



L'exploitation de golfs

Analyse de l'activité et perspectives à l'horizon 2015

Paysage concurrentiel et axes de développement

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur l'exploitation de golfs en France. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des déterminants du marché, des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des opérateurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité à l'horizon 2015.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

Gabriel Giraud
Chef de projet
Xerfi-Research

Edition : Mars 2014 - 200 pages

L'exploitation de golfs

Analyse de l'activité et perspectives à l'horizon 2015

Paysage concurrentiel et axes de développement

Nouvelles installations, nouvelles opportunités

La pratique du golf se démocratise en France. Et cette tendance est appelée à se poursuivre à moyen terme avec la création de plus de 40 structures de petite taille sur le territoire d'ici 2019 destinée à rendre la discipline plus accessible. L'augmentation du nombre de compétitions, leur médiatisation croissante ou encore la réintégration prochaine du golf aux Jeux Olympiques contribueront également à cette dynamique. Malgré cet environnement quasi idyllique, les exploitants de complexes golifiques ont été rattrapés par la contraction du pouvoir d'achat des ménages en 2013, enregistrant un recul significatif de leur chiffre d'affaires. Dès lors, **quelles sont les réelles perspectives de croissance des exploitants de golfs d'ici 2015 ? Quels leviers actionnent-t-ils pour développer leur activité ? Comment évoluent leurs performances financières ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse de l'activité et notre scénario prévisionnel exclusif**
Baromètre d'activité Xerfi des exploitants de complexes golifiques à l'horizon 2015 et performances économiques et financières jusqu'en 2013 (taux d'EBE, de résultat net, principaux postes de charges, etc.).
- **Les chiffres clés et les éléments pour décrypter les évolutions de la demande**
Moteurs et freins à la croissance de l'activité des exploitants, tendances socioculturelles porteuses pour la pratique sportive, évolution du nombre de licenciés de la Fédération française de golf, etc.
- **Les axes de développement des acteurs**
Création de parcours compacts moins chronophages et moins coûteux, lancement d'offres spéciales pour la basse saison, extension des réseaux de golfs *via* la franchise et les partenariats, etc.
- **Le panorama des forces en présence**
Classements, caractéristiques et chiffres clés des principales enseignes et sociétés d'exploitation de golfs en France, fiches d'identité de 10 acteurs clés et bilan économique et financier des 192 premiers opérateurs du secteur.

Téléchargez
immédiatement
cette étude sur
www.xerfi.com

avec le code étude
4SME37



« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Nos prévisions

En plus d'une analyse complète du marché, Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur l'activité des exploitants français de complexes golfsiques à l'horizon 2015. Celles-ci reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte : l'évolution de la demande, le contexte concurrentiel et les mutations de l'offre. Pour mesurer l'impact de ces différents éléments, Xerfi a construit un baromètre d'activité exclusif sur la base d'un échantillon représentatif de sociétés d'exploitation de complexes golfsiques en France.

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. ÉLÉMENTS DE CADRAGE

Cette section présente le périmètre du marché étudié. Elle permet d'assimiler les fondamentaux préalables à sa compréhension : définitions, caractéristiques de l'offre, modes de gestion des complexes golfsiques, subventions et aides accordées aux exploitants, principaux postes de charges des complexes golfsiques, actions de la Fédération française de golf, etc.

1. Comprendre le secteur

- Les équipements golfsiques français et leur répartition
- Les différents modes de gestion des complexes golfsiques (exploitation directe, délégation de service public, etc.)
- Les démarches administratives pour la réalisation d'un golf
- Le plan « 100 petites structures en 10 ans »
- Les subventions et les aides accordées aux exploitants
- Les frais de personnel des complexes golfsiques et les autres principaux postes de charges
- La charte de l'eau et ses objectifs
- L'action de la Fédération française de golf

2. Contexte concurrentiel

- Les clients du golf
- La répartition des golfs en France

2. ANALYSE ET PERSPECTIVES DU MARCHÉ

Cette partie offre une analyse de l'activité des exploitants de golfs en France et de leur environnement direct : évolutions du nombre de licenciés de golf en France, consommation en activités marchandes liées au sport, freins et moteurs à la croissance de l'activité, etc. Plusieurs axes de développement des exploitants de complexes golfsiques sont aussi décryptés.

1. Analyse de l'environnement et de la demande

- Les moteurs et les freins à la croissance de l'activité des exploitants de golfs à l'horizon 2015

- Les évolutions socioculturelles favorables à la pratique sportive
- Le temps consacré au sport et la fréquence de la pratique sportive en France (1986-2012)
- La consommation des ménages en activités marchandes liées au sport (2003-2013)
- L'évolution du nombre de licenciés de golf et leur poids dans l'ensemble des licenciés de sport (2003-2013)
- L'évolution du budget annuel de la Fédération française de golf (1999-2013)

2. Analyse conjoncturelle du secteur

- Le baromètre d'activité Xerfi des exploitants de complexes golfsiques (2007-2015)
- Les performances économiques et financières des sociétés d'exploitation de golf sur la période 2008-2013 : évolution des postes de charges et des soldes intermédiaires de gestion des exploitants (taux d'EBE et de résultat net, etc.)
- Les axes de développement des professionnels du secteur

3. FORCES EN PRESENCE

Cette partie dresse un panorama complet des acteurs du secteur en France : classement des principales enseignes et sociétés d'exploitation, positionnements et monographies détaillées (actionnariat, activités, chiffres clés, nombre de golfs, axes de développement).

1. Forces en présence

- Le panorama des groupes et entreprises leaders
- Le classement et les chiffres clés des principales enseignes de golf intervenant en France
- Le positionnement des principaux complexes golfsiques (types de parcours, prestations annexes, etc.)

2. Fiches d'identité des principaux acteurs

- Groupe Saur (Blue Green Groupe Saur), Groupe Financière Duval (NGF Golf), COFIGOLF, Golfy Club, Golf de Saint Endréol (SEGSE), Terre Blanche Golf, Golf Club de Cannes Mandelieu, Golf Country Club de Cannes Mougins, Golf de Saint Donat, Grand Resort France.

Le jeu concurrentiel

Dans cette étude vous trouverez également une analyse détaillée du paysage concurrentiel du secteur de l'exploitation de golfs en France. Quelques grands réseaux comme Blue Green (issu de la fusion entre Formule Golf et Blue Green), NGF Golf (Groupe Financière Duval) ou Open Golf Club (COFIGOLF) concentrent une part importante des équipements golifiques hexagonaux. Ces leaders font face à une multitude de sociétés d'exploitation indépendantes ne gérant qu'un seul complexe (SEGSE, Terre Blanche Golf, etc.).

Les axes de développement

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux axes de développement suivis par les exploitants de complexes golifiques. Parmi ceux-ci : l'adaptation des offres et des tarifs à l'évolution de la demande (création de parcours compacts plus accessibles, offres spéciales pour la basse saison, etc.), l'extension des réseaux de golfs *via* la franchise ou les partenariats, la mise en place d'une stratégie de communication multicanal, le lancement d'offres de tourisme golifique, etc.

3. Faits marquants et mutations de l'offre

- Les actions de promotion de la pratique du golf en France
- La densification des réseaux de golfs des enseignes
- Les autres faits marquants de la vie du secteur

4. INDICATEURS ECONOMIQUES ET FINANCIERS DES ENTREPRISES

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 192 opérateurs du secteur à travers :

- les fiches synthétiques de chacune des sociétés : informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel de la société ;
- les tableaux comparatifs des 192 opérateurs selon 5 indicateurs clés.

Les données présentées portent sur la période 2007-2012, selon la disponibilité des comptes. 76% des comptes non consolidés 2012 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

LES PRINCIPALES DONNEES STATISTIQUES ET MATRICES PRESENTES DANS L'ETUDE

- T1 La répartition par âge et par sexe des licenciés de golf en 2013
- T2 La population par parcours de golf dans les 15 plus grands bassins de vie en France en 2013
- T3 La consommation des ménages en activités marchandes liées au sport (2004-2013)
- T4 L'évolution du nombre de licenciés de golf (2003-2013)
- T5 La part du golf dans l'ensemble des licenciés (2002-2012)
- T6 Le budget de la Fédération française de golf (2010-2013)
- T7 Le baromètre d'activité Xerfi des exploitants de complexes golifiques (2007-2015)
- T8 Le poids des consommations intermédiaires des exploitants de complexes golifiques du panel Xerfi (2006-2013)
- T9 Le poids des frais de personnel des exploitants de complexes golifiques du panel Xerfi (2006-2013)
- T10 Le taux d'excédent brut d'exploitation des exploitants de complexes golifiques du panel Xerfi (2006-2013)
- T11 Le taux de résultat net des exploitants de complexes golifiques du panel Xerfi (2006-2013)

LES SOCIETES DONT LES COMPTES SONT TRAITES DANS L'ETUDE (*)

• ACADEMIC GOLF DE ROQUEBRUNE	• GOLF CLUB DE MIONNAY	• GOLF DU GOUVERNEUR
• AEB PALLANNE	• GOLF CLUB DE MORTEMART	• GOLF DU GRAND RODEZ
• AGC	• GOLF CLUB DU GOUVERNEUR	• GOLF DU LUBERON
• ALBATROS	• GOLF CLUB HELIOS	• GOLF DU VAUDREUIL
• APREMONT GOLF	• GOLF COUNTRY CLUB DE CANNES MOUGINS	• GOLF DUPONT ET FILS
• BABETH	• GOLF COUNTRY CLUB DE NICE	• GOLF EN COTE D'EMERAUDE
• BEAUNE GREEN	• GOLF COURSE	• GOLF ESPACE
• BETHEMONT GOLF	• GOLF DE BEL AIR	• GOLF ET CHATEAU DE RARAY
• BLUE GREEN	• GOLF DE BOIS GUILLAUME	• GOLF ET TOURISME
• BLUE GREEN PAU	• GOLF DE BOURG	• GOLF GREEN CITY
• ARTIGUELOUVE	• GOLF DE CADEN	• GOLF INTERNATIONAL DE GRENOBLE
• BLUE GREEN SAINT QUENTIN	• GOLF DE CARQUEFOU	• GOLF INTERNATIONAL DE PONT ROYAL
• CABRIES GOLF	• GOLF DE CHAMPAGNE	• GOLF POUR TOUS
• DEVELOPPEMENT	• GOLF DE FLEURANCE	• GOLF PUBLIC DE NANCY PULNOY
• CARHAIX GOLF	• GOLF DE GIEZ	• GOLF SABLES D'OR PINS & PENTHIEVRE
• CEG DU LEMAN	• GOLF DE GREENPARC	• GOLF SPORT ET LOISIRS
• CELY GOLF	• GOLF DE JOYENVAL	• GOLF ST OUEN AUMONE
• CLUB HOUSE DE NAMPONT SAINT-MARTIN	• GOLF DE LA BOSSE	• GOLFN
• COFIGOLF	• GOLF DE LA DROME PROVENCALE	• GOLFS D'AQUITAINE
• COUNTRY GOLF DE MARLY	• GOLF DE LA FRESLONNIERE	• GOLFS DE BIARRITZ
• CRECH NAON LOISIRS	• GOLF DE LA GLORINETTE	• GOLFS D'HARDELOT
• CSL	• GOLF DE LA LARGUE	• GOLFS CLUB
• DG2M	• GOLF DE LA PLAINE	• GRAND RESORT FRANCE
• DINARD GOLF	• GOLF DE L'AMIRAUITE	• GREEN PARTNERS
• DOMAINE DE BOURNEL	• GOLF DE LYON VERGER	• GSO
• DOMAINE DE MONTPICHET	• GOLF DE MACON LA SALLE	• GTD
• DOMAINE DU VAL	• GOLF DE MAISONS LAFFITTE	• HARAS DE JARDY
• DORELLE	• GOLF DE MARCILLY EN VILLETTE	• ISABELLA
• DURO	• GOLF DE REBETZ	• JIVA HILL GOLF RESORT
• ECOLE DU GOLF DE GUERANDE	• GOLF DE ROUGEMONT	• LA VAUCOULEURS GOLF
• EPHERRA	• LE CHATEAU	• LES BORDES GOLF INTERNATIONAL
• EXCLUSIV GOLF D'APREMONT	• GOLF DE SAINT CLAIR	• LES FAIRWAYS
• EXCLUSIV GOLF DE CELY	• LES ANNONAY	• LSG
• EXCLUSIV GOLF DE FEUCHEROLLES	• GOLF DE SAINT DONAT	• LYON GOLF INDOOR
• EXCLUSIV GOLF DE METZ-CHERISEY	• GOLF DE SAINT GATIE	• NANTES GOLF CLUB
• EXCLUSIV GOLF DE ROCHEFORT	• DEAUVILLE	• NEUFGOLF
• FAIRWAYS DE BEAUVALLON	• GOLF DE SAINT JUNIEN	• NGF GOLF
• FIAC	• GOLF DE SALVAGNY	• NGF ILE DE FRANCE
• FORMULE GOLF	• GOLF DE SULLY SUR LOIRE	• NORMANDIE GOLF INDOOR
• GAIA CONCEPT GIF CHEVRY	• GOLF DE TAULANE	• ORANGE SPORT ET LOISIRS
• GAIA CONCEPT GONESSE	• GOLF DE VALENCE	• PAR 72
• GAIA CONCEPT LONGVY	• SAINT DIDIER	• PARIS INTERNATIONAL GOLF
• GARDEN GOLF DE METZ	• GOLF DES AISSES	• PELTIER MF
• TECHNOPOLE	• GOLF DES ALOUETTES	• PERIGOLF
• GBM	• GOLF DES HAUTS DE NIMES	• PRESTIGOLF
• GCMA	• GOLF DES ROCHERS	• ROYAL MOUGINS GOLF
• GCS	• GOLF D'ETIOLLES	• SEGB
• GCV	• GOLF DU BEAUJOLAIS	• SEGESLO
• GNJ	• GOLF DU BELVEDERE	• SEGGE
• GNJ GOLF	• GOLF DU CHAMP DE BATAILLE	• SEGI
• GOLD	• GOLF DU CHATEAU D'ALLOT	• SEGSE
• GOLF BORELY	• GOLF DU CHATEAU D'AVOISE	• SEPV
• GOLF CHARTRES FONTENAY		• TERRE BLANCHE GOLF
• GOLF CLUB DE BIOT		• TROON
• GOLF CLUB DE CANNES		• VERT PARC
• MANDELIEU		• VICTORIA GOLF CLUB
• GOLF CLUB DE LYON		• YUSHO

(*) Liste non exhaustive

Le groupe Xerfi a puisé dans son expertise et sa passion pour la connaissance économique et sectorielle, un savoir-faire unique pour comprendre le monde économique. Par ses compétences professionnelles, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, Xerfi apporte aux acteurs de l'économie des analyses et synthèses opérationnelles sur les évolutions sectorielles, les stratégies des entreprises, leur environnement international.

- **La gestion privée d'installations sportives** (juin 2013, 3SCO10)
- **L'organisation d'événements sportifs** (octobre 2012, 2COM19)
Analyse du marché et des principales compétitions en France – Panorama des forces en présence
- **La distribution d'articles de sport** (décembre 2013, 3DIS21)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **4SME37** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf dans votre boîte mail

BON DE COMMANDE

Réf : 4SME37 / SPE / INT

A renvoyer à
Xerfi - 13-15, rue de Calais - 75009 Paris
Mail : commande@xerfi.fr - Fax: 01 42 81 42 14

L'exploitation de golfs

Analyse de l'activité et perspectives à l'horizon 2015
Paysage concurrentiel et axes de développement

Choisissez le mode d'expédition du rapport commandé (cocher la bonne case) :

☐ en version papier-classeur (envoi par la poste) :	1 000 EUR HT	1 055,00 TTC
☐ en version électronique (fichier pdf) :	1 200 EUR HT	1 440,00 TTC
☐ les deux versions (électronique + classeur) :	1 400 EUR HT	1 680,00 TTC

(TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques)

A renseigner (en majuscules) :

Société : _____	Fonction : _____
Nom & prénom : _____	
Adresse : _____	
Code postal : _____	Ville : _____
Téléphone : _____	Télécopie : _____
E-Mail : _____	
TVA intracommunautaire pour les achats hors de France : _____	

Tarifs valables jusqu'au 31/03/2015. Facture avec la livraison.
Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture.

En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.

Mode de règlement choisi :

- ☐ chèque ci-joint
- ☐ dès réception de l'étude et de la facture

Date, Signature et Cachet :