

COMITE CONSULTATIF DU GOLF

MAI 2014

RAPPORT
D'ACTIVITE
DE LA SAISON
2013

SOMMAIRE RAPPORT D'ACTIVITE D'EXPLOITATION

INTRODUCTION

I) COMPTE RENDU TECHNIQUE ANNUEL

- 1.1) Flux de la clientèle selon les différentes prestations proposées
 - 1.1)1. Nombre d'entrées journalières
 - 1.1)2. Nombre & types d'abonnements
 - 1.1)3. Utilisation du terrain & practice
 - 1.1)4. Nombre de location
 - 1.1)5. Restauration

- 1.2) L'état général du bâti, des ouvrages et des matériels exploités
 - 1.2)1. Etat général du bâti
 - 1.2)1.1. Le club house
 - 1.2)1.2. Le local technique
 - 1.2)1.3. L'abri de practice
 - 1.2)2. Entretien des terrains et des espaces verts
 - 1.2)2.1. Les départs
 - 1.2)2.2. Les fairways
 - 1.2)2.3. Les roughs
 - 1.2)2.4. Les bunkers
 - 1.2)2.5. Les greens
 - 1.2)3. Situation du réseau d'irrigation
 - 1.2)3.1. Le poste de forage
 - 1.2)3.2. Le poste station d'irrigation
 - 1.2)4. Acquisition et / ou renouvellement du matériel
 - 1.2)4.1. Matériel de terrain & practice & pédagogique

- 1.3) Ecole de Golf

- 1.4) Résultats sportifs

- 1.5) Effectif

II) COMPTE RENDU FINANCIER

- 2.1) Solde Intermédiaire de gestion

III) QUALITE DE SERVICE

- 3.1) Démarche d'ouverture du golf
- 3.2) Egalité des usagers
- 3.3) Continuité du service

CONCLUSION GENERALE

ANNEXE

INTRODUCTION

Conformément à l'article 27 du contrat d'affermage en date du 19 Avril 2011 liant notre société à votre collectivité, nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous le compte rendu d'exploitation pour la saison 2013 comprenant :

- Un volet technique (article 29),
- Un volet financier (article 28),
- Un volet qualité du service (article 30)

Le présent document a pour objet, conformément à l'article L1411-3 & R1411-7 du code général des collectivités territoriales, de présenter le rapport annuel d'activité du délégataire de service public. L'exercice 2013 s'est déroulé sur 12 mois.

Les faits importants qui se sont déroulés cette année :

- Pérennité du lien avec les écoles du primaire et du secondaire.
- Fin des travaux d'aménagement de la zone de petit jeu, reprise de l'irrigation, curage et remodelage des berges des étangs.
- Première année de reprise en direct de la gestion du terrain.
- Première année pleine du restaurant le One Up.

I) COMPTE RENDU TECHNIQUE ANNUEL

1.1) Flux de la clientèle selon les différentes prestations proposées

1.1)1. Nombre d'entrées journalières :

Green fee semaine	:	4868
Green fee week-end	:	1575

1.1)2. Nombre d'abonnements et types d'abonnements :

Forfait permanent	:	207
Forfait permanent Gonessien	:	44

1.1)3. L'utilisation du terrain & practice :

8 h à 10 h	18 % de l'utilisation du parcours
10 h à 12 h	22 % de l'utilisation du parcours
12 h à 14 h	24 % de l'utilisation du parcours
14 h à 16 h	28 % de l'utilisation du parcours
16 h à 18 h	8 % de l'utilisation du parcours

L'utilisation du practice :

17 689 entrées au practice en jetons ou unités sur carte magnétique.

1.1)4. Le nombre de locations :

Location chariot	:	500
Location club et ½ série	:	166
Location de casiers	:	28
Location voiturette	:	40

1.1)5. Restauration :

Quantité de consommation en liquide :

- Boisson froide 14 200
- Boisson chaude 11 500

Quantité de consommation en solide :

- Plat 4208
- Confiserie 800

1.2) L'état général du bâti, des ouvrages et des matériels exploités.

Lors de la mise en place de la nouvelle DSP, la rénovation et l'agrandissement du club house a été logiquement prévu dans le nouveau contrat.

Ces travaux ont démarré en décembre 2011 et se sont terminés au mois de juin 2012.

Cela permet depuis cette date d'accueillir la clientèle dans de meilleures conditions et de se rapprocher des standards des golfs voisins en proposant notamment une partie restauration.

Le bâti a été renforcé en termes de sécurité (barre de maintien au niveau des volets, vidéo surveillance, et révision à plusieurs reprises du système d'alarme qui n'est pas relié à la police).

1.2)1. Etat général du bâti

1.2)1.1 Le club house

Les travaux ont permis une remise aux normes de la bâtisse.

1.2)1.2 Le local technique

Afin de répondre aux normes de la profession et afin de permettre un stockage de l'ensemble du parc matériel nécessaire à l'entretien du golf, deux containers maritimes et un algéco social ont été installés début 2012. A cela nous sommes en recherche de devis pour répondre au mieux à la demande de local social.

1.2)1.3 L'abri de practice

La zone est toujours aussi entretenue et des investissements ont été réalisés tout au long de l'année 2013, pour rendre plus attractif la zone de jeu : cibles, tapis, seaux et balles neuves ont été achetés.

1.2)2. Entretien des terrains et des espaces verts

Grâce au travail de nos 2 jardiniers, nous avons pu proposer un entretien de qualité tout au long de la saison.

1.2)2.1 Les départs

Les départs ont été tondu régulièrement. Un traitement sélectif a été effectué courant mai.

1.2)2.2 Les fairways

Les fairways sont tondu régulièrement (30 coupes). Deux épandages d'engrais Green live ont été fait. Un traitement sélectif a été réalisé courant avril et fin mai.

1.2)2.3 Les roughs

Les roughs ont été traités au désherbant sélectif en avril et septembre. Il y a eu 6 coupes de roughs.

1.2)2.4 Les bunkers

Les bunkers ont été rechargés en sable, et le ratissage assuré.

1.2)2.5 Les greens

Il y a eu 142 tontes sur les greens.

Une aération a été réalisée.

Les greens, tours de green ont été traités courant mai, par un traitement sélectif.

1.2)3. Situation du réseau d'irrigation

1.2)3.1 Le poste de forage
Néant

1.2)3.2 Réseau d'irrigation

Une remise en état a été réalisée par la société Europluie : nettoyage du réseau d'arrosage en éjectant la boue pompée dans les bassins.

Curage de l'étang du trou n°9 et changement de la crépine afin de ne plus pomper de vase.

Reprise des berges des étangs des trous N°7 et 9.

Changement des électrovannes.

1.2)4. Acquisition et ou renouvellement du matériel

Matériel de terrain & practice & pédagogique

L'entretien du golf étant depuis début 2013 géré en direct par l'exploitant acquisition d'une flotte complète d'engins d'entretien.

Achat d'une machine à balle supplémentaire,

Achat de panier du ramasse balle,

Renouvellement des balles de practice,

Drapeaux,

Plots de départs,

Râteaux,

Seaux de practice,

Tapis de practice,

Cible de practice,

Chariot de location,

Achat de clubs de location.

1.3) Ecole de Golf

Années	Groupe	Gonessiens	Non Gonessiens	Total
2011-2012	Débutant	4	3	7
	Progression	4	2	6
	Compétition	2	10	12
	Total	10	15	25
2012-2013	Débutant	11	7	18
	Progression	7	2	9
	Compétition	3	6	9
	Total	21	15	36
2013-2014	Débutant	5	7	12
	Progression	7	6	13
	Compétition	9	3	12
	Total	21	16	37

Le travail sur l'école de golf fait ses preuves, les chiffres le prouvent.

Nous avons fait un effort significatif, depuis 3 ans, sur l'adhésion école de golf afin de proposer une école de qualité et ouverte à tous.

La présence commune du gestionnaire du golf et de l'association au forum des associations a permis de remplir les rangs des groupes débutants (11 nouveaux golfeurs gonessiens et 7 non gonessiens), permettant ainsi de contrebalancer la perte de 6 adolescents qui deviennent adulte et sorte automatiquement de l'EDG.

Ce constat est aussi à mettre à l'actif de l'année 2013 (5 nouveaux golfeurs gonessiens et 7 non gonessiens).

L'ouverture du golf au plus jeunes est soutenue par l'action du gestionnaire puisque nous permettons l'accès gracieux aux équipements ainsi que le prêt du matériel. Cette action encadrée par les ETAPS de la ville et Mr Chauffourier a permis de faire découvrir l'activité au plus grand nombre du primaire jusqu'en terminale.

Golf dans le cadre des TAP :

Du 6 janvier au 14 février :

CM2 de l'école Adrien Thery

Du 3 mars au 11 avril :

C2 de l'école Roland Malvitte

Du 28 au 4 juillet :
CM2 de l'école Roger Salengro

Golf sur le temps scolaire :

Liaison 6ème/CM2 :
Classe de Madame Télémaque directrice de l'école Adrien Thery Projet de l'école Roland Magritte et Albert Camus

Soit un total de 7 classes du centre-ville et des Marronniers et de de la Fouconnière.

La mise en place de 2 sorties sur d'autres golfs et un parrainage de certains membres vers les enfants de l'EDG a permis en 2013 d'apporter une valeur ajoutée. Depuis 2013, le golf offre l'échauffement des enfants avant leur cours (seaux de balles) ainsi qu'une carte de 12 seaux en début d'année pour les pousser à s'entraîner. Pour les plus assidus, il est prévu -40% sur les 2^e et 3^e cartes de 12 seaux.

Ces aménagements nous amènent à des résultats aux niveaux départementaux et régionaux (cf : résultats sportifs)

Malgré un tarif intéressant, des cours de qualité et l'investissement des 3 parties (Golf, AS, Mairie) le bilan est mitigé :

Nous avons intéressé les Gonessiens à la pratique de ce sport mais l'évolution reste mesurée.

Objectifs et Moyens pour la saison 2014-2015 :

- Prix de l'adhésion EDG pour la 1^{ère} année :18€ / mois (cours + prêt du matériel inclus)
- Facilité de paiement au trimestre
- Diffusion de l'information au plus grand nombre par une distribution de flyers et la présence au forum des associations
- Mise en place d'un panneau indiquant l'emplacement du Golf mais aussi son action de découverte le week-end.

TARIFS COURS EDG 2013/2014

Cours	Gonessiens	Extérieurs	Parcours
Débutant	159 €	198 €	option + 99 €
Progression	198 €	240 €	option + 99 €
Compétition	348 €	420 €	inclus
Baby Golf	79 €	99 €	option + 99 €

TARIFS COURS EDG 2014/2015

Cours	Gonessiens	Extérieurs	Parcours
Débutant le Mercredi après-midi	120 € ou 18€/mois 159€ ou	159 € ou 16€/mois 198€ ou	option + 99 €
Débutant le Week-end	16€/mois 198€ ou	20€/mois 240 € ou	option + 99 €
Progression	20€/mois 348 € ou	24€/mois 420 € ou	option + 99 €
Compétition	35€/mois	42€/mois	inclus
Baby Golf	79 €	99 €	option + 99 €

1.4) Résultats sportifs

Les différentes équipes du club ont représentés le golf de Gonesse lors des différentes compétitions régionales et de ligue.

Deux enfants de l'école de golf ont bien figuré dans des compétitions de niveau départemental dont la belle 3^e place de Mr Kevin Mendes

1.5) Effectif.

L'effectif du service et la qualification des agents au 31 décembre 2013 :

Directrice	⇒	Josiane KERBEL
En arrêt maladie depuis le 1 ^{er} Juin 2011.		
Directeur Adjoint & Enseignant		Fabien MERCIER
Hôtesse accueil	⇒	Gulsen PARLAKIYLDIZ
En congés parental depuis le 1 ^{er} Août 2011		
Hôtesse accueil		ARLOT Daphné
Hôtesse accueil		Emmanuelle ROGE
Hôtesse accueil		PLOCOSTE Nawal
Cuisinière		Gwenaëlle Fauconnier
Jardinier		Nicolas DESCHAMPS
Jardinier		Claude DEBOOS

A cet effectif, viennent s'ajouter les interventions en tant que de besoin de Thierry FLIPO en sa qualité de gérant du groupe GAIA CONCEPT, de Christophe THUROTTE en sa qualité d'associé de GAIA CONCEPT en charge de la construction, d'Hervé SEGRAIS en sa qualité de gérant de GAIA CONCEPT GONESSE et de Stéphane IMBERTIE directeur du Golf de Chevannes (91) et détaché à raison d'un jour par semaine au Golf de Gonesse depuis le 1^{er} Janvier 2011.

II) COMPTE RENDU FINANCIER

DESIGNATION	2011	2012	2013
PRODUITS			
RESTAURANT	28 280 €	38 347 €	90863
PRACTICE	24 532 €	34 002 €	37947
COTISATION	86 768 €	131 059 €	149347
GREEN FEE	98 308 €	64 446 €	77813
DROIT DE COMPETITION		4 908 €	5650
BOUTIQUE	22 397 €	42 830 €	52090
ENSEIGNEMENT	31 842 €	44 725 €	48151
LOCATION		5 442 €	5407
AUTRE	12 558 €	15 562 €	11830
TOTAL PRODUITS	304 685 €	381 321 €	479 098 €
ACHAT DE MARCHANDISES	35 069 €	61 910 €	79491
VARIATION DE STOCK	-5 384 €	-8 261 €	-9303
ACHAT MP & AUTRES APPRO			
CHARGES EXTERNES	199 318 €	224 765 €	158737
MARGE SUR M/SES & MAT	75 682 €	102 907 €	250 173 €
SUBVENTION EXPLOITATION	525 €	43 000 €	41000
IMPOTS & TAXES	5 733 €	8 889 €	8836
CHARGES DE PERSONNEL	91 143 €	101 286 €	168391
CHARGES SOCIALES	34 484 €	31 718 €	53727
AMORTISSEMENTS & PROV.	8 180,00 €	17 905,00 €	50549
AUTRES CHARGES	10,00 €	0,00 €	10
TRANSFERT DE CHARGES D'EXPLOIT	55 977,00 €	16 392,00 €	7003
RESULTAT D'EXPLOITATION	-7 366,00 €	2 501,00 €	16 66300 €
PRODUITS FINANCIERS	104,00 €	863,00 €	727
CHARGES FINANCIERES		2 734,00 €	648
RESULTAT COURANT	-7 262,00 €	630,00 €	16 742,00 €
PRODUITS EXCEPTIONNELS			
CHARGES EXCEPTIONNELS		120,00 €	628
IMPOTS SUR BENEFICE		95,00 €	1544
RESULTAT DE L'EXERCICE	-7 262,00 €	415,00 €	14 570,00 €

III QUALITE DU SERVICE

3.1) Flux de la clientèle selon les différentes prestations proposées

Les manifestations exceptionnelles :

Un des objectifs prioritaires et récurrent que nous nous sommes fixés en 2013 a été de continuer à développer la découverte de masse tout en maintenant une vie sportive, avec les opérations suivantes :

Des initiations gratuites sont organisées tous les dimanches pour faire découvrir le golf et ont permis d'initier gratuitement près de 250 personnes en 2013.

Le travail en lien avec les ETAPS de la ville, ont permis de mettre en place un lien avec les écoles primaires et secondaires de la commune. Ceci lors des périodes scolaire et périscolaire et extrascolaire.

Notre présence en synergie avec l'association lors du forum des associations a permis de diffuser les informations nécessaires aux Gonessiens sur la pratique du golf ainsi que les tarifs préférentiels qui leur sont accordés sur tous les secteurs (abonnement, enseignement, école de golf).

Une politique commerciale spécifique pour les comités d'entreprise ainsi que l'accueil de chefs d'entreprises est en plein développement.

Tout ceci change l'image de notre golf. Les mots qui le définissent le mieux sont : Dynamisme, professionnalisme, concurrentiel et convivial.

3.2) Egalités des usagers

Tant la politique commerciale que tarifaire ont respecté le principe d'égalité de l'utilisateur. Nous rappelons ici que les jeunes & les comités d'entreprise bénéficient d'une tarification spéciale.

3.3) Continuité du service

La continuité du service a été assurée 7 jours sur 7, comme tous les ans, à l'exception de la période hivernale, où la fermeture totale de nos sites permet à nos structures de solder les congés payés de nos personnels et d'envisager les améliorations nécessaires en dehors des périodes de fréquentation du public.

CONCLUSION GENERALE

Le résultat net, incluant la subvention de 41 000 € de la municipalité pour compenser les contraintes du service public, est pour la seconde année consécutive positif.

Grâce à l'ensemble des investissements réalisés le site a retrouvé son attrait auprès de joueurs locaux.

Cette situation est très encourageante pour les années à venir d'autant que l'offre de restauration répond pleinement aux attentes des pratiquants.