45,1%	

- Le chiffre d'affaires Boutique

L'année 2018 connaît une légère augmentation de chiffre d'affaires de la boutique (6.1%).

Elle s'explique surtout par l'accroissement des ventes d'accessoires (+ 4 741€) et de vêtements (+ 2 208€).

A l'opposé, la vente de matériel a diminué de 12.3%.



- Les Charges de l'activité Boutique

Il est à noter qu'aucune charge de personnel ne pèse sur cette activité. La charge principale correspond au « coût matière » qui représente 40 199€ soit 80% du CA de 2017.

Nous remarquons une autre charge conséquente due à la maintenance et à l'entretien (6 000€).

**Le résultat brut d'exploitation de l'activité Boutique diminue de moitié par rapport à 2017, - 45.1% soit - 5 388 euros.**

### L'activité Restaurant

		2018	2017		
4-Restauration	10-Chiffre d'affaires	130-Restauration solide	0	0	
		131-Restauration liquide	1 430	4 502	-68,2%
	<b>Total 10-Chiffre d'affaires</b>		<b>1 430</b>	<b>4 502</b>	<b>-68,2%</b>
	30-Coût matières		-550	-1 677	-67,2%
	40-Charges de personnel		0	0	
	60-Autres charges	606-Fournitures consommables	-702	-344	58,0%
		608-Produits accueil	0	0	
		615-Maintenance & entretien	-689	-1 211	-43,1%
		623-Publicité			
		625-Voyages & déplacements		-657	-100,0%
	<b>Total 60-Autres charges</b>	<b>-1 391</b>	<b>-2 313</b>	<b>-39,9%</b>	
<b>Total 4-Restauration</b>		<b>-512</b>	<b>512</b>	<b>-199,9%</b>	

- Le chiffre d'affaires Restaurant

L'activité restauration s'est limitée en 2017 à l'exploitation du bar durant les périodes hivernales de janvier à mars et de novembre à décembre. Le chiffre d'affaires a chuté par rapport à l'année précédente, en effet il a diminué de 68.2%.

Cette activité hivernale, en raison de la fermeture du restaurant est surtout un service proposé aux golfeurs plus qu'une réelle activité économique du golf. Cette dernière permet de garder une convivialité appréciée au sein du club.

- Les charges de l'activité restaurant

Comme pour la boutique, aucune charge de personnel n'est dédiée à cette activité.



Dans l'ensemble des charges ont fortement diminuées, mais le peu de ventes encaissées ne permet pas un résultat d'exploitation positif contrairement à l'année 2017.

**Le résultat brut d'exploitation de l'activité Restaurant a chuté par rapport à 2017, il passe en négatif, - 199.9% soit - 1 024 euros.**

## Autres Activités

		2018	2017		
6-Autres activités	10-Chiffre d'affaires	168-Autres produits activités diverses	110 000	110 000	0,0%
		183-Locations immobilière	3 000	2 400	25,0%
	Total 10-Chiffre d'affaires		113 000	112 400	0,5%
	83-Provisions exploitations		-105		
<b>Total 6-Autres activités</b>			112 895	112 400	0,4%

- Le chiffre d'affaires « Autres activités »

Ce chiffre d'affaires correspond à :

- La subvention de la collectivité du Grand Dole pour 110 000 €
- Aux loyers du restaurateur pour 3 000€ (augmentation de 600€)

- Les charges des « Autres Activités »

Aucune charge n'est à comptabiliser sur ce poste, seulement une provision d'exploitation de 105€

**Le résultat brut d'exploitation des autres activités est à l'instar de celui de 2017, 0.4% soit 495 euros.**

## Les charges indirectes

		2018	2017		
7-Indirectes	40-Charges de personnel		-50 979	-46 331	10,0%
	60-Autres charges	603-Petits mat, outill & pièces	0	-1 196	-100,0%
		605-Energie	-8 449	-12 953	-34,8%
		606-Fournitures consommables	-1 352	-774	74,6%
		607-Fournitures administratives	-1 004	-628	60,0%
		608-Produits accueil	4	-1	-500,0%
		611-Gardiennage & sécurité	-1 289	-772	66,8%
		613-Locations>5k€ à+ d'1 an	-2 490	-2 102	18,5%
		614-Locations ponctuelles	-444		
		615-Maintenance & entretien	-10 882	-9 877	10,2%
		616-Assurances	-4 980	-4 500	10,7%
		620-Frais postaux	-72	-155	-53,5%
		622-Honoraires	0	-810	-100,0%
		623-Publicité	-3 042	2 883	-205,5%
		624-Offerts direction	0	-175	-100,0%
		625-Voyages & déplacements	-3 152	-2 444	29,0%
		626-Telecom	-987	-1 041	-5,1%
		627-Frais bancaires	-1 165	-897	30,0%
		628-Cotisations diverses	0	-10	-100,0%
		658-Autres charges exploitations	-122	2 358	-105,2%
<b>Total 60-Autres charges</b>			-39 425	-33 092	19,1%
83-Provisions exploitations			-76	-176	-57,0%
<b>Total 7-Indirectes</b>			-90 479	-79 599	13,7%

- Le chiffre d'affaires

Aucun chiffre d'affaires n'est à comptabiliser sur ce poste.

- Les charges de l'activité Indirectes

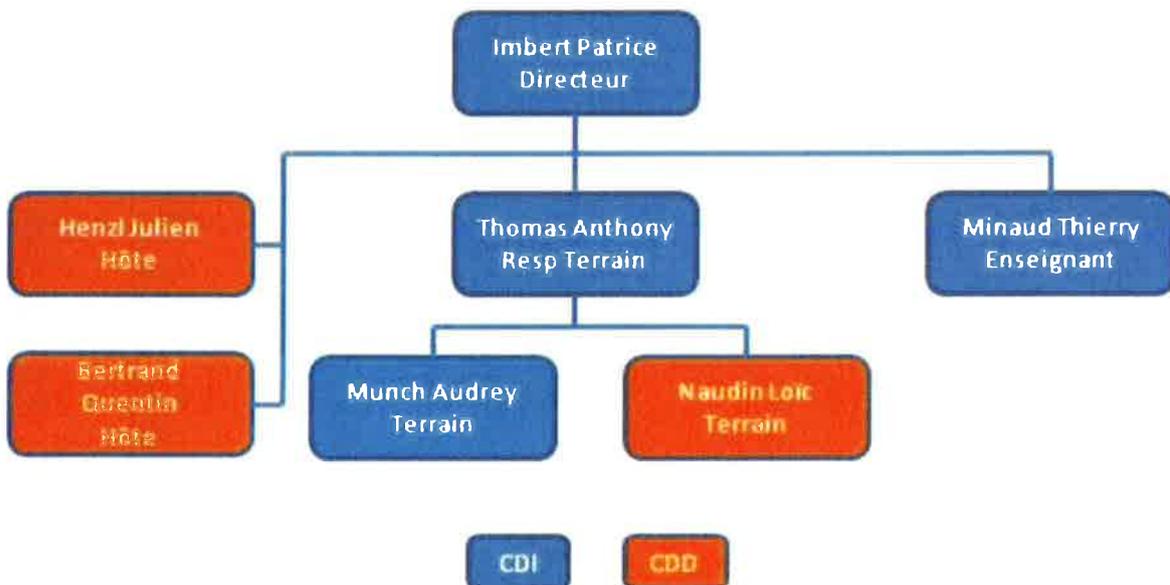
Les charges Indirectes sont de deux natures :

- **Les charges de personnel** : qui correspondent à la rémunération des équipes de Direction.
- **Les autres charges** : correspondant à tous les frais non affectés directement à une activité spécifique, tels que les frais d'électricité, de gaz, d'eau ou encore de communication ou de frais bancaires.

Les charges de personnel et les autres charges ont augmenté en 2018, soit 10% supplémentaire pour le coût du personnel, et 19.1% pour les autres charges.

**Le résultat brut d'exploitation des charges indirectes est en augmentation 13.7% soit 10 880 euros.**

## 2. COMPTE RENDU SOCIAL



La masse salariale du golf s'élève en 2018 à 196 390 € il s'agit de notre centre de coût le plus important en valeur et pèse pour 52 % de notre chiffre d'affaires.



BLUEGREEN



GRAND DOLE  
Communauté d'agglomération

Affectation	Nom	Type de contrat	Quotité	Dates
Direction	IMBERT Patrice	CDI	100%	01/01 - 31/12
Enseignement	MINAUD Thierry	CDI	100%	01/01 - 31/12
Accueil	BERTRAND Quentin	CDD EMPLOI AVENIR	100%	01/01 - 31/12
Accueil	HENZL Julien	CDD EMPLOI AVENIR	100%	01/01 - 31/12
Terrain	THOMAS Anthony	CDI	100%	01/01 - 31/12
Terrain	MUNCH Audrey	CDI	100%	01/01 - 31/12
Terrain	NAUDIN Loïc	CDD EMPLOI AVENIR	100%	01/01 - 16/09

### 3. LES DONNÉES D'ACTIVITÉ

#### Les données d'abonnements

TYPE ABONNEMENT	QUANTITE
ABO ACCESS 18-25 ANS INDIV 7/7	1
ABO FRANCE – 40 ANS INDIV 7/7	1
ABO BI SITES INDIV 7/7	1
ABO EXCLUSIVE CE 7/7	3
ABO EXCLUSIVE -40 ANS CPLE 7/7	2
ABO EXCLUSIVE -40 ANS INDIV 7/7	5
ABO EXCLUSIVE -40 ANS INDIV 7/7 PRLVT	4
ABO EXCLUSIVE CPLE 7/7	29
ABO EXCLUSIVE CPLE 7/7 PRLVT	3
ABO EXCLUSIVE INDIV 7/7	69
ABO EXCLUSIVE INDIV 7/7 CE	3
ABO EXCLUSIVE INDIV 7/7 PRLVT	15
ABO EXCLUSIVE JUNIOR -18 ANS	2
ABO RESIDENT ACCESS 18-25 ANS INDIV 7/7	4
ABO RESIDENT CPLE 7/7	32
ABO RESIDENT CPLE 7/7 PRLVT	2
ABO RESIDENT EXCLUSIVE -40 ANS CPLE 7/7	2
ABO RESIDENT EXCLUSIVE -40 ANS INDIV 7/7	12
ABO RESIDENT INDIV 7/7	111
ABO RESIDENT INDIV 7/7 PRLVT	10
ABO RESIDENT INDIV AIDE 7/7	9
ABO RESIDENT JUNIOR -18 ANS	2
	322



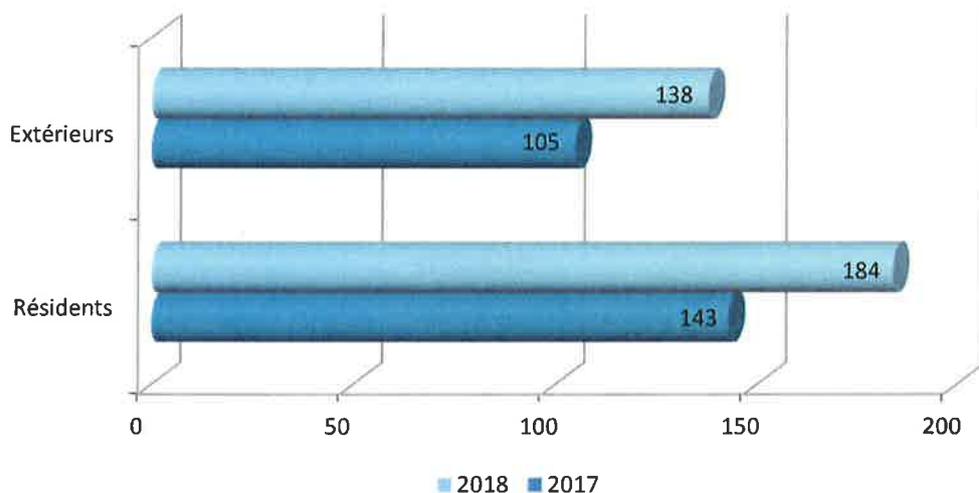
- La répartition des abonnements en fonction de la zone géographique

Le nombre d'abonnements a progressé tout au long de l'année pour atteindre 322 membres au 31 décembre 2018 contre 248 en 2017.

Nous comptons :

- ✓ 138 abonnés « extérieurs » (105 en 2017) soit une progression de 131%
- ✓ 184 abonnés résidents (143 en 2017) soit une progression de 128%

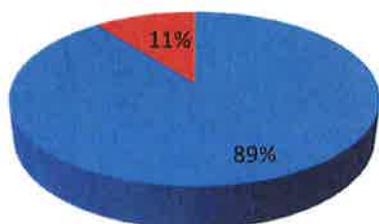
Globalement les abonnements « extérieurs » ou « résidents » évoluent de la même façon, le nombre d'abonnements résident reste le plus important.



- Répartition des abonnements en pourcentages

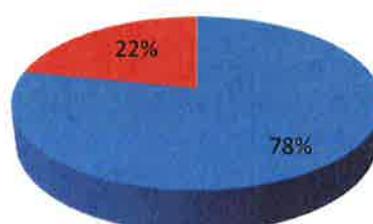
### Paiement

■ Comptant ■ Prélèvement



### Format

■ Individuel ■ Couple





Le paiement en comptant est d'avantage sollicité par les abonnés, ce qui était déjà le cas l'année précédente. L'écart se creuse puisqu'en 2017 le paiement en comptant représentait 73%. Nous pouvons expliquer cette préférence par le coût supplémentaire de 5% qu'engendre le paiement en prélèvement.

Le format individuel reste encore prépondérant, le nombre d'abonnement couple a même régressé cette année (37% en 2017).

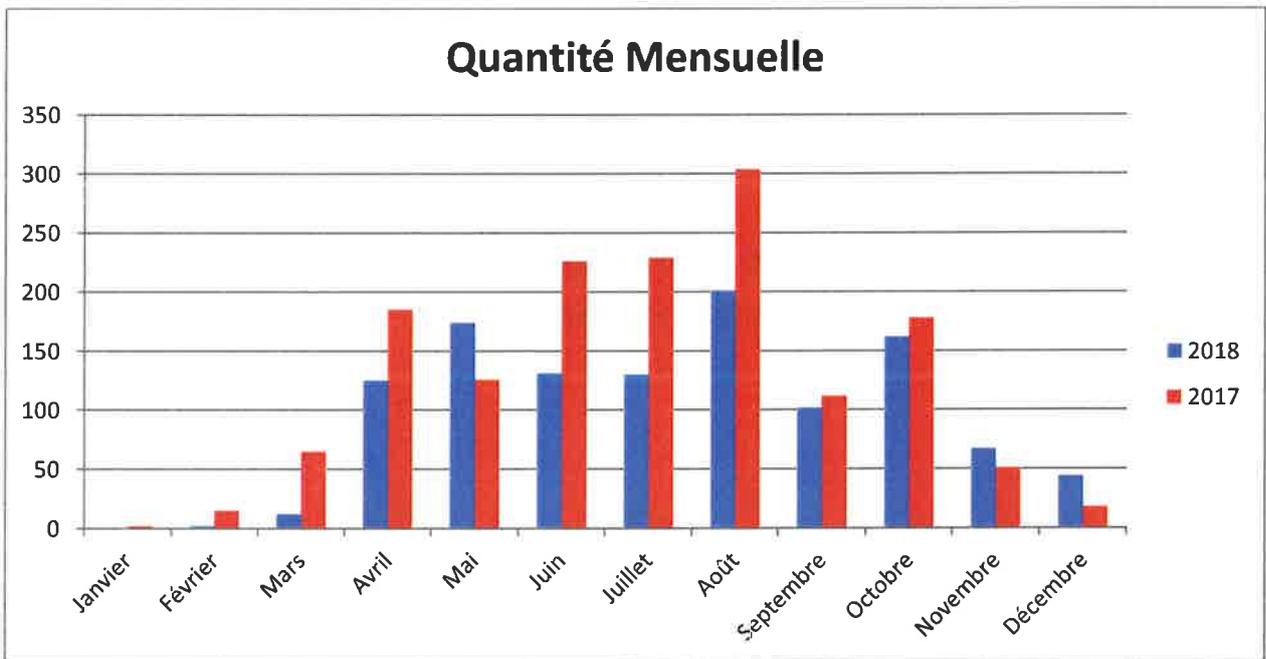
L'offre couple est très intéressante, à chacune des propositions faites la formule est vendue. Le changement de situation familiale est donc la seule cause de cette diminution.

Les données Greens Fees et Practice

- Les Greens Fees

En 2018 le panier moyen est de 21 euros donc identique à celui de 2017.

Le montant annuel s'élève à 23 911 euros en 2018 soit seulement 74% du montant annuel en 2017 (32 280€)



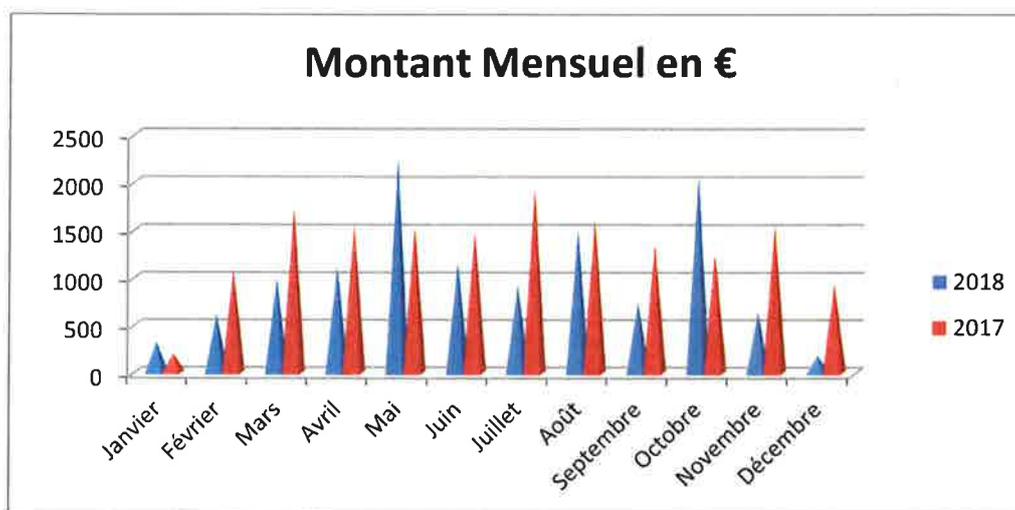
Les ventes sont en forte diminution pendant la période estivale par rapport à l'année précédente, ce qui engendre un écart de 359 Greens Fees au total sur l'année (2018 = 1151€ ; 2017 = 1510€)



- Le Practice

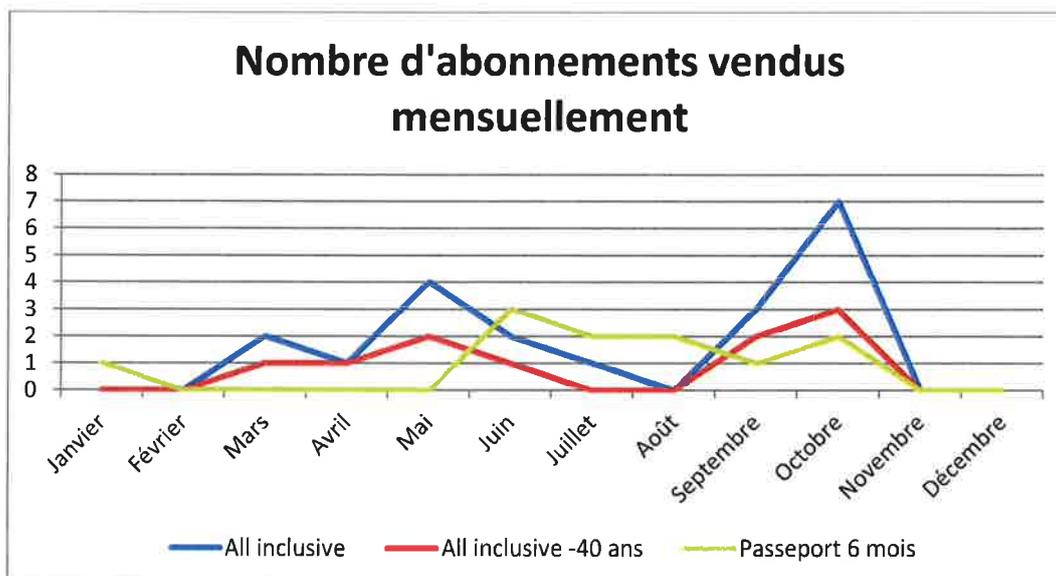
Le coût d'un seau de balles peut varier de 4€ à 1.88€ en fonction de la recharge choisie.

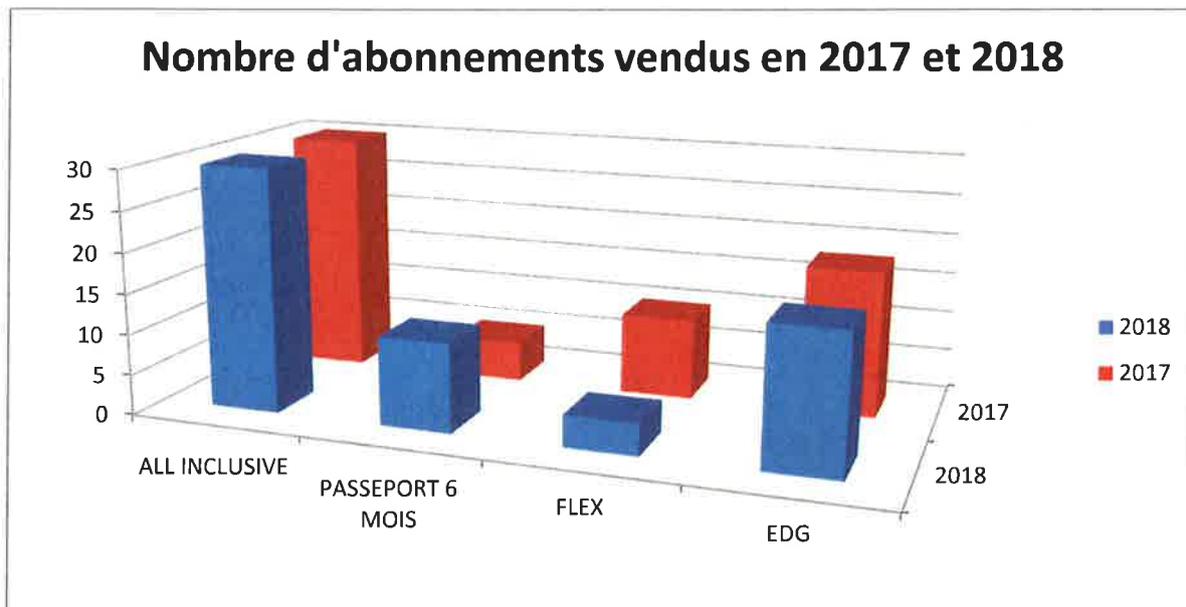
En 2018, le montant annuel est de 12 667 euros, contre 16 354 euros en 2017, soit une diminution de 22.5%.



#### Les données d'enseignement

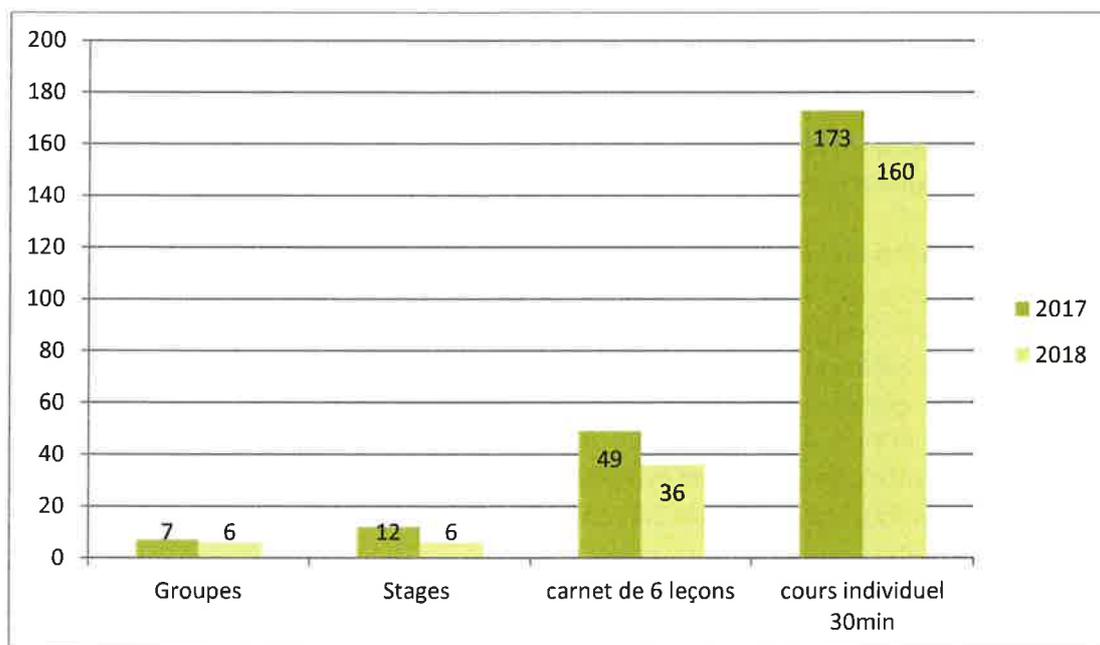
- Enseignement de longue durée





\* Les leçons individuelles

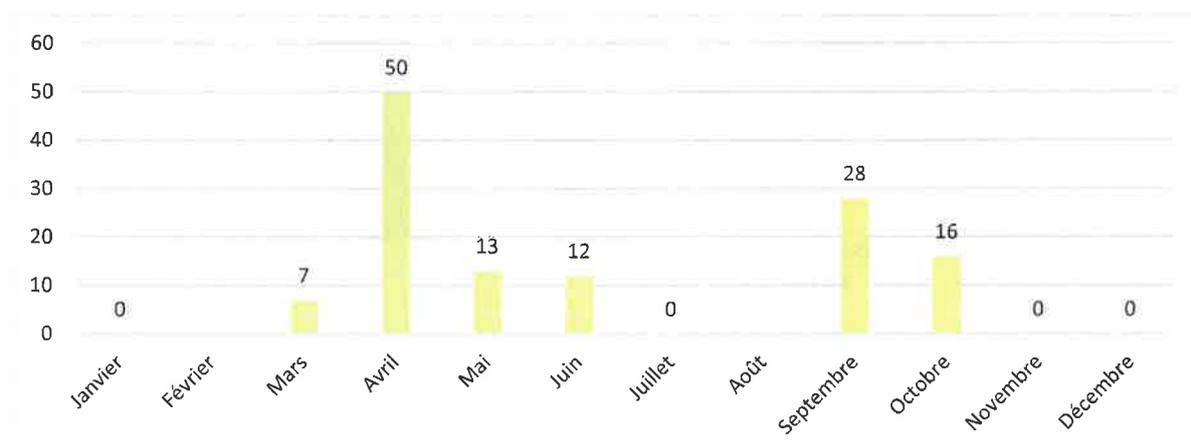
**Répartition annuelle des carnets de cours et de leçons individuelles :**



- Les données d'initiation

Nous organisons 2 grandes périodes d'initiation au golf, au printemps et à la rentrée de septembre. 126 personnes du tissu local ont découvert la discipline en 2018 sur le Golf du Val d'Amour.

**Répartition des journées portes ouvertes :**



#### 4. L'ASGVA

##### L'avantage d'être membre AS

Grâce à l'adhésion, l'Association Sportive :

- Organise des compétitions tout au long de l'année, avec tarifs réduits sur les droits de jeu pour les membres de l'AS.
- Applique un tarif préférentiel sur les seaux de balle (selon votre ancienneté Bluegreen).
- Offre ½ h de cours avec le Pro.
- Finance et anime l'école de golf pour la formation des jeunes sous la responsabilité d'un professionnel diplômé et membres bénévoles de l'A.S.
- Contribue à la formation et aux charges occasionnées par les déplacements des équipes qui défendent les couleurs du Club sur le plan régional ou départemental.
- Organise des rencontres amicales et événementielles.
- Anime des manifestations à vocation caritative pour le Lions Club, Arche, Muco ...
- Propose une sortie annuelle subventionnée.
- Est force de proposition auprès du Golf du Val D'Amour pour l'amélioration et l'évolution du parcours.
- Est en contact permanent avec ses membres grâce à son site internet en termes d'actualités, de gestion des compétitions, d'informations golfigues

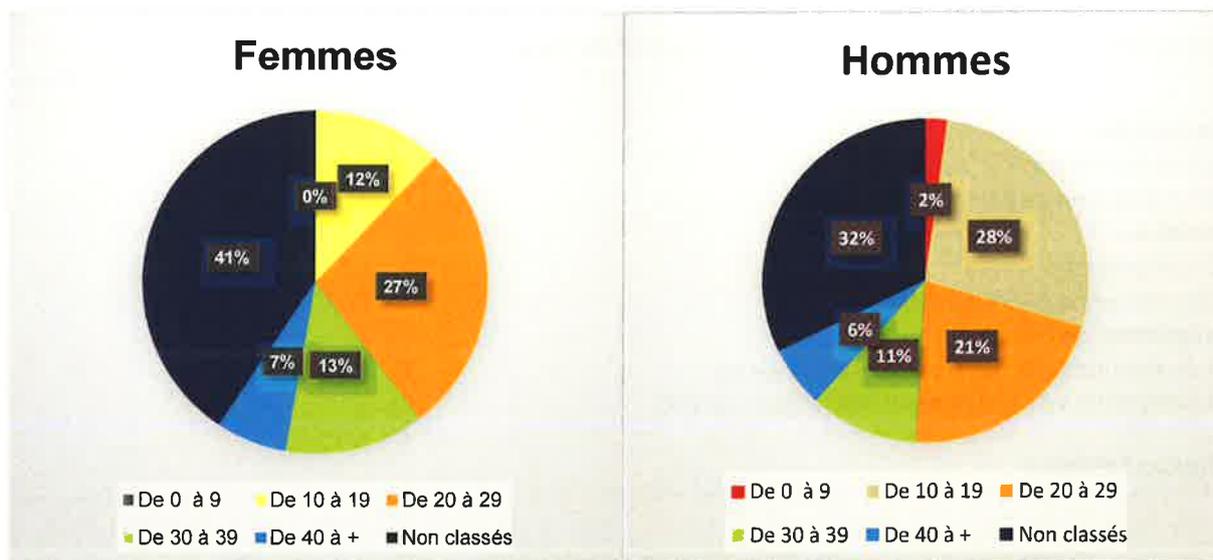
## L'évolution des Licenciés

Années	Membres AS	Jeunes (-18)	Femmes	Hommes	Licencié Golf
2018	230	25 (4 filles)	62	168	321
2017	230	17 (4 filles)	60	170	294
2016	221	17 (4 filles)	54	167	262

En 2018, on constate une évolution de 9,52 % de licenciés soit + 27 personnes ( évolution France : 0,60%)

Le Rang du club en nombre de licenciés 2018 par rapport aux autres clubs (sur 731) est 402<sup>ème</sup> (soit + 24 places)

## Répartition des index sur les 321 licenciés



## Les Séniors Golfeurs de Bourgogne Franche Comté

**Effectif** en baisse, 598 en 2018 (614 en 2017), 33 représentants du Val d'Amour en 2018

### Décomposé en :

- ✓ 3 séries hommes :
  - M1 index inférieur à 14
  - M2 index de 14,1 à 19
  - M3 index de 19,1 à 54
  -
- ✓ 2 séries femmes
  - D1 index inférieur à 21,4
  - D2 index de 21,5 à 54

## L'école de Golf

---

En 2018, elle compte 17 élèves avec des entrainements organisés les samedis selon l'âge et le niveau.

### Les performances

- Au niveau local : Passage de Drapeaux
- Au niveau départemental : Compétition sur les golfs (Rochat, Macon et Avoise)
- Au niveau régional : Championnat du Jura

### Les animations

- Stage pendant les vacances scolaires
- Compétition de classement
- Barbecue avec la famille
- Sortie à Evian Championship

*Notre école a été labélisée par la FFGolf signe que notre structure est bien organisée et reflète la volonté du développement de la Fédération*

## Les événements organisés par l'association du Golf du Val d'amour

---

### **Sponsorisées :**

- 13 compétitions
- Une moyenne de 62,42 participants

### **Caritatives :**

- 2 compétitions
- Une moyenne de 57 participants

### **Compétition de l'AS :**

- 1 compétition (Le Goût) avec 78 participants
- 1 compétition de classement avec 33 participants

## L'Equipe Féminine

---

- Championnat de Ligue du 22 au 24 avril au golf Levernois à Beaune : 3<sup>ème</sup> /9
- Promo Mid Amateur du 15 au 17 juin au golf de Chailly : 12<sup>ème</sup> /16
- Promotion Séniors du 14 au 16 septembre au golf d'Epinal : 18<sup>ème</sup> /19
- Trophée de Ligue Equipe Mixte les 22 et 23 septembre au golf de Chailly : 3<sup>ème</sup> /10



## L'Equipe Masculine

---

- Championnat de Ligue du 22 au 24 avril au golf Levernois à Beaune : 19<sup>ème</sup> /20
- Promo Mid Amateur du 22 au 24 juin au golf de Faulquemont : 17<sup>ème</sup> /20
- Trophée de Ligue Equipe Mixte les 22 et 23 septembre au golf de Chailly : 3<sup>ème</sup> /10



## L'Equipe Sénior Hommes

---

### SENIOR 1

Promo Messieurs du 14 au 16 septembre au golf de Luxeuil : 15<sup>ème</sup> /22

### SENIOR 2

Championnat de France par équipe du 03 au 05 octobre au château de Chailly : 25<sup>ème</sup> /27



### Le Tournoi interne Séniors en chapman

---

Merci encore et bravo à tous les participants aux tournois internes séniors  
16 équipes engagées, succès pour cette formule conviviale

Le binôme **Françoise Apffel et Denis Berly** gagne en finale devant la paire **Sylvie Lonchamp et Pierre Boucher** .

En finale du tableau complémentaire, victoire de la team **Armelle et Antoni Duhin** face à **Nelly et Jean-Luc Leblanc**

### Le Golf-Bridge

---

9 clubs ont organisé, en 2018, une journée compétition-animation golf et bridge.

Une cinquantaine de compétiteurs, pour l'étape du Val d'Amour, avec la victoire des autunois Arnaud Bohy/Eric Janod.

Pour le challenge général, prenant compte les 6 meilleurs résultats sur les 9 golf-bridge de la saison, victoire de **Christian Rouyer**.

### L'AFC

---

Val d'Amour termine 2<sup>ème</sup> (sur 5 équipes) **de la poule** Sud derrière la très grosse équipe du Val de Sorne (plus de 10 joueurs avec index inférieurs à 10) avec un total de 1645 contre 1659 à Val de Sorne.

Plus de 150 participants du Val d'Amour pour l'ensemble des rencontres (le club de loin le plus représenté).

Le Val d'Amour s'inclinera en ½ finale régionale contre une très grosse équipe de Besançon.

En rencontre Sénior amicale, aller et retour en scramble à 2, belle victoire du Val d'Amour.



BLUEGREEN



## La Quéole du 22 et 23 septembre

**PARTICIPEZ A LA QUEOLE 2018**

**ASGO Quétigny**  **ASGVA PARCEY**

**Samedi 22 Septembre** sur le parcours de **QUÉTIGNY** **Dimanche 23 Septembre** sur le parcours de **PARCEY**

Compétition se déroulera sur deux jours (possibilité de ne jouer qu'un seul jour selon vos disponibilités), comptant pour l'index (selon l'état du terrain), se déroulera en stableford, repères de départ selon règlement.

**RESERVEE AUX MEMBRES DES AS**

Lors de chaque tour, une pause sera prévue au trou N°9.

La remise des prix en individuel par séries et l'attribution du **trophée QUEOLE** (remis au club ayant obtenu le plus de points en additionnant les meilleurs scores nets) seront suivies d'un **cocktail dimanche** en fin de journée à **PARCEY**

**DROITS DE JEU**

**30€** pour celles et ceux qui jouent les **2 tours** ou le **tour à l'extérieur**.

**15€** pour celles et ceux qui ne jouent que le **tour à domicile**.

Ces droits sont offerts par BlueGreen.

Priorité sera donnée aux premiers inscrits et à celles et ceux qui jouent les deux tours.

Inscription jusqu'au jeudi 20 septembre 12h auprès de chacun des clubs  
Quétigny : 03.80.48.95.20 / Parcey : 03.84.71.04.23

### Compétition sur 2 jours :

- 90 joueurs à Quétigny
- 68 joueurs à Parcey

La coupe revient à Parcey grâce à l'équipe des filles



## IV. COMPTE-RENDU TECHNIQUE GOLF DU VAL D'AMOUR

### 1.1. L'équipe de terrain

Dominique DUBOIS (Intendant de Terrain bi-sites)

- THOMAS Anthony (Responsable Terrain).
- MUNCH Audrey (Terrain).
- NAUDIN Loic (Terrain) CDD jusqu'en Septembre.

### 1.2. Le parc matériels

Nous avons dans le parc :

- 2 machines à green.
- 1 machine à départ.
- 1 machine à fairway.
- 2 engins de déplacement.
- 1 tracteur.

Nous avons toutes les machines pour pourvoir entretenir le parcours de golf.

### 1.3. Planning entretien courant

Voici le planning d'entretien idéal de haute saison à équipe complète. Celui-ci peut être perturbé par les effets de la météo, les obligations de traitement ou pour faire face à une panne mécanique ou d'arrosage. Ce planning n'intègre pas les opérations spécifiques.

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Tonte Green	X	X	X	X	X	X	X
Tonte collier green	X		X		X		
Tonte Fairway		X			X		
Tonte Depart	X		X		X		
Tonte Rough*				X	x		
Tonte semi rough							
Tonte practice*				X	X		
Rattisage Bunker	X				X		
ramassage practice	X		X		X		X
changement Trous					X		

\* 1 fois tous 15 jours



## 1.4. Travaux réalisés en 2018

Rénovation des locaux techniques.



Nouvelle machine à Rough, rénovations de notre machine à départs et avants green nous permettra d'augmenter la qualité du parcours.

## 1.5. Actions de développement durable et biodiversité

Ne plus arroser les fairways (zone allant du départ au green).

Arroseurs plus performants (économie d'eau).

Laisser des zones propices à la reproduction (haies, herbes hautes sans entretien, etc..).

## 1.6. Travaux et investissement 2019

- Changement de la pompe station d'arrosage + ballon.



- Réparation du Gator (véhicule de déplacement parcours).

- Nouvelle machine à green.



- Nouvelle machine Lave balles.

- Nettoyage de l'allée principale



## 1.7. Perspective 2018 et au-delà

Arrivée d'une nouvelle équipe début février.

Un directeur, un responsable d'accueil Kenny JUILLET et de deux nouveaux chargés d'accueil Rebecca BERTHAUX et Angélique JOLIVET.

Remise en état du parcours, découpe de bunkers, réensemencement de 5 hectares de Fairway (mai), réfection des départs des trous 2 et 9 (mise à niveaux et ensemencement).



Installation de l'eau de ville au Practice pour nettoyer les balles (confort joueurs).  
Trouver une solution pour éliminer les inondations sur plusieurs trous.

## 1.8. Le mot du directeur

Les derniers investissements 2018 vont permettre d'augmenter le confort d'accès au club house pour les joueurs et de leur faire profiter d'installations adaptées pour le nettoyage de leur matériel.

En conclusion l'année 2018 aura été une année d'amélioration de notre infrastructure, en particulier les locaux de maintenance et le terrain qui est notre outil principal de travail.

Nous allons tout mettre en œuvre pour continuer dans cette dynamique pour la saison 2019.

