



HÔTEL DE VILLE
Avenue de la Libération
33680 Lacanau

MAIRIE DE LACANAU

Télétransmis le :

07 JUL. 2021

N° 033 213 302 144 2021

0707-DL05072021-25A-CC

Rapport sur le principe de la délégation de service public et sur les caractéristiques des prestations assurées par le délégataire

Exploitation, gestion et entretien d'un cinéma municipal

AVIS DU CONSEIL MUNICIPAL

PREAMBULE

La ville de Lacanau est propriétaire d'un immeuble, à usage de cinéma et autres activités culturelles, comprenant une salle de 284 fauteuils situé avenue de l'Europe à Lacanau océan et dénommée Salle l'Escoure.

Le cinéma de l'Escoure joue un rôle essentiel quant au rayonnement de la culture au sein de la Ville. Il s'agit d'un cinéma de proximité où sont privilégiés une action de qualité, un esprit de convivialité et dont les activités s'insèrent parfaitement dans la politique culturelle de la Ville.

Suite à l'arrêt de l'exploitation du cinéma *Familia* fin septembre 2017, la municipalité de Lacanau a demandé à la société ARTEC de reprendre l'exploitation cinématographique de la salle l'Escoure, cette société bénéficiant d'une autorisation du Centre National de la Cinématographie n° 4-321-121 dans la cadre de la tournée VOG Le Porge.

Cela s'est concrétisé par la signature d'une convention en date du 23 mars 2018 d'une durée d'un an, reconduite de manière tacite dans la limite de 3 ans au total. Par avenant n°2 en date du 10 février 2021, la convention a été prolongée jusqu'au 21 mars 2022.

Dans ce cadre, l'avis du Conseil municipal est sollicité sur les points suivants :

- Le choix du montage juridique pour déléguer l'exploitation, la gestion et l'entretien de cet établissement ;
- Les caractéristiques des prestations que devra revêtir le futur contrat et les caractéristiques des prestations que devra assurer le futur délégataire.

Au regard de ces éléments, il appartiendra au Conseil municipal de se prononcer au vu notamment de votre avis sur le principe du recours à la délégation du service public pour l'exploitation, la gestion et l'entretien de cette structure.

Ceci étant exposé, il est rappelé les caractéristiques principales de cet établissement.

I. Les caractéristiques principales du périmètre délégué :

Le périmètre délégué comprendra l'actuelle structure dénommée « salle l'Escoure » qui est composé :

- d'une salle de cinéma comprenant 284 fauteuils et 10 emplacements pour personnes à mobilité réduite
- d'une régie (servant de cabine de projection)
- d'un hall d'accueil doté d'un espace billetterie automatisé
- de sanitaires

II. La justification du choix de la gestion déléguée :

Les modes de gestion publique ou privée envisageables pour cette structure ne concernent que l'exploitation, la gestion et l'entretien de l'équipement.

A. Les modes de gestion envisageable :

La gestion, l'exploitation et l'entretien de la salle l'Escoure tels qu'envisagés ne supposent pas la réalisation de travaux de premier établissement mais uniquement la gestion, l'exploitation et l'entretien de cet espace cinématographique.

Le recours à la **société publique locale** n'est pas envisageable pour le projet considéré. La société publique locale a été introduite dans le droit positif par la loi n°2010-559 du 28 mai 2010 pour le développement des sociétés publiques locales.

Elle permet la gestion et l'exploitation publiques des équipements, sauf à ce que la société publique locale désigne une entreprise privée pour ce faire en recourant elle-même à une procédure de mise en concurrence.

Par dérogation à l'article L. 225-1 du code de commerce qui prévoit un nombre d'associés qui ne peut être inférieur à sept, une société publique locale - qui a la forme d'une société anonyme - doit être composée *a minima* de deux actionnaires (alinéa 4 de l'article L. 1531-1 du Code général des collectivités territoriales, ci-après dénommé « CGCT »).

Tel n'est pas le cas dans le projet considéré porté par la seule Ville de Lacanau, de sorte que ce montage doit être écarté, sans être étudié plus avant.

Ce faisant, dans le cadre du projet d'exploitation, de gestion et d'entretien du cinéma municipal, la Ville peut :

- (i) soit assurer la gestion du service public en **régie**. La Ville assurerait alors, par ses propres moyens, financiers, humains et matériels, l'exploitation des installations et aurait la responsabilité du service.

En particulier, elle :

- serait responsable de l'organisation et du fonctionnement du service ;
- utiliserait exclusivement son personnel (titulaire ou non titulaire) ;
- supporterait toutes les dépenses quelle que soit leur nature ;
- encaisserait toutes les recettes liées au service.

- (ii) soit solliciter des entreprises pour la gestion de cet équipement

cinématographique pour une simple fourniture de moyens. Dans ce cas, la Ville conserve la responsabilité et les risques de l'exploitation du service. Il s'agit du régime juridique du **marché public de service**.

Dans cette hypothèse, il s'agirait pour la Ville d'assumer le risque financier de l'exploitation.

- (iii) soit décider d'associer plus étroitement l'entreprise au service public, et lui transférer la responsabilité et les risques. Dans ce cas, la gestion se fait aux risques et périls de l'entreprise et la Ville procède à **une délégation de service public**.

Les deux premiers types de modes de gestion et d'exploitation doivent être écartés pour les motifs suivants :

- S'agissant de la régie, la Ville ne dispose pas du savoir-faire spécifique mais également des moyens humains qui lui permettent de mener à bien la gestion de l'équipement ;
- S'agissant du marché de service :
 - o la Ville ne souhaite pas supporter entièrement la responsabilité juridique, technique et financière de l'exploitation, et souhaite stabiliser, sécuriser et dynamiser la gestion de l'équipement.
Si la Ville a la possibilité de faire réaliser l'exploitation de son équipement par un marché public de service, ce mode de gestion implique nécessairement que le titulaire sera rémunéré intégralement par la Ville, selon une formule de prix déterminée contractuellement et révisable en application d'indices fixes et déterminés.
Dans cette hypothèse, c'est la Ville qui assumera l'intégralité du risque financier et commercial. En effet, la passation d'un marché public n'implique pas un transfert de risque commercial, caractéristique qui conditionne à ce jour l'existence d'une délégation de service public.
La Ville est responsable des dommages qui résultent de l'existence même de l'installation et supporte directement la charge du service sur ses fonds propres, alors que dans le cadre d'une délégation de service public, l'exploitant ou gestionnaire en charge se rémunère directement sur l'usager en continuant de supporter un risque d'exploitation.
Quel que soit le résultat de son activité, le prestataire ne subira pas les conséquences financières et sera rémunéré à hauteur du prix contractuellement défini à l'acte d'engagement. Les aléas de gestion et d'exploitation, et la politique commerciale seront donc supportés par la Ville.
 - o le marché de service apparaît ainsi insuffisamment adapté aux objectifs poursuivis par la Ville en ce qu'il est peu responsabilisant pour le titulaire, la Ville conservant l'intégralité des risques d'exploitation.

Dans ce contexte et eu égard aux objectifs de la Ville, il apparaît que le choix du recours à une délégation de service public s'avère plus adapté.

En effet, grâce à ce dernier mode de gestion, le délégataire supportera toute ou partie de la charge de :

- l'aléa économique, tenant à l'évolution de l'activité ;

- l'aléa administratif et technique tenant à l'obligation de maintenir le bon fonctionnement continu de l'équipement et d'en assurer une gestion optimale pour la qualité du service rendu aux usagers ;
- la responsabilité des dommages causés tant aux usagers qu'aux tiers par le fonctionnement du service.

En outre, dans le cadre d'une procédure de délégation de service public, la Ville dispose d'une liberté de négociation qui sera à même de réduire au mieux les coûts du service pour les usagers tout en garantissant une qualité du service et en respectant les principes de continuité et d'égalité du service public.

Une fois opéré le choix de la délégation de service public, il convient de déterminer le type de convention à passer.

B. Le choix du type de contrat de gestion déléguée :

Le code de la commande publique réunit désormais au sein d'un même corpus juridique tous les contrats de logique concessive (auparavant séparés entre la délégation de service public, la concession de travaux et la concession de services).

L'article L1121-1 du code de la commande publique définit la concession comme :

« Un contrat par lequel une ou plusieurs autorités concédantes soumises au présent code confient l'exécution de travaux ou la gestion d'un service à un ou plusieurs opérateurs économiques, à qui est transféré un risque lié à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, en contrepartie soit du droit d'exploiter l'ouvrage ou le service qui fait l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix.

La part de risque transférée au concessionnaire implique une réelle exposition aux aléas du marché, de sorte que toute perte potentielle supportée par le concessionnaire ne doit pas être purement théorique ou négligeable. Le concessionnaire assume le risque d'exploitation lorsque, dans des conditions d'exploitation normales, il n'est pas assuré d'amortir les investissements et les coûts, liés à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, qu'il a supportés ».

La distinction fondamentale avec un marché public réside dans le transfert au cocontractant d'un risque lié à l'exploitation.

Quelles que soient les modalités de rémunération du cocontractant, il conviendra pour identifier une concession de se demander s'il existe un aléa économique faisant dépendre cette rémunération « substantiellement des résultats de l'exploitation » pour reprendre la formule consacrée.

Si le code de la commande publique reprend deux types de concession, de travaux ou de gestion d'un service, conformément à la notion de « concessions » européennes, la notion de concession regroupe plusieurs contrats différents :

- Les concessions de travaux publics ;
- Les concessions de service public ;
- Les concessions de service.

Au sein de la typologie classique des contrats de gestion déléguée, l'on distingue traditionnellement au moins trois montages contractuels distincts : la concession, la régie intéressée et l'affermage :

- **La concession** est ainsi le mode de gestion par lequel la collectivité charge son cocontractant de « construire des ouvrages », « de réaliser des travaux » de premier

établissement et d'exploiter le service public dont les ouvrages construits seront le siège, à charge pour ce dernier de se rémunérer sur cette exploitation.

Le recours à la concession n'est donc envisageable que si le futur contrat prévoit des travaux de premier établissement d'un montant significatif.

En l'espèce, le délégataire n'aura pas en charge le financement et la réalisation de travaux de premier établissement et donc la construction des ouvrages nécessaires à l'exécution de la mission de service public.

Il ressort de ce qui précède que le futur contrat ne peut être qualifié de concession de service public.

- **Le contrat de régie intéressée** est le contrat par lequel la Ville financerait elle-même l'établissement du service, mais en confierait la gestion à une personne privée qui serait rémunérée par la Ville selon une formule comportant un minimum garanti auquel s'ajouterait des primes de gestion, dont le montant varierait en fonction des résultats de l'exploitation. Dans ce contrat, le régisseur agirait pour le compte de la Ville.

Ce type de contrat transfère au régisseur la gestion opérationnelle du service, le régisseur étant placé dans la position d'un exploitant autonome, mais agissant au nom et pour le compte de la Ville.

Ainsi, en principe, la Ville reste, en dernier ressort, responsable des ouvrages ou installations permettant la gestion du service.

En outre, le cocontractant est considéré comme ayant la qualité de gérant des deniers publics et doit, à ce titre, respecter certaines règles de la comptabilité publique (régie de recettes), et plus généralement les règles de son mandat (la Ville).

En conséquence, un tel contrat apparaît comme moins souple et moins responsabilisant pour le délégataire que l'affermage, d'autant que le recours à la régie intéressée apporte moins de lisibilité sur les plan fiscal, juridique et comptable que l'affermage.

- **L'affermage**, quant à lui, peut être défini comme le mode de gestion par lequel une personne morale de droit public confie par contrat à une entreprise, la gestion d'un service public à ses risques et périls, grâce à des ouvrages qu'elle lui remet moyennant le versement d'une contrepartie (redevance d'exploitation) prélevée sur les ressources tirées de l'exploitation du service.

Le contrat d'affermage est le contrat le plus adapté au projet de la Ville dans la mesure où elle souhaite externaliser les seuls exploitation, gestion et entretien du cinéma municipal Gérard Philipe, lequel est déjà construit.

La gestion aux risques et périls aboutit à faire supporter par le fermier :

- l'aléa économique : il sera responsable de l'exploitation du service, ainsi que de toutes les conséquences dommageables qui pourraient en résulter ;
- l'aléa technique et administratif : il sera responsable à la fois au niveau contractuel et réglementaire de la qualité du service public et du bon fonctionnement des ouvrages qui lui auront été remis ;
- la responsabilité des dommages éventuels causés tant aux usagers qu'aux tiers par le fonctionnement du service.

Le fermier sera tenu d'assurer la continuité du service public ainsi que l'égalité des usagers du service public dans les conditions à définir dans la convention de délégation dudit service.

La délégation du service ne signifie pas pour autant que la Ville perd tout contrôle sur

l'exploitation. Elle dispose, au contraire, d'un devoir de contrôle formalisé notamment au travers de la communication de comptes-rendus (comptes-rendus annuels d'exploitation portant sur les conditions d'exécution du service et sur les comptes du délégataire) et de l'organisation de commissions de suivi. Les modalités et le niveau de contrôle pourront être renforcés contractuellement. Un niveau de détail fin du compte-rendu du délégataire ainsi que des obligations en matière d'information (rapport mensuels, trimestriels par exemple) offriront les outils nécessaires à la Ville pour assurer un contrôle fort, tant en matière technique que financière.

En outre, la Ville définira précisément les caractéristiques attendues d'exécution du service public en déterminant notamment :

- la politique tarifaire ;
- les principes cadres des amplitudes d'ouverture et des plannings ;
- les conditions de programmation et d'animation tout en conservant et en développant le caractère art et essai de cette salle.

La mise en concurrence du contrat devrait également favoriser la négociation d'un tarif optimal pour les usagers, dans le respect de la qualité du service rendu et des prescriptions légales et réglementaires applicables.

La Ville conservera à sa charge la maîtrise de l'organisation du service public, notamment par le biais d'un contrôle rigoureux des informations fournies par le délégataire.

En conclusion, l'affermage apparaît comme étant le mode de gestion le plus adapté pour la gestion, l'exploitation et l'entretien. Il permettra de fournir un service de qualité aux usagers grâce au savoir-faire et aux moyens financiers, humains et logistiques mis en œuvre par les sociétés spécialisées dans ce secteur, et un transfert des risques au délégataire.

III. La présentation des caractéristiques des prestations assurées par le fermier en vue de l'exploitation, la gestion et l'entretien du cinéma municipal :

A. Description générale du service rendu par le fermier :

Le futur contrat d'affermage aura pour objet de confier au fermier l'exploitation, la gestion et l'entretien du cinéma salle l'Escoure situé Avenue de l'Europe 33380 LACANAU. La future convention d'affermage s'exécutera notamment dans les conditions décrites ci-après.

1. Des obligations générales :

Dans le cadre de ce dispositif, la Ville :

- * reste propriétaire des installations qu'elle met à disposition,
- * assure les travaux de gros,
- * se charge de l'entretien et de la maintenance des locaux,
- * met à disposition l'équipement technique,
- * verse une participation financière en compensation des contraintes de service public.

Et le fermier :

- * assure la direction de l'établissement ainsi que sa gestion administrative, technique, culturelle et commerciale pour ce qui concerne le cinéma,
- * assure le fonctionnement général du service affermé conformément à la réglementation qui lui est applicable (encadrement, rémunération et formation du personnel; entretien des locaux et équipements, maintenance et renouvellement des matériels et équipements ; contrôle de l'hygiène des équipements ; maintien de la sécurité des locaux; gestion, comptabilité et facturation ; application et respect des réglementations de sécurité, sanitaire et d'hygiène, vérification périodiques réglementaires des installations),
- * s'engage à organiser une programmation annuelle entre 40 et 44 semaines,
- * gère les relations avec les usagers,
- * couvre les charges de petit entretien, de maintenance et de renouvellement courants,
- * se rémunère sur l'exploitation du service en percevant la totalité des recettes issues de l'exploitation du service ainsi que toute autre participation provenant de partenariats ou du mécénat.

Quatre fois par an, la commune pourra disposer librement de la salle de cinéma pour l'organisation de diverses manifestations, sans indemnisation du concessionnaire.

Le concessionnaire devra proposer à la commune une séance gratuite destinée au Noël des enfants du personnel communal.

Les locaux seront également mis à disposition des associations communales pour leur gala de fin d'année, à la commune lors des élections (bureaux de vote) et pour l'organisation d'évènements / réunions présentant un intérêt général touristique et/ou économique.

Le concessionnaire devra organiser les animations suivantes :

HÔTEL DE VILLE
Avenue de la Libération
33680 Lacanau

05.56.03.83.03
05.56.03.59.90

Info@mairie-lacanau.fr
www.mairie-lacanau.fr



Page 8 sur 12

- séances en direction des scolaires,
- cycles thématiques,
- soirées débats...,
- ciné-concert...

Le détail des prestations et l'ensemble des obligations du délégataire feront l'objet d'une description précise lors de l'établissement du dossier de consultation des entreprises.

2. La rémunération du fermier :

S'agissant de la rémunération, le fermier sera rémunéré par les ressources tirées de l'exploitation du service public des recettes à recouvrer auprès des usagers du service afin de couvrir ses charges d'exploitation.

Il pourra par ailleurs recevoir une compensation de la part de la Ville pour sujétions de service public. Cette compensation sera un élément essentiel de la négociation.

3. Transparence dans la gestion :

Le fermier devra rendre compte de sa gestion par :

- la remise d'un rapport annuel d'activité ;
- en tant que de besoin, le paiement de redevance de contrôle au profit de la Ville ;
- le respect des objectifs de qualité et de service ;
- la définition des modalités de mise en œuvre de sa démarche d'exploitation éco-compatible et de développement durable ;
- les modalités classiques de contrôle et de sanction ;
- les modalités de contrôle et de sanction renforcées.

Le détail des prestations et l'ensemble des obligations du fermier feront l'objet d'une description lors de l'établissement du dossier de consultation des entreprises.

B. Durée de l'affermage :

La convention de délégation aura une durée maximale de six ans. Il sera demandé aux candidats de remettre une offre à six ans.

La convention pourra être résiliée unilatéralement par la ville avant son terme pour un motif d'intérêt général tenant notamment à la réorganisation du service (par exemple la construction d'un nouveau cinéma).

C. Création d'une société dédiée :

La Ville pourra exiger du délégataire, en tant que de besoin, la création d'une société dédiée dont l'objet sera exclusivement l'exploitation du cinéma municipal de l'Escoure.

D. Personnel :

En cas de changement d'exploitation, les dispositions de l'article L. 1224-1 du code du travail relatives à la reprise du personnel trouveront à s'appliquer.

E. Modalités de contrôle :

La Ville, en tant qu'autorité délégante, conservera le contrôle du service et devra obtenir du délégataire tous les renseignements nécessaires à l'exercice de ses droits et obligations, et ce, dans tous les domaines : administratif, technique, comptable, environnemental, etc.

L'information du public devra faire l'objet d'une proposition spécifique du délégataire. Il devra y associer des représentants de la Ville.

Le délégataire sera ainsi soumis à de nombreuses mesures de contrôle relevant à la fois des obligations contractuelles et des obligations réglementaires assorties de sanctions.

1. Les mesures de contrôle susceptibles d'être mises en œuvre :

La Ville pourra à tout moment mettre en place un contrôle administratif et technique soit par ses propres services, soit dans le cadre d'un marché de contrôle spécifique avec production de rapports trimestriels et annuels, voire mensuels.

La Ville pourra en outre mandater un bureau financier, comptable et juridique spécialisé afin d'effectuer, sur la base des informations transmises concernant l'exercice de l'année précédente, un contrôle relatif notamment :

- à la sincérité des comptes produits par le fermier ;
- à révélation des fréquentations, des charges et des produits ;
- à l'utilisation de certains comptes et à leur évolution financière et comptable ;
- au respect des obligations contractuelles du délégataire.

Ce contrôle s'effectuera sur la base des pièces comptables et juridiques produites par le fermier et sur place au siège de la société.

Le contrôle ainsi exercé par la Ville pourra être pris en charge financièrement par l'entreprise délégataire qui versera une redevance de contrôle à la Ville permettant à cette dernière de couvrir les charges de contrôle de l'exécution de la convention de gestion déléguée.

2. Le contrôle réglementaire du délégataire :

Conformément à l'article L3131-5 du Code de la commande publique, le fermier produira chaque année, avant le 1^{er} juin, à la Ville, 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.

Ce rapport sera assorti d'une annexe permettant à l'autorité délégante d'apprécier les conditions d'exécution du service public.

3. Le contrôle du service par les élus et la population :

Conformément aux dispositions du Code général des collectivités territoriales, le rapport du délégataire sera présenté chaque année au Conseil municipal.

Ce rapport sera mis à la disposition du public.

4. Un contrôle renforcé :

Indépendamment de l'obligation de production périodique d'informations par celui qui exécute le service public, le contrôle pourra et devra être organisé par des dispositions contractuelles strictes. Il est assorti de sanctions spécifiques et comporte des règles d'autorisation préalable.

F. Les sanctions :

Dans le cadre du futur affermage, la Ville aura la possibilité de prévoir des sanctions applicables en cas de manquements du délégataire à ses obligations contractuelles. Ces sanctions pourront aller, selon les cas, de sanctions pécuniaires à la sanction résolutoire.

1. Sanctions pécuniaires : pénalités :

Des sanctions adaptées à chaque manquement du fermier seront prévues par le contrat de délégation.

2. Sanction coercitive : exécution d'office - mise en régie provisoire :

Si le fermier ne réalise pas l'entretien des ouvrages et des installations nécessaires à l'exploitation du service, la Ville pourrait procéder ou faire procéder aux frais du fermier, à l'exécution d'office des travaux nécessaires au fonctionnement du service, dans les conditions définies par la convention de délégation de service public.

En cas de faute grave du fermier, notamment si la sécurité publique venait à être compromise ou si le service n'était exécuté que partiellement, la Ville pourrait mettre le service délégué en régie provisoire dans les conditions définies par le contrat.

3. Sanction résolutoire : la déchéance :

Le fermier pourrait être déchu de la convention de délégation de service public :

- * en cas de cession ou de toute autre opération assimilée à une cession du bénéfice de la délégation sans l'autorisation préalable de la Ville ;
- * en cas de fraude ou de malversation de sa part ;
- * en cas de faute d'une particulière gravité et, notamment, en cas d'interruption totale ou partielle du service pendant une durée supérieure à une période à définir dans la convention ou, si du fait du fermier, la sécurité venait à être compromise par défaut d'entretien des installations ou du matériel dans les conditions définies par la réglementation en vigueur et les dispositions de la convention.

G. Fin du contrat :

1. Absence de reconduction tacite et de prolongation :

L'affermage ne pourra être tacitement reconduit. La durée de la prolongation ne pourra être prolongée conformément aux dispositions de l'article R3135-5 du code de la commande publique.

2. Sort des biens en fin de contrat :

Au terme de la convention et ce, pour quelque raison que ce soit, l'ensemble des biens, équipements et installations nécessaires à l'exploitation du service public, seront remis par le fermier à la Ville en bon état d'entretien, compte tenu de leur usage, selon les modalités et aux conditions à définir dans la convention.

Les biens de retour feront retour à la ville en fin de contrat. Les conditions de remise des biens de retour seront définies dans les dispositions contractuelles de la convention d'affermage.

Les biens de reprise pourront être repris par la Ville selon les modalités qui seront précisées dans la convention. Il s'agit des biens financés par le délégataire qui ne sont pas directement nécessaires à l'exploitation du service, notamment le mobilier de bureau, les véhicules et les stocks existants.

IV. La procédure de délégation de service public :

La procédure de mise en concurrence sera conduite selon les dispositions du code de la commande publique et du code général des collectivités territoriales.

Cette procédure se déroulera selon les étapes suivantes :

- Décision sur le principe de la délégation et lancement de la procédure, objet de la délibération donnant lieu à la rédaction du présent rapport ;
- Avis de concession (avis d'appel public à la concurrence) ;
- Commission pour l'ouverture des candidatures ;
- Commission pour l'analyse des candidatures ;
- Publication du dossier de consultation des entreprises ;
- Réception des offres ;
- Commission pour l'ouverture des offres ;
- Commission pour l'examen des offres ;
- Négociations ;
- Délibération du conseil municipal se prononçant sur le choix du délégataire (au moins 2 mois après la saisine de la commission de concession ayant procédé à l'ouverture des offres) et le projet de contrat au vu des documents qui seront communiqués aux conseillers quinze jours avant la date du conseil.
- Finalisation : information des candidats non retenus.

V. Conclusions :

Compte tenu des objectifs de la Ville et des contraintes afférentes à l'exploitation, la gestion et l'entretien du cinéma municipal salle l'Escoure, la solution d'un contrat d'affermage semble la mieux adaptée.

Pour l'ensemble des raisons énumérées ci-avant, il vous est proposé de rendre un avis sur le choix du cadre juridique pour l'exploitation, la gestion et l'entretien de cet équipement ainsi que sur les caractéristiques des prestations que devra assurer le futur délégataire et ce pour une durée maximale de 6 ans.

Date d'envoi de la convocation dématérialisée : le 29 juin 2021

REGISTRE DES DÉLIBÉRATIONS DU CONSEIL MUNICIPAL

Séance du 05 juillet 2021

L'an deux mille vingt-et-un, le 05 du mois de juillet à 19 heures 00

Le Conseil Municipal de Lacanau s'est réuni en séance ordinaire, à la salle des fêtes de Lacanau, sous la présidence de M. Laurent PEYRONDET, Maire.

Présents : 22 M. Laurent PEYRONDET, M. Adrien DEBEVER, Mme Pascale MARZAT, M. Hervé CAZENAVE, Mme Alexia BACQUEY, M. Philippe WILHELM, M. Cyrille RENELEAU, Mme Corinne FRITSCH, Adjoints.

M. Jérémy BOISSON, Mme Jacqueline HOFFMANN, Mme Victoria FUSTER, M. Patrick MORISSET, M. Maxime PELLICER, Mme Amandine VIGNERON, M. Christian BOURRICAUD, M. Jean-François BEAUCAMP, M. René MAGNON, M. Jean-Yves MAS, Mme Lydia LESCOUBE, Mme Hélène LEBLANC, M. Cyril CAMU et Mme Hélène CROMBEZ, Conseillers municipaux.

Absents et représentés : 5 Mme Michèle VIGNEAU qui a donné procuration à M. Jean-François BEAUCAMP
Mme Anne ESCOLA qui a donné procuration à Mme Pascale MARZAT
Mme Sylvie LAVERGNE qui a donné procuration à Mme Corinne FRITSCH
M. Alain BERTRAND qui a donné procuration à M. Cyrille RENELEAU
Mme Viviane CHAINE-RIBEIRO qui a donné à M. Laurent PEYRONDET

Absent et non représenté :

M. Patrick MORISSET est élu secrétaire de séance.

N° DL05072021-26 : Délégation de service public du golf municipal de la Méjanne – Rapport annuel du délégataire – Année 2020 .

Rapporteur : Monsieur Jérémy BOISSON

L'article L.3131-5 du code de la commande publique dispose :

« Le concessionnaire produit chaque année un rapport comportant notamment les comptes retraçant la totalité des opérations afférentes à l'exécution du contrat de concession et une analyse de la qualité des ouvrages ou des services.

Lorsque la gestion d'un service public est concédée, y compris dans le cas prévu à l'article L. 1121-4, ce rapport permet en outre aux autorités concédantes d'apprécier les conditions d'exécution du service public. »

Ce rapport est transmis au Conseil municipal pour qu'il en prenne acte, conformément à l'article L.1411-3 du Code général des collectivités territoriales selon lequel :

« Dès la communication du rapport mentionné à l'article L. 3131-5 du code de la commande publique, son examen est mis à l'ordre du jour de la plus prochaine réunion de l'assemblée délibérante qui en prend acte. »

La gestion du service public du golf de la Méjanne a été confiée à la SARL Formule Golf La Méjanne par contrat de concession en date du 29 janvier 2018 pour une durée de 7 ans à compter du 1^{er} février 2018.

Le délégataire a transmis son rapport annuel pour l'année 2020.

Le chiffre d'affaires total pour l'année 2020 s'est élevé à 456 912,00 € (contre 367 179,00 € en 2019).

Le résultat net s'élève à -78 552,00 € pour l'année 2020 (contre -97 554,00 € en 2019).

L'année 2020 a été une année particulière en raison des deux fermetures imposées par le gouvernement dans le cadre de la lutte contre l'épidémie de Covid-19. Néanmoins, les mois d'ouverture ont été intenses en activités et la fréquentation estivale a été très forte.

Ainsi, il est possible d'observer une croissance du nombre d'abonnés, mais aussi une augmentation du chiffre d'affaires en termes de Green Fee (joueurs de passage) : 187 985,00 € en 2020 contre 167 583,00 € en 2019 (augmentation de la fréquentation de 7 %).

De même, malgré pratiquement 3 mois de fermeture de practice, il faut noter une bonne fréquentation du practice avec un chiffre d'affaires encourageant pour une première année (26 866,00 € HT).

VU le Code général des collectivités territoriales et notamment son article L.1411-3 ;

VU les articles L.3131-5, R.3131-2 et suivants du Code de la commande publique ;

VU le rapport annuel de l'année 2020 transmis par le délégataire, la SARL Formule Golf La Méjanne ;

CONSIDERANT l'avis de la commission finances, marchés publics et ressources humaines qui s'est réunie le 28 juin 2021 ;

Le Conseil municipal de la commune de Lacanau, entendu l'exposé qui précède et après en avoir délibéré, décide :

ARTICLE 1

PREND ACTE du rapport annuel du délégataire relatif à la délégation de service public pour l'exploitation du golf municipal de la Méjanne au titre de l'année 2020.

Délibération adoptée à l'unanimité des membres présents.

Fait et délibéré les jour, mois, an ci-dessus. Pour extrait certifié conforme.

Mairie de Lacanau

Télétransmis le :

07 JUL. 2021

N° 033 213 302 144 2021

0404 DL05072021-26-CC

Le Maire

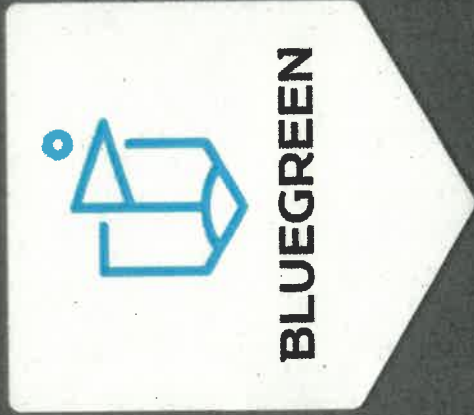
Laurent PEYRONDET



Publié le 07 JUL. 2021

Notifié le :

Télétransmis à la Sous-Préfecture de Lesparre-Médoc le 07 JUL. 2021



Everyday is a Bluegreen day

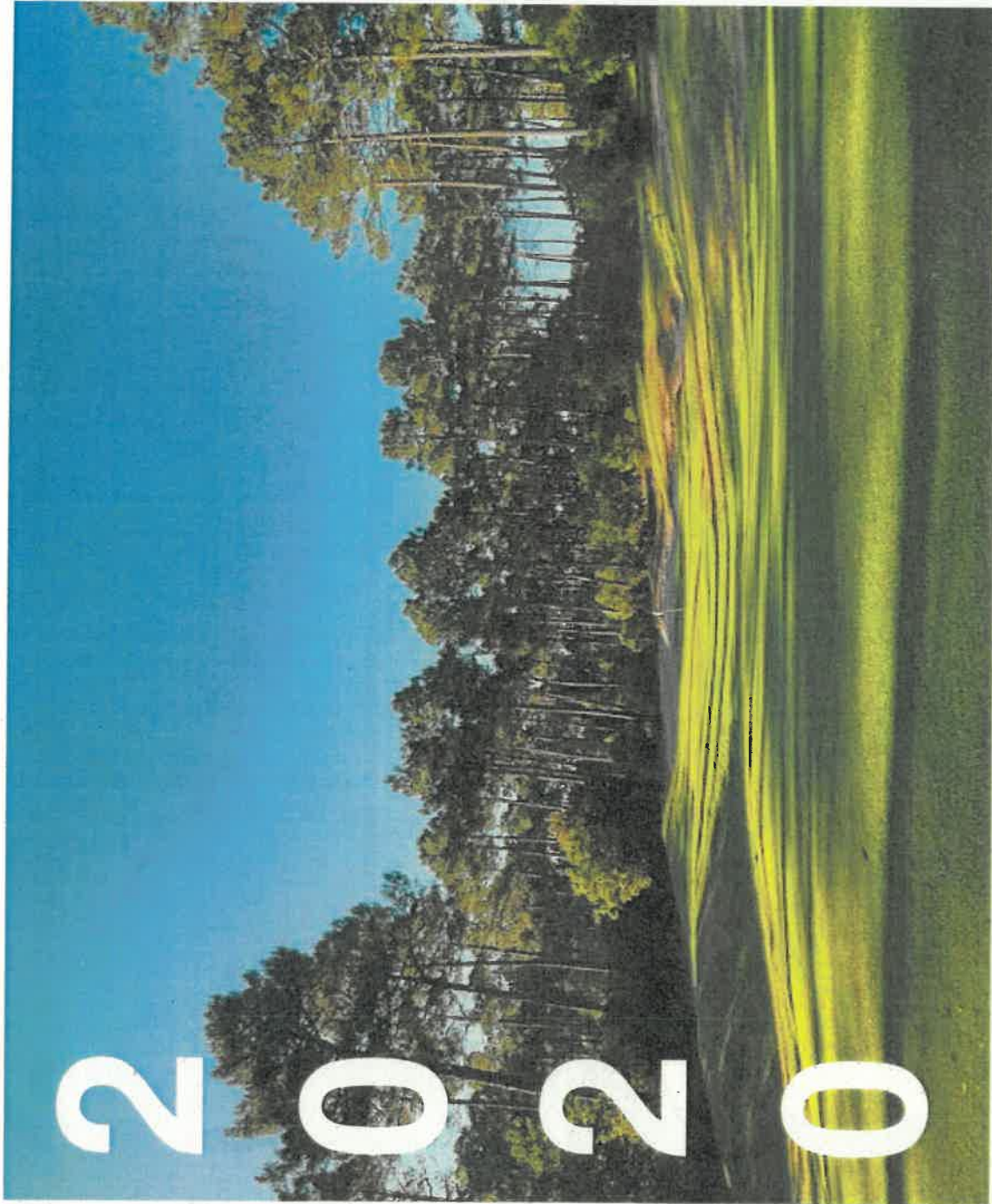
COMPTE RENDU TECHNIQUE ET FINANCIER 2020
- GOLF DE LACANAU-LA MEJANNE -

SOMMAIRE

- I. PRESENTATION BLUEGREEN
- II. ECONOMIE DU GOLF
- III. BILAN FINANCIER 2020
- IV. COMMENTAIRES ET ANALYSES
- V. COMPTE RENDU TECHNIQUE



BLUEGREEN



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



I.

BLUEGREEN EN CHIFFRES

Bluegreen, c'est 47 golfs idéalement situés qui permettent aux golfeurs de jouer toute l'année à proximité de grandes villes, mais aussi dans les plus belles régions touristiques sur des golfs d'exception.

La diversité de nos parcours transforme chaque partie en une expérience nouvelle... et ce quel que soit le niveau ou l'âge de nos joueurs. Bluegreen est aujourd'hui numéro 1 de la gestion de parcours en France.

25 000
ABONNÉS

47 golfs
BLUEGREEN

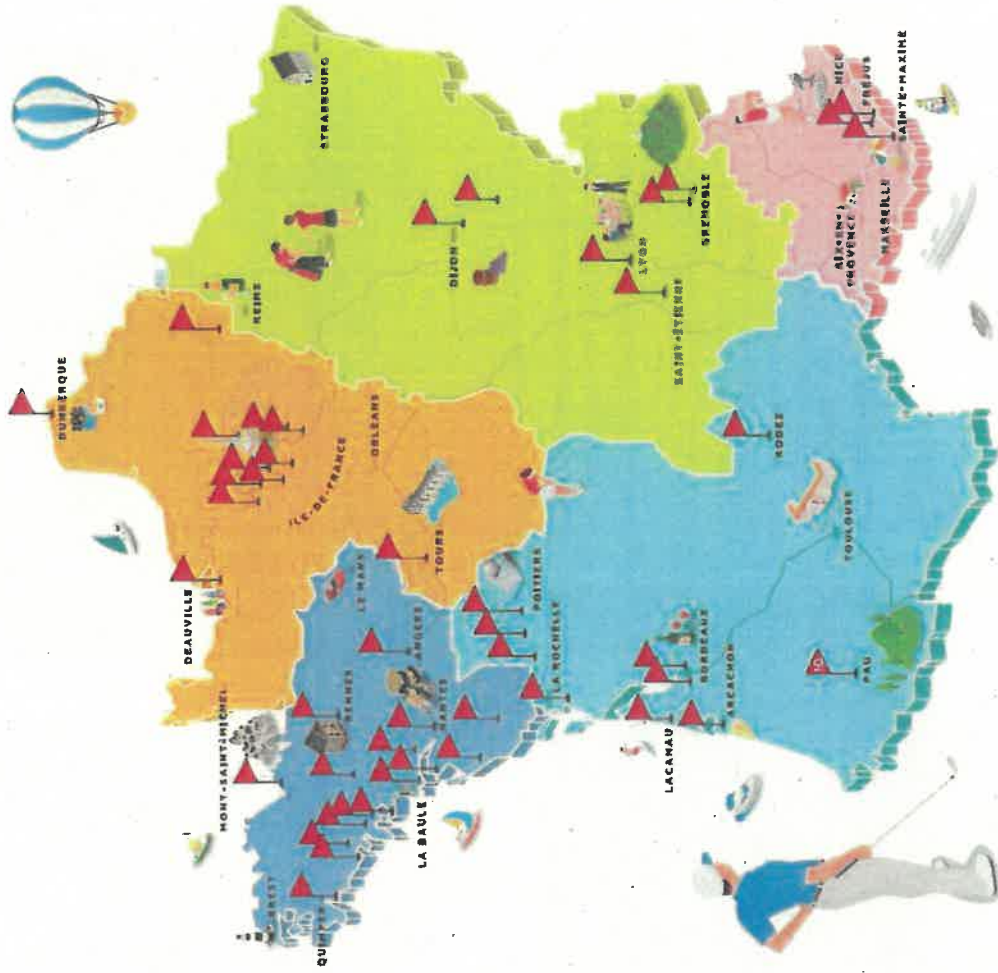
6 500
ÉLÈVES FORMÉS
CHAQUE ANNÉE

Env. **30** golfs
PARTENAIRES

1,5 million
DE PARTIES / AN

700
COLLABORATEURS

400
SECTIONS CSE/CORPO



ENSEIGNEMENT

L'ENSEIGNEMENT
ET LA CRÉATION DE
NOUVEAUX GOLFEURS
SONT AU CŒUR
DE L'ADN BLUEGREEN.



LE PLUS DE NOS COURS

- des cours à thèmes (grand jeu, petit jeu, approches),
- la personnalisation des cours,
- un suivi personnalisé de la progression,
- les bailles de practice incluses pendant les cours,
- le passage de la carte verte en contrôle continu.

Passion, plaisir, partage et savoir-faire, ce sont autant de valeurs que nos enseignants diplômés transmettent à chacun de nos élèves.



± 14 000
INITIATIONS AU GOLF / AN



6 500 NOUVEAUX
GOLFEURS / AN



+ 100
ENSEIGNANTS SALARIÉS



Nous offrons des formules « tout compris » conçues pour les néo-golfeurs incluant : des cours, l'accès aux parcours et le matériel (1/2 série).



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE

FORMATION JEUNES

OPÉRATIONS SCOLAIRES

Bluegreen travaille avec les collectivités afin d'organiser des initiations en milieu scolaire. Ainsi de nombreux enfants sont formés chaque année et découvrent le golf.

ÉCOLE DE GOLF

Les écoles de golf sont présentes dans toutes nos structures, il s'agit de la première étape de formation de nos jeunes golfeurs. Le but est avant tout d'éduquer et d'accompagner ces jeunes dans leur progression.

Bluegreen a pour objectif d'obtenir le label FFGolf pour toutes ses écoles d'ici la fin 2021.



 **± 2 500 enfants**
EN ÉCOLE DE GOLF EN 2020



FORMATION JEUNES



**BLUEGREEN
ACADEMY**

BLUEGREEN ACADEMY

La Bluegreen Academy est un programme dédié à la performance, ayant pour but de proposer un accompagnement sportif aux jeunes pendant un an. Les 46 écoles de golf reconnues sur tout le territoire offrent un vivier de jeunes talents, qui méritent d'être soutenus, tant dans leurs performances et résultats, que dans leur évolution en tant que sportifs.

Les jeunes sélectionnés bénéficient d'un accompagnement personnalisé ainsi que de plusieurs avantages tels qu'un abonnement France offert, des facilités d'entraînement, un stage encadré par des professionnels et des balles de practice illimitées.

REGIONS
NORMANDE
PAYS DE LA
LOIRE
BRETAGNE
N. Océan
Lyon Chassieu



**BLUEGREEN
PERFORMANCE
CENTER**

BLUEGREEN PERFORMANCE CENTER

Bluegreen lance en 2019 le Bluegreen Performance Center sur les Golfs Bluegreen Rueil-Malmaison, Bordeaux-Lac et en 2020 sur le Golf Bluegreen Lyon-Chassieu.

- Il s'agit d'un programme pédagogique, physique et mental proposé à tous les jeunes golfeurs souhaitant intégrer cette formation unique.
- 2 à 3 demi-journées de 3h cours collectifs par semaine de septembre à juin.
- Des professionnels qualifiés accompagnent toute l'année ces jeunes en quête de performance et assurent le suivi de leur progression.



INNOVATION / DIGITAL



2 RÉSERVATIONS SUR 3 PASSÉES EN LIGNE



L'APPLICATION BLUEGREEN

Disponible sur iOS et Android

- Notre application permet notamment :
- la localisation des golfs Bluegreen les plus proches
 - la réservation abonnés
 - l'achat de green-fees en ligne
 - l'accès aux actualités des golfs
 - l'accès à une carte de score digitale
 - l'accès aux GPS parcours



IL Y A DU NOUVEAU SUR L'APPLICATION BLUEGREEN!

AVEZ MAINTENANT LE REFLEXE SMARTPHONE, AVEC LA CARTE DE SCORE INTÉGRÉE.

LE SITE INTERNET BLUEGREEN

- réservation de parcours pour les abonnés
- achat de green fees
- réservation de cours individuels et collectifs recharge pratique

BOOKANDGOLF

Bookandgolf, filiale de Bluegreen et leader du marché de la réservation de green-fees en ligne, propose plus de 250 parcours en France à la réservation sur son site internet et son appli mobile.

L'ensemble des golfs du réseau Bluegreen est disponible 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 start-up 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.



CLIENTS



REVENUS



VISION

BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



INNOVATION / DIGITAL

PERFECT LINE - TOPTRACER

Parfait pour la recherche de performance, cette technologie directement intégrée au practice donne en temps réel : la distance (carry et totale), la vitesse de la balle, la hauteur, le spin ou encore la distance à la cible...

Les joueurs ont la possibilité de se challenger en famille ou entre amis sur :

- des parcours virtuels tels que le Pebble Beach, le London GC Heritage ou encore Saint Andrews,
- des concours de précision,
- des concours de distance,
- des jeux de cible où précision et agilité sont de mise.



MINIGOLF

Chacun de nos minigolfs est un véritable parcours de 18 trous en synthétique ultra qualitatif. Ils reproduisent le tracé d'un vrai parcours dont certains trous sont identiques à ceux du golf. Accessible à tous, c'est l'occasion de jouer au golf de manière encore plus conviviale et de s'amuser quel que soit son niveau de jeu : les néophytes pourront jouer leurs premières balles tout en découvrant les règles et l'étiquette tandis que les golfeurs confirmés prendront du plaisir à dompter les lignes de chaque putt.



ANCRAGE SPORT HAUT NIVEAU



13
ÉDITIONS



Grands joueurs

Benjamin Hébert - Romain Langasque - Victor Pérez



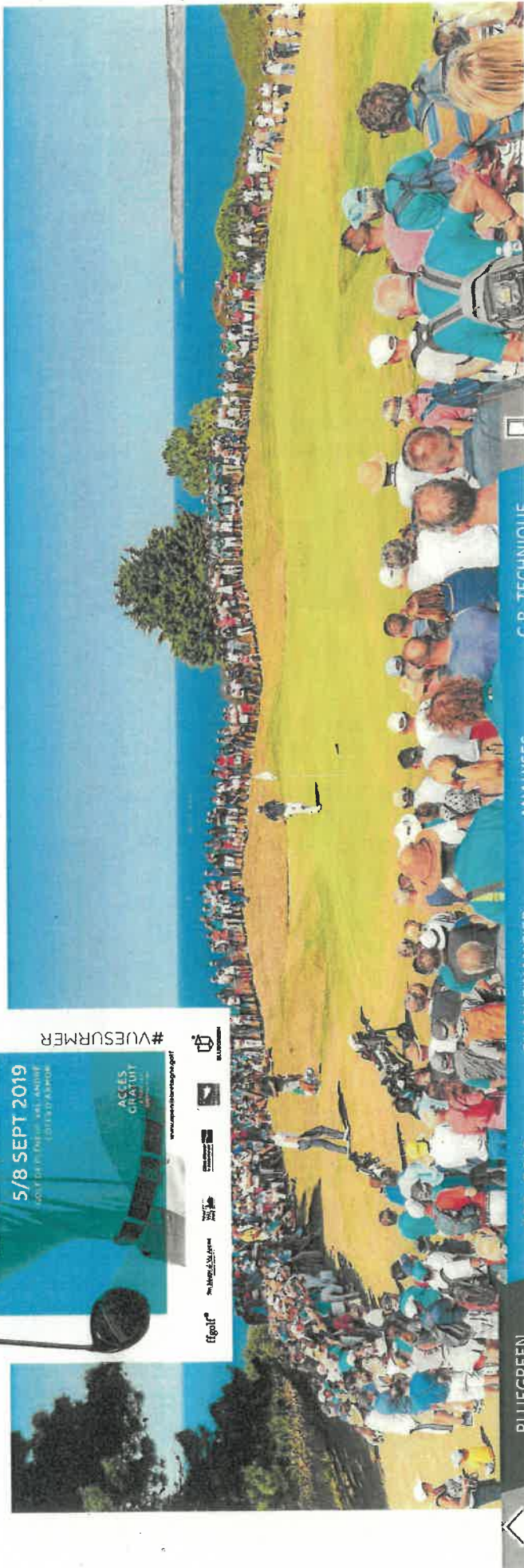
10 000
SPECTATEURS

L'OPEN DE BRETAGNE

Cette compétition fait partie intégrante du Challenge Tour, l'une des portes d'entrée de l'European Tour. Elle se déroule sur le golf Bluegreen Pléneuf-Val-André.

De nombreux joueurs s'y sont précédemment illustrés tels que Benjamin Hébert, Romain Langasque ou Victor Pérez.

C'est Nicolas Joakimides qui a établi le record du parcours en 2005 sur un score de 278.



BLUEGREEN / RSE

Depuis plus de 25 ans, Bluegreen partage des valeurs d'ouverture, d'humanisme et de préservation de l'environnement. C'est pourquoi une forte politique RSE a été mise en place en s'appuyant sur trois piliers fondamentaux : La protection de l'environnement, le handigolf et l'accès à la pratique aux personnes handicapées ainsi que la formation et l'emploi en local.



Information à destination du public sur 100% des parcours Bluegreen



PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Bluegreen s'engage au quotidien dans la protection de l'environnement en mettant notamment en place une utilisation raisonnée de la ressource en eau.

Un partenariat avec la ligue de Protection des oiseaux et les associations environnementales locales pour la protection de la biodiversité sur les sites existe depuis 2010.

Bluegreen participe également au programme " Golf pour la biodiversité " lancé par la Fédération Française de Golf. Ainsi, 10 golfs Bluegreen ont obtenu ou sont en cours d'obtention de leur label.



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



BLUEGREEN / RSE

SOUTIEN AU

DÉVELOPPEMENT DU HANDIGOLF

Rendre la pratique du golf accessible à toutes et à tous est l'un des nombreux engagements de Bluegreen.

Bluegreen et la Fédération Française de Golf se sont associés dans le cadre d'une convention visant au développement de la pratique handigolf. Cela concerne la formation de nos enseignants mais aussi l'aspect sportif avec notamment l'accueil d'épreuves au sein du réseau Bluegreen telles que les Championnats de France Handigolf à Bordeaux Lac en 2018 et à Saint-Aubin en 2019.



SPORT ET SANTÉ

Depuis 2018, Bluegreen est partenaire de l'étude pilote lancée en lien avec la CPAM 92, la FFGolf et l'APHP. Le but ? Prescrire du golf sur ordonnance aux personnes atteintes d'affections de longue durée mais aussi aux sujets obèses ou présentant une hypertension artérielle afin de réduire les facteurs de risque cardio-vasculaire. Le golf permet d'apporter une amélioration effective tout en étant une activité physique modérée, particulièrement adaptée aux sujets concernés.



FORMATION ET EMPLOI EN LOCAL

Afin de répondre aux besoins de chacun, Bluegreen développe le recours à des dispositifs de formations diverses. Le Plan de développement des Compétences est réalisé annuellement afin de répondre à la fois aux besoins des salariés et à la stratégie du groupe sur le long terme. A titre indicatif, en 2020, 120 salariés ont bénéficié de diverses formations..



LES GOLFS BLUEGREEN SONT HANDI-ACCUEILLANTS AVEC DES ÉQUIPEMENTS FACILITANT L'ACCÈS AUX PMR.

Les Golfs Bluegreen adaptent leurs infrastructures afin de devenir handi- accueillants avec des équipements facilitant l'accès aux personnes à mobilité réduite.

Chez Bluegreen, nous souhaitons mettre en avant les talents locaux, c'est pourquoi nous sollicitons régulièrement des partenaires tels que les missions locales, afin de nous épauler dans nos recrutements. Cependant en tant que groupe, nous mettons également en avant nos ressources et avons régulièrement recours à des mobilités géographiques internes dans le cadre de l'attribution de postes vacants.

A noter que le recours aux contrats d'alternance – liant formation et professionnalisation – est un axe majeur de la politique d'emploi de Bluegreen, et concerne tous les corps de métier.



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



II. L'ÉCONOMIE DU GOLF EN FRANCE

800 000
PRATIQUANTS
& LICENCIÉS
DONT
410 000 LICENCIÉS



64 %
DES CHANTIERS
ACHEVÉS DEPUIS 2007
SONT DES COMPACTS,
PITCH AND PUTT OU PRACTICES

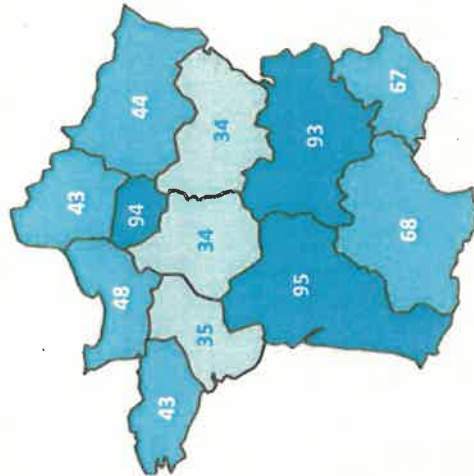
10
NOUVELLES
STRUCTURES
PAR AN EN MOYENNE
(2007/2017)



335 000
TOURISTES GOLFIQUES (2017)
DONT
17 % D'ÉTRANGERS



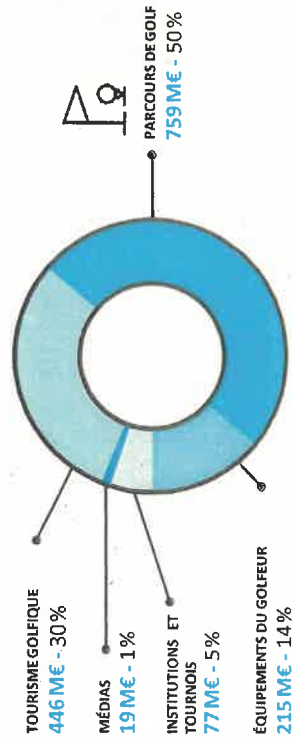
732
GOLFS
EN FRANCE



■ PLUS DE 90 GOLFS
■ DE 40 À 90 GOLFS
■ 0 À 40 GOLFS

sources : ffgolf, 2018.

L'IMPACT ÉCONOMIQUE DE LA FILIÈRE GOLF EN FRANCE



source : EY, 2018.

III. BILAN FINANCIER 2020

COMPTE D'EXPLOITATION ANALYTIQUE

Golf de Lacanau - La Melanne BLUEGREEN Comptes d'Exploitation Analytique 2020 (en €)

10-RBE	10-Chiffre d'affaires	2020
	101-Abonnements vendus	132 462
	110-Green fees	174 685
	112-Practices	28 866
	113-Voitures	18 292
	114-Cartes BG	1 825
	118-Autres golf liés à la fréquentation	6 774
	119-Déplacements golf	-1 633
	120-Autres golf hors fréquentation	4 965
	125-Enseignement	15 070
	126-Enseignement non lissé	18 172
	130-Restauration solide	7 706
	131-Restauration liquide	7 296
	170-Boutique matériel	17 231
	171-Boutique vêtements	12 178
	172-Boutique accessoires	15 023
	Total 10-Chiffre d'affaires	456 912
	30-Coût matières	-40 184
	40-Charges de personnel	-200 131
	60-Autres charges	-15 334
	602-Engrais, phyo, semences	-13 563
	603-Petite mat. outil & pièces	-192
	604-Eau arrosage	-16 972
	605-Energie	-2 906
	606-Fournitures consommables	-911
	607-Fournitures administratives	-40
	608-Produite accueil	-3 883
	609-Sables & graviers	-836
	611-Gardiennage & sécurité	-7 120
	613-Locations-S&K à. c1 en	-6 829
	614-Locations ponctuelles	-2 838
	615-Maintenance & entretien	-5 147
	616-Assurances	-229
	620-Frais postaux	-892
	622-Honoraires	-2 183
	623-Publicité	-3 719
	625-Voyages & déplacements	-327
	626-Télécom	-2 961
	627-Frais bancaires	-641
	629-Redevance FFG	-2 100
	630-Cotisation AS	-647
	658-Autres charges exploitations	-81 270
	Total 60-Autres charges	-511
	83-Provisions exploitations	124 815
	Revenu Brut d'Exploitation	-11 054
	11-CICE	-38 233
	12-Impôts & Taxes	-53 652
	15-Loyer immobilier	-4 626
	16-Intragroupe BG *	-81 689
	20-Empunt	-8 629
	30-Amort & Provisions	-5 485
	40-Financier	-78 552
	50-Exceptionnel	
	Résultat Net	-200 131

13

C.R. TECHNIQUE

ANALYSES

BILAN FINANCIER

ECO. GOLF

BLUEGREEN

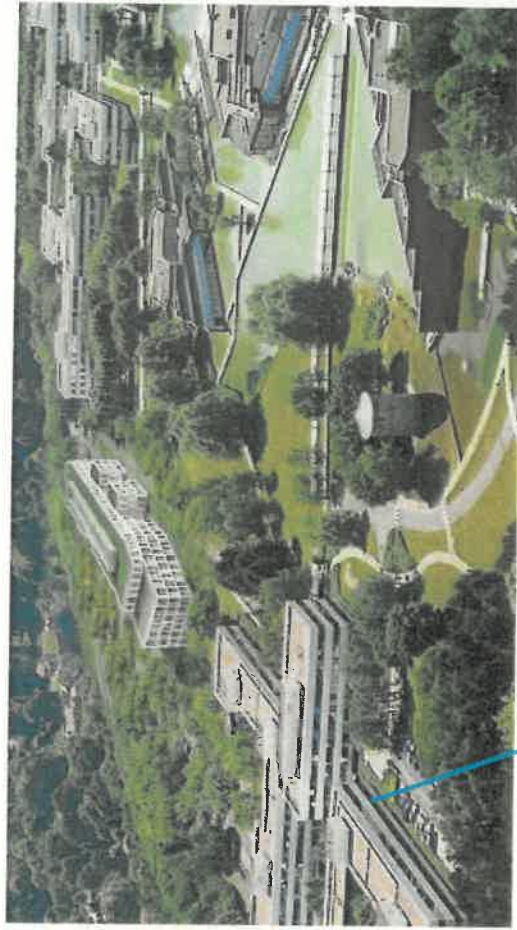


DETAIL FRAIS DE STRUCTURE

Les frais de structure de Blue Green sont constitués des coûts de personnel et associés des services supports opérationnels et fonctionnels suivants :

- La Direction Générale,
- La Direction de l'Enseignement,
- Le Service Commercial,
- La Direction Communication et Marketing,
- Le pôle Direction Opérationnelle,
- La Direction Technique,
- Le Service Développement,
- La Direction Proshop,
- La Direction des Activités de Restauration,
- Le Service Ressources Humaines,
- Le Service Comptabilité et Finances,
- Le Service Juridique,
- Le Service Administration Générale,
- Le Service Informatique et IT
- Le loyer immobilier et impôts du siège situé à Cergy-Pontoise

L'ensemble de ces différents services représente un effectif de 58 personnes qui sont en appui des 47 sites répartis sur le territoire. Le montant global de ces frais de structure est de l'ordre de 5,4 M€ pour l'année 2020.



BLUEGREEN
Parc Saint Christophe
10 Avenue de l'entreprise
Magellan 3 – Niv 2
95862 CERGY PONTOISE

INVESTISSEMENTS

SITE	SOCIETE	TYPE INVESTISSEMENTS	CATEGORIES	DESIGNATION DE L'ACQUISITION	ENCOURS/FNP EXERCICE N-1	ENGAGES 2020
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	PRACTICE	JEANJEAN - ECLAIRAGE DU LOCAL DANS PRACTICE	770,00	0,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	CLUB HOUSE	SAVEPRO - CLIMATISATION	2 270,83	0,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	CLUB HOUSE	DL MENUISERIE - BAIE VITREE CH	921,37	0,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	CLUB HOUSE	DL MENUISERIE - FENETRE ET PORTE LOCAL PRACTICE	782,77	0,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	CLUB HOUSE	RCH33 - CREATION BUREAU DES PROS	3 310,61	0,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	CLUB HOUSE	EXTOURNIE FNP NON CONSOMMEE - RCH33 - CREATION BUREAU DES PROS		-3 310,61
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	AMENAGEMENT TERRAIN	CLOTURE ANTI SANGLIERS (Fiche LASM - AGRILOC - SOMATEL - LACOUVE - MO)	5 727,47	
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	CONTRACTUEL	GROS MATERIEL - TURF	URVOY - TRACTEUR ISEKI TG 6495		21 940,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE	RENOUVELLEMENT	VOITURETTES	ORA - 3 VOITURETTES BLEU NEO LITHIUM RECONDITIONNEE CHASSIS RXY		9 960,00
MEJANNE	FORMULE GOLF LA MEJANE			TOTAL INVESTISSEMENTS HT 2020		28 589,39



IV. COMMENTAIRES ET ANALYSES

CHIFFRES D'AFFAIRES

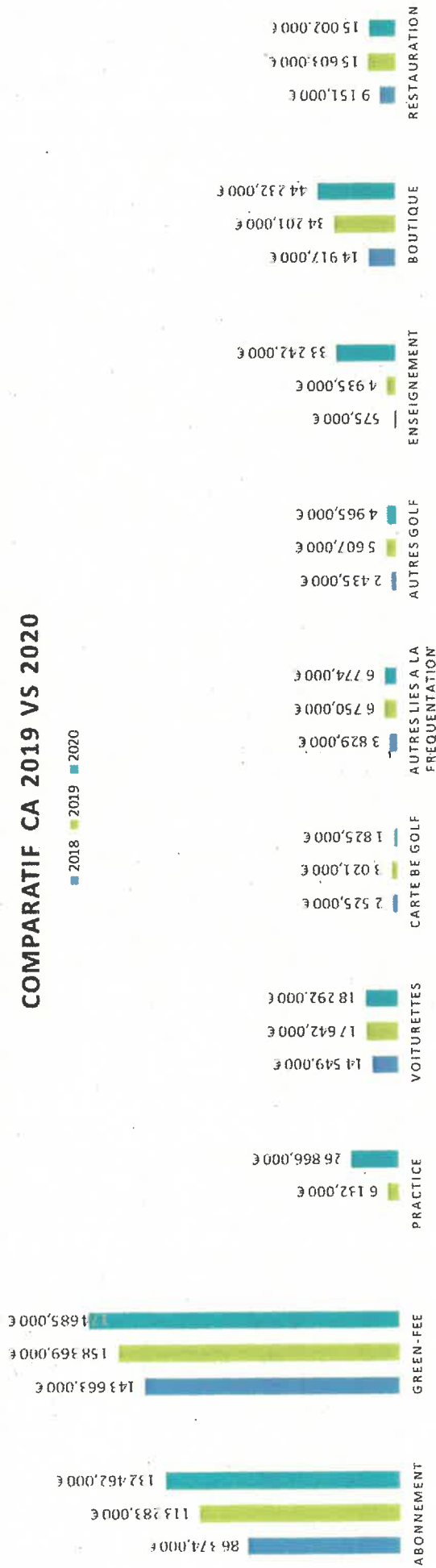
ESTIMATION CHIFFRE D'AFFAIRES en K€ HT*

	2018	2019	2020
ABONNEMENT	86 374,000 €	113 283,000 €	132 462,000 €
GREEN-FEE	143 663,000 €	158 369,000 €	174 685,000 €
PRACTICE		6 132,000 €	26 866,000 €
VOITURETTES	14 549,000 €	17 642,000 €	18 292,000 €
CARTE BE GOLF	2 525,000 €	3 021,000 €	1 825,000 €
AUTRES LIES A LA FREQUENTATION	3 829,000 €	6 750,000 €	6 774,000 €
AUTRES GOLF	2 435,000 €	5 607,000 €	4 965,000 €
ENSEIGNEMENT	575,000 €	4 935,000 €	33 242,000 €
BOUTIQUE	14 917,000 €	34 201,000 €	44 232,000 €
RESTAURATION	9 151,000 €	15 603,000 €	15 002,000 €
TOTAUX	278 018,000 €	365 543,000 €	458 345,000 €

* RESULTATS PROVISOIRES EN ATTENTE DE LA VALIDATION DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

COMPARATIF CA 2019 VS 2020

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020



BLUEGREEN

ECO. GOLF

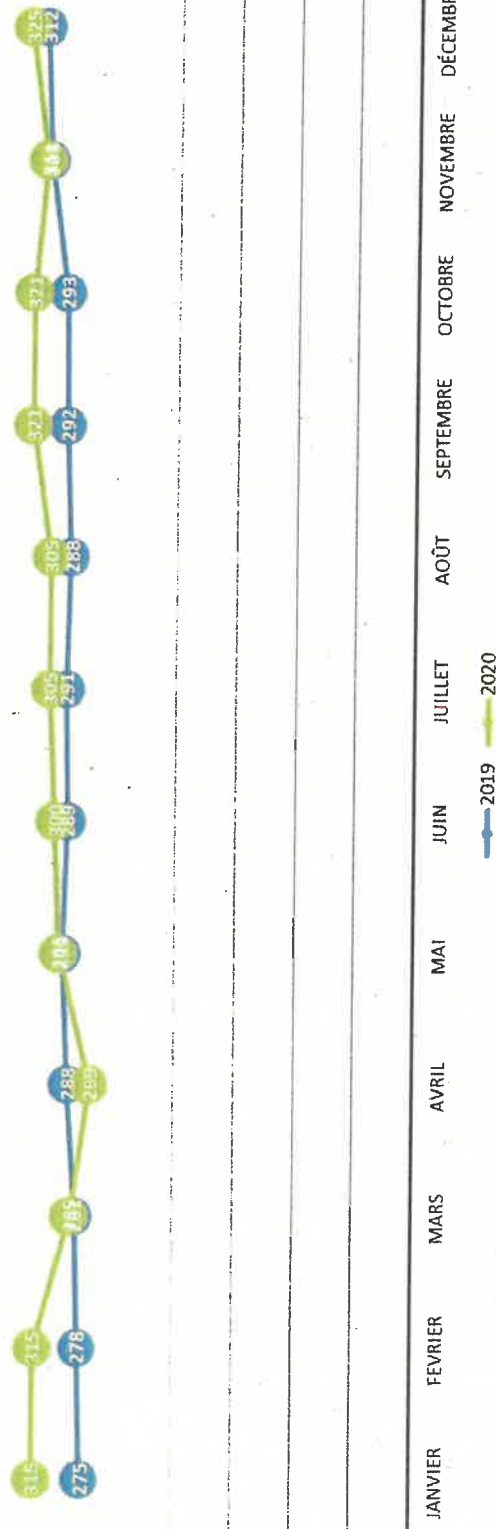
BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE

LES ABONNEMENTS

Evolution du nombre d'abonnés 2019 vs 2020

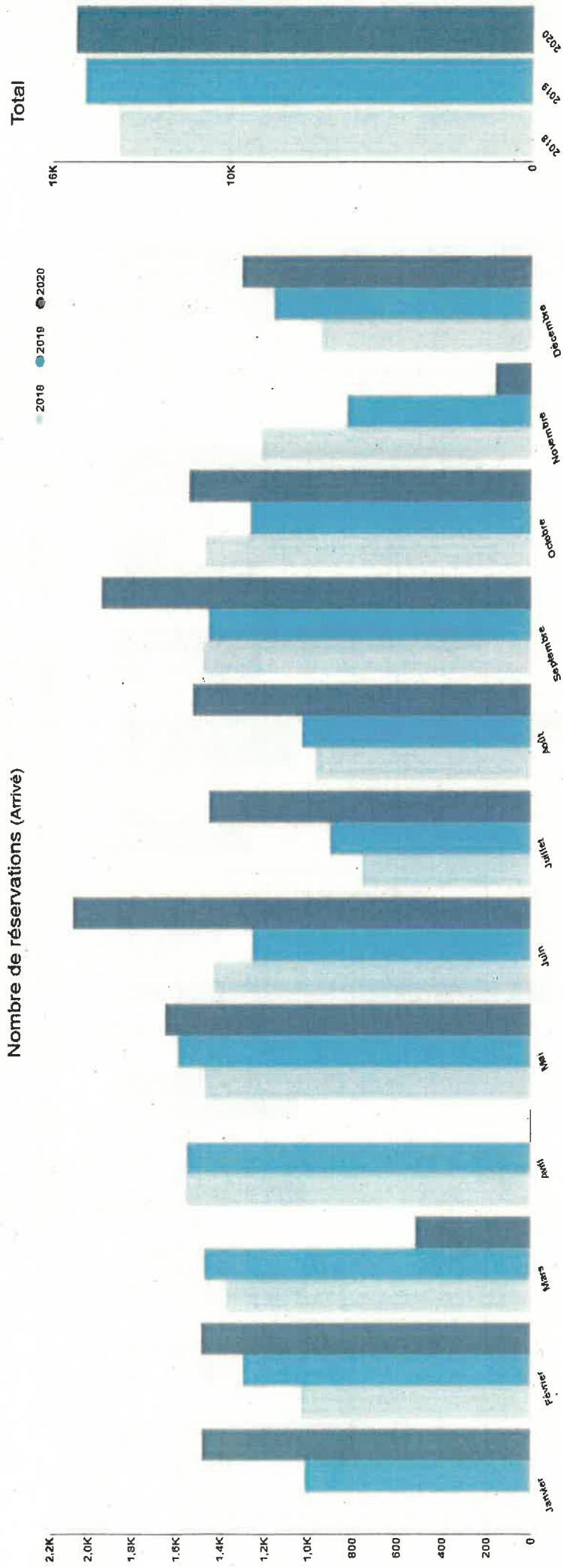


Abonnement 132.462€ HT (VS 113.283€ HT en 2019)

Le chiffre d'affaires a augmenté de 17% dut a une augmentation du nombre d'abonnés et à un choix d'abonnement supérieur (abonnement Gironde ou France)



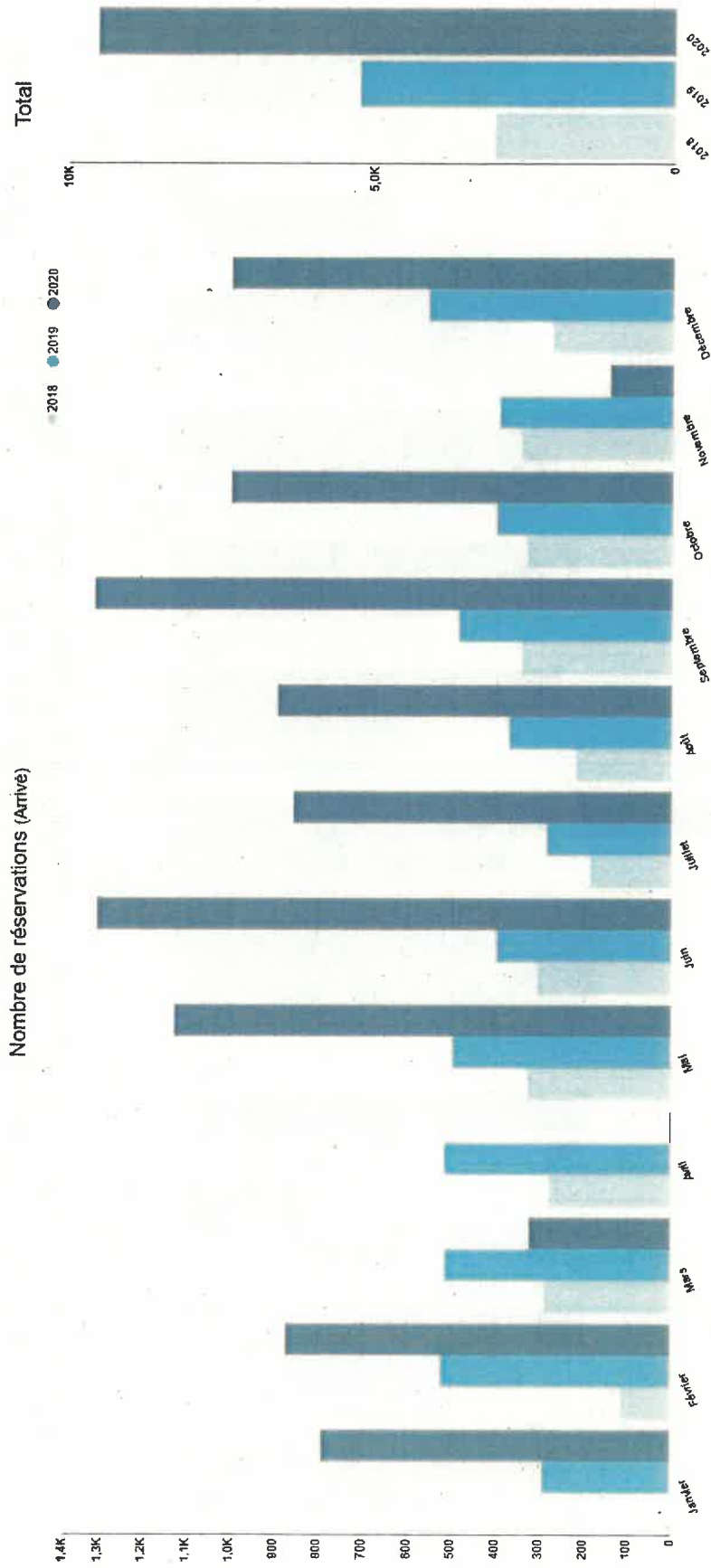
PASSAGES ABONNES



Nombre de passages abonnés en 2020: 15 152 (VS 14 838 en 2019)

Malgré 3 mois de fermeture lié à la crise sanitaire (Covid-19), nous enregistrons une augmentation de fréquentation des abonnés du golf de La Méjanne. Nous voyons que l'après confinement (mai et juin) sont des mois à forte fréquentation.

RESERVATIONS EN LIGNE ABONNES



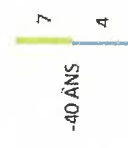
Nombre de réservations en ligne abonnés en 2020: 9 628 (VS 5 238 en 2019)

Les mesures sanitaires nous ont contraint à plébisciter davantage la réservation en ligne, qui était déjà un objectif en début d'année 2020. Ceci permet à nos abonnés de réserver 24h/24 leur départ jusqu'à 7 jours. Cette nouvelle réglementation est appréciée de nos abonnés.

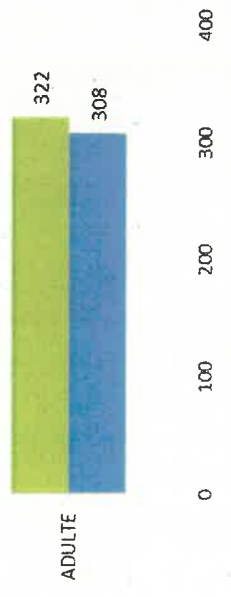
TYPLOGIE DE LA CLIENTELE

Somme de QTITE ABONNE

ANNEE 2020 2019



AGE



Somme de QTITE ABONNE

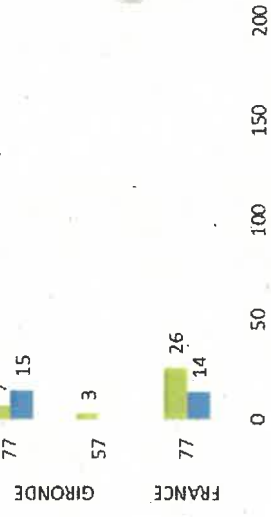
ANNEE 2020 2019



UNISITE

PERIMETRE 57/77

ANNEE 2020 2019

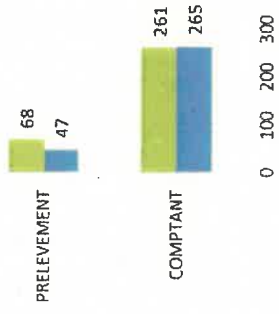


GIRONDE

FRANCE

Somme de QTITE ABONNE

ANNEE 2020 2019



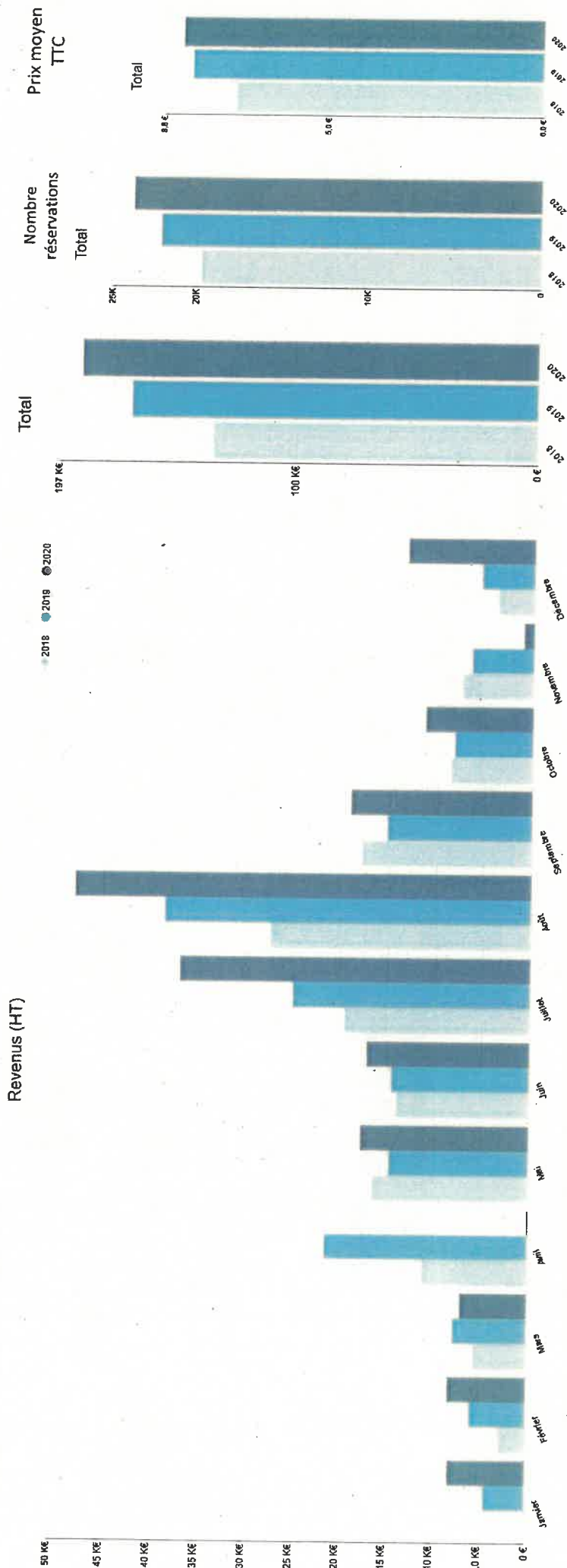
PRELEVEMENT

COMPTANT

Commentaires

Vos commentaires.

LES GREEN-FEES

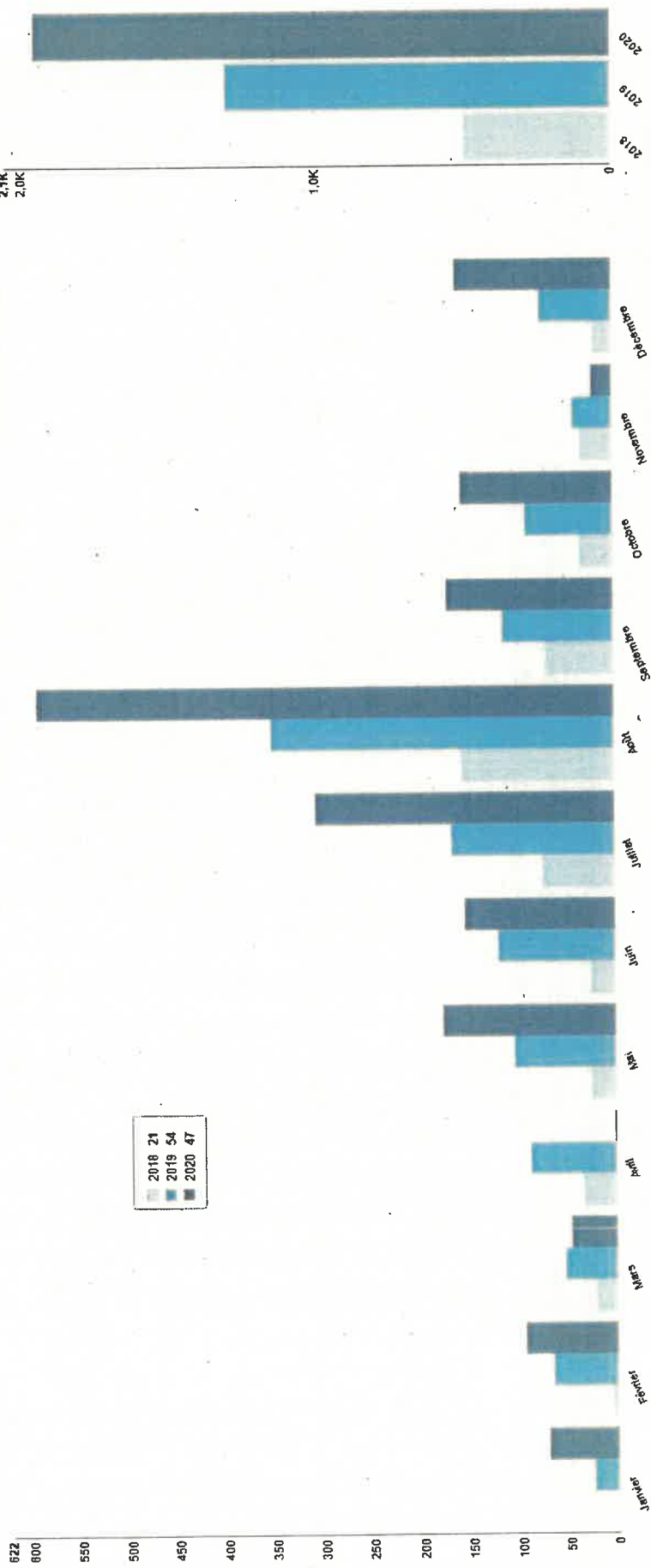


Green-Fee 187.985€ HT (VS 167.583€ HT en 2019)

Nous pouvons constater que le chiffre d'affaires Green Fee est lié notamment à une augmentation de la fréquentation(+7%) car le prix moyen sur l'année 2020 est quasiment identique à celui de 2019.

RESERVATIONS EN LIGNE GREEN-FEES

Nombre de réservations (Arrivé)



Nombre de réservations en ligne Green-fees en 2020: 1 957 (VS 1 302 en 2019)

On peut remarquer une augmentation de joueurs extérieurs de 150%. Les mois de juillet et août sont les mois où l'augmentation est la plus forte.



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



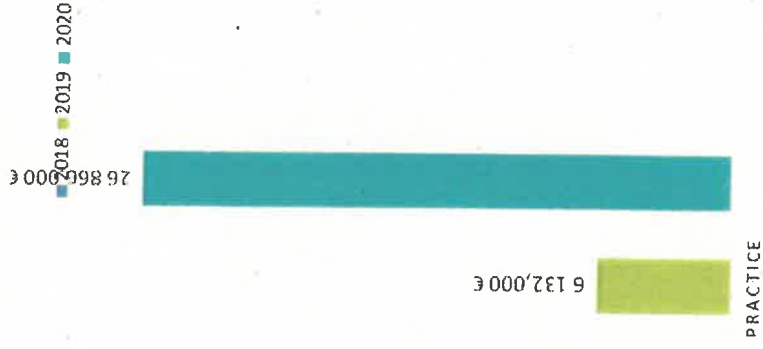
LE PRACTICE

fichier « FICHE DE RAPPORT ACTIVITE CRTF »
Sélectionner le graphique de la famille
concernée et copier/coller

Practice 26.866€ HT (VS 6 132€ HT en 2019)

Malgré pratiquement 3 mois de fermeture de practice, nous pouvons observer une bonne fréquentation du practice avec un chiffre d'affaire encourageant pour une première année.

CA PRACTICE



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



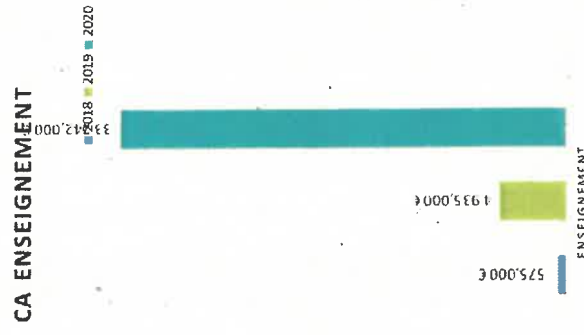
ENSEIGNEMENT, ECOLE DE GOLF ET SCOLAIRES

Enseignement 33.242€ HT (VS 4 935€ HT en 2019)

Pour une première année d'exploitation de l'enseignement, le résultat est encourageant. Nous enregistrons sur 2020, une quarantaine de nouveaux golfeurs grâce à nos initiations gratuites (juin et septembre/octobre).

Les mois de juillet et août sont en deçà de nos attentes avec la mise en place de nos stages vacances.

Nous avons tout de même, pris un élève moniteur pour aider Aurélien Martin notre directeur et enseignant.



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

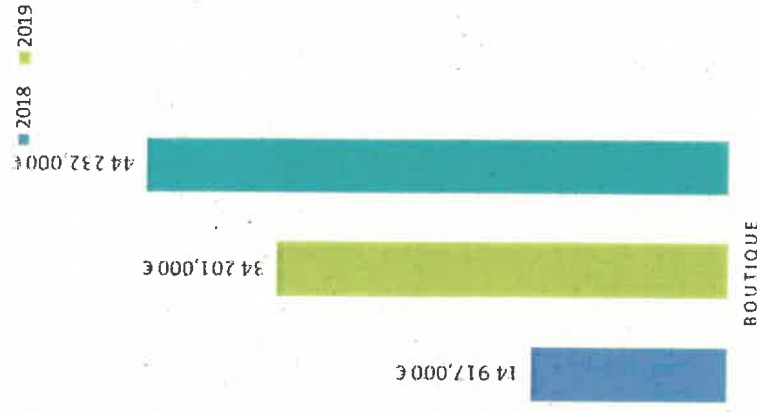
C.R. TECHNIQUE



Boutique 44.232€ HT (VS 34 201€ HT en 2019)

La boutique évolue de façon croissante chaque année, notamment grâce à l'aménagement fait à l'intérieur du Club House en février 2019. Les produits proposés satisfont une grosse majorité de nos joueurs.

CA BOUTIQUE

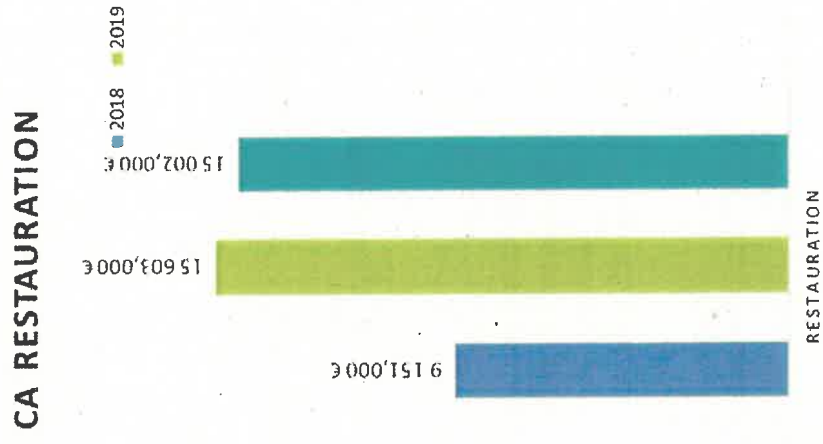


RESTAURATION

Restauration 15.002€ HT (VS 15 603€ HT en 2019)

Le service bar est en léger recul par rapport à 2019, mais en augmentation par rapport au nombre de mois d'activité sur 2020.

Ce service est apprécié des joueurs tout au long de l'année.



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

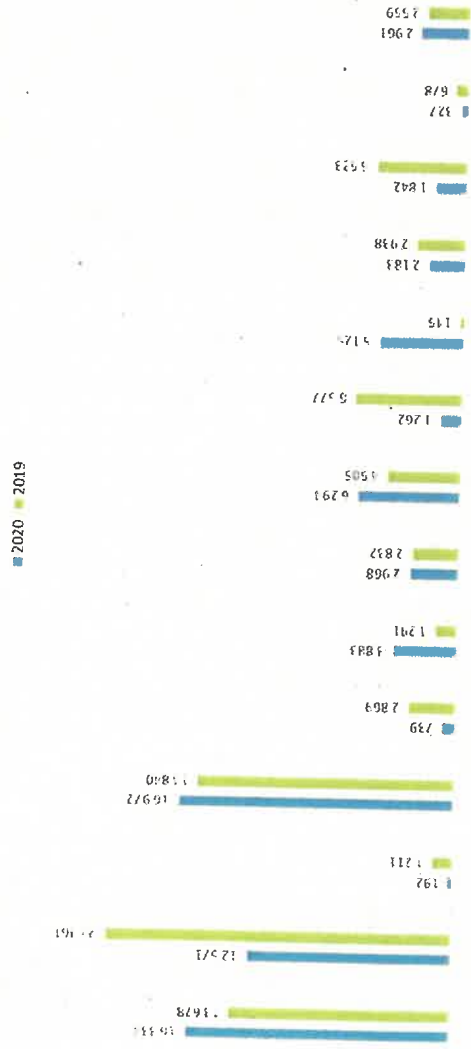
ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES

PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES



60-Autres charges	2020	2019
602-Engrais, phyto, semences	16 334	13 678
603-Petits mat, outil & pièces	12 571	21 361
604-Eau arrosage	192	1 211
605-Energie	16 972	15 840
606-Fournitures consommables	739	2 869
609-Sables & graviers	3 883	1 291
613-Locations >5k€ à+ d'1 an	2 968	2 832
614-Locations ponctuelles	6 294	4 505
615-Maintenance & entretien	1 262	6 577
616-Assurances	5 125	145
623-Publicité	2 183	2 938
625-Voyages & déplacements	1 842	5 533
626-Telecom	327	678
627-Frais bancaires	2 961	2 559

Analyses et commentaires

Sur 2020, nos principaux postes de charges se sont axés sur l'amélioration du terrain avec d'avantages de semences, d'engrais et de sable. Le poste Energie (arrosage) est très important pour permettre aux joueurs d'avoir un terrain conforme lors de périodes de forte chaleur.

V. COMPTE RENDU TECHNIQUE

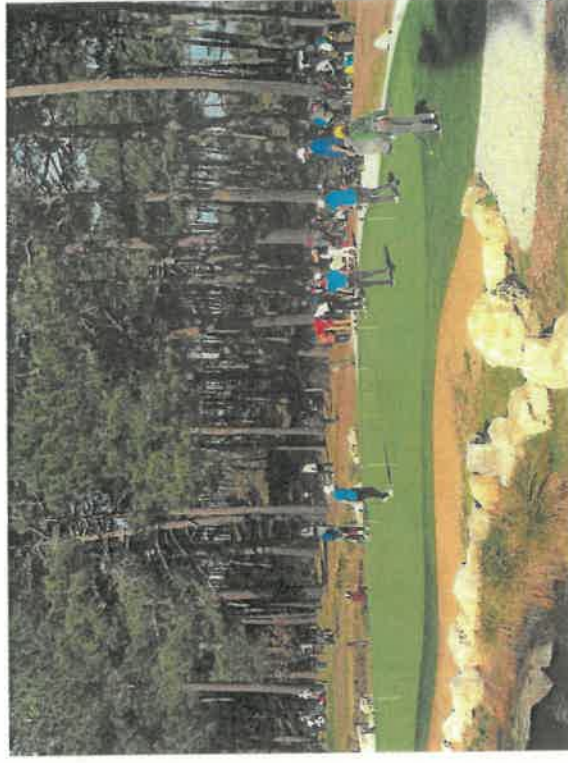
MANIFESTATIONS & EVENEMENTS

Présentation de nos événements et compétitions

Samedi 15 février nous avons reçu les finales départementales par équipes U12 et U16.

Malheureusement les contraintes liées aux mesures sanitaires, ne nous ont pas permis d'accueillir d'autres événements.

Le retour des joueurs et des organisateurs étaient très satisfaisants.



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



RELATIONS ASSOCIATION

Relations Association

L'année 2020 a été moins riche en compétitions au vue du contexte sanitaire.

Néanmoins le golf de La Méjanne a accueilli deux compétitions de l'Association Sportive.

- Samedi 22 août : Trophée de la ville de Lacanau
- Samedi 24 octobre : Coupe du Président



BLUEGREEN

ECO. GOLF

BILAN FINANCIER

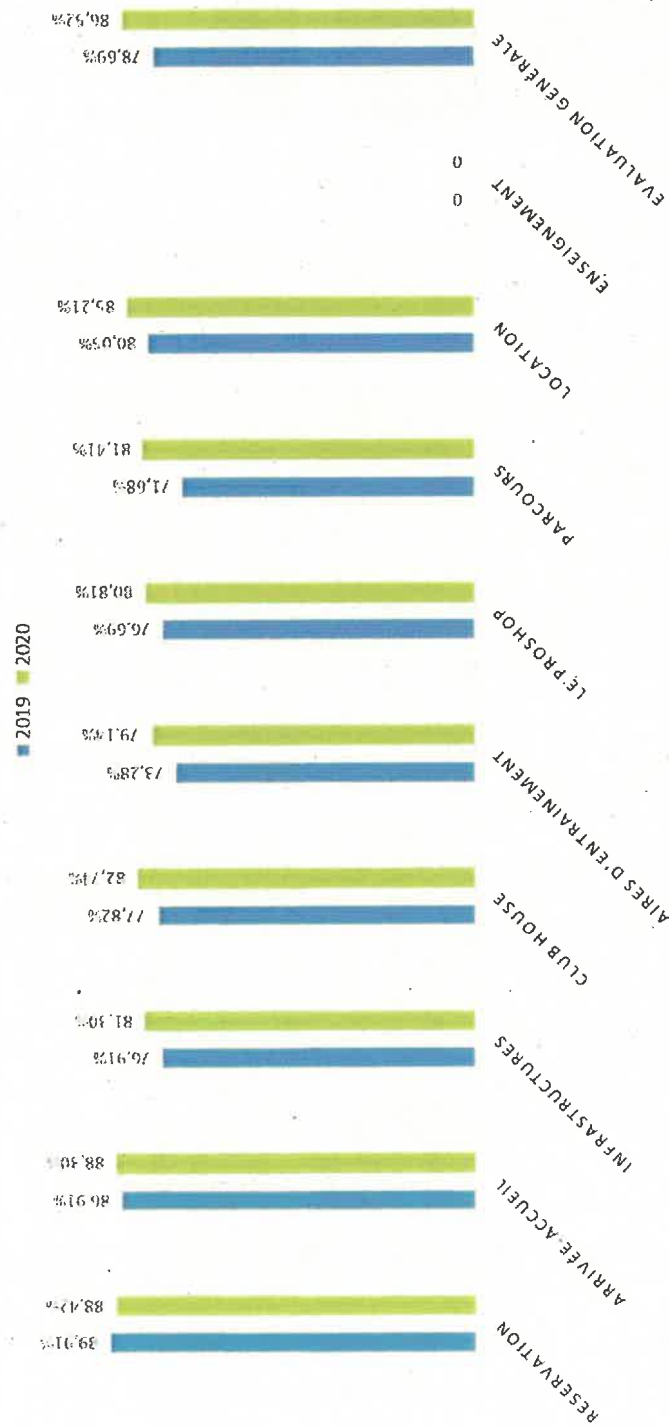
ANALYSES

C.R. TECHNIQUE



RETOURS QUALITE CLIENTS

RETOURS CLIENTS



- **Qualité clients, note 2020 = 87% de satisfaction des clients**

Le golf de La Méjanne se classe en 1^{ère} place du groupe Bluegreen de notre rapport sur les retours de satisfaction clients. Nous avons une évolution constante. La satisfaction client doit continuer à être notre priorité.

ACTIONS DE COMMUNICATION

- Les supports de communication :
 - Site internet de l'Office du Tourisme
 - Site internet www.bluegreen.fr
 - Site internet « book and golf »
 - Site internet de la Fédération Française de Golf
 - 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
 - Radio : RTL2
- Les animations promotion :
 - Offre de parrainage par les abonnés
 - Salon du Golf
 - Initiations et découvertes golf offertes aux associations locales
- 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.



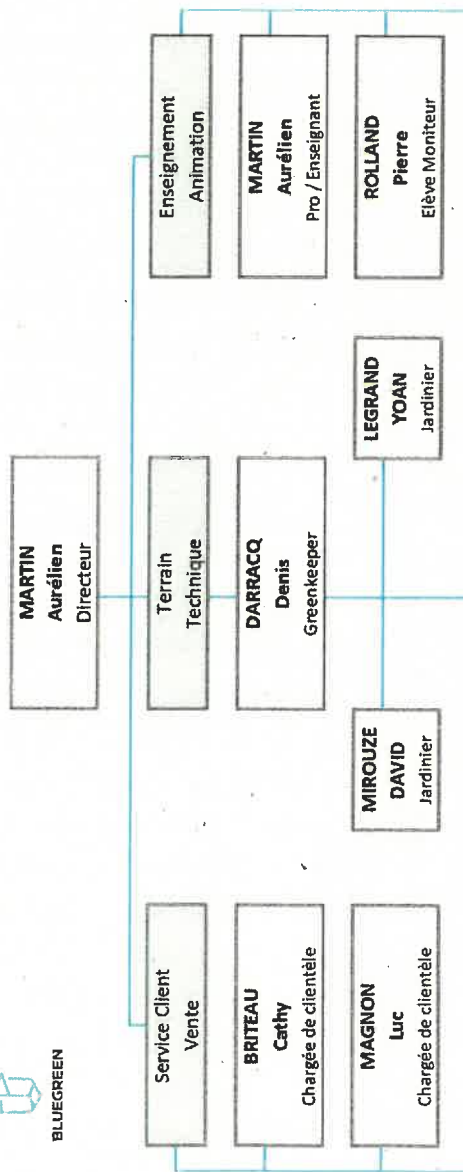
Salon du Golf

LE PERSONNEL



Le personnel en 2020 :

Au regard des différentes fermetures pour cause de confinement, nous avons dut procéder à du chômage partiel notamment pour le personnel accueil, enseignement, direction ainsi que terrain sur la fin d'année.



Convention Collective Nationale Golf						
Nom	Prénom	Entrée	Affectation	Poste	Nature Contrat	Statut
MARTIN	Aurélien	01/05/2018	Direction	DIRECTEUR	CDI	CADRE
BRITEAU	Cathy	01/02/2018	Accueil	Chargée de Clientèle	CDI	Employé
MAGNON	Luc	27/10/2019	Accueil	Chargé de Clientèle	CDI	Employé
ROLLAND	Pierre	01/07/2020	Enseignement	Enseignant	Contrat d'apprentissage	Alternant
DARRACQ	Denis	15/04/2018	Terrain	Greenkeeper	CDI	CADRE
LEGRAND	Yohann	01/02/2018	Terrain	Jardinier	CDI	Employé
MIROUZE	David	01/02/2018	Terrain	Jardinier	CDI	Employé



LE MOT DU DIRECTEUR #2020

Synthèse 2020

« L'année 2020 aura été particulièrement inédite pour notre activité. Une année fait de haut et de bas, de par les deux fermetures liées aux mesures gouvernementales. Néanmoins, les mois d'ouverture ont été intenses en activités. Nous avons senti un besoin des clients de profiter au maximum de leur temps libre pour jouer au golf. La fréquentation estivale a été très forte, car les français sont restés en France même si la clientèle étrangère était beaucoup moins présente. 2021 sera l'occasion de surfer sur notre très bon retour client de 2020, mais aussi de notre activité de plein air en plein essor ».



Martin Aurélien
Directeur du Golf



#NATURE

#GOLF

#PASSION



MAIRIE DE LACANAU

Télétransmis le :

07 JUIL. 2021

N° 033 213 302 144 2021

0707-DL05072021-26A-CC.....

Everyday is a Bluegreen day

BLUEGREEN

