



Golf en Ville, Saint-Cloud (92)

Vers l'ouverture d'une chaîne

Deux entrepreneurs ont ouvert un centre organisé autour d'un bar à Saint-Cloud. Ils espèrent maintenant ouvrir d'autres Golf en Ville, en France, avec des partenaires locaux.

Entrepreneurs, Carole et Nabil Batlouni ont ouvert un centre de golf indoor baptisé Golf en Ville, dans une banlieue parisienne chic, à Saint-Cloud (92) en mars 2016. "Notre étude de marché montre qu'il faut de la restauration, être bien placé avec des parkings et dans une zone professionnelle et résidentielle de CSP +", confie Carole Batlouni. L'équipement technique se compose de trois simulateurs Trugolf, mais aussi d'un radar Flightscope, et d'un analyseur de swing Swinguru... Sur 300 m², l'endroit se veut haut de gamme et luxueux, avec un grand bar, des fauteuils confortables, une salle de séminaire... un aménagement signé par l'architecte de restaurants parisien Frédéric Raymond...

Aujourd'hui, Golf en Ville revendique 3.000 clients dans sa base "des hyper débutants comme les pros", explique Carole Batlouni.

"Pour cet investissement de l'ordre de 1 million d'euros, nous n'avons pas réussi à lever des fonds, mais les banques nous ont très facilement financés", confie l'entrepreneuse. "Aujourd'hui le chiffre d'affaires se répartit à 50/50 entre la restauration et les simulateurs. Le panier moyen pour une soirée d'association ou entre amis se monte à 45/65 euros par personne tout compris. Sur le papier, l'activité du simulateur est plus rentable que le restaurant, mais elle ne pourrait pas fonctionner sans la restauration. Finalement, j'espère que nous atteindrons l'équilibre financier en 2019". Cette bonne orientation économique s'explique par différents facteurs. "Cela prend du temps d'être connus mais nous avons vite trouvé la bonne carte, la bonne organisation pour les séminaires, qui représentent peut-être 20 % de l'activité..." De plus, Golf en ville a imaginé un tarif particulier

Alors que l'univers golfique semble snober les centres de golf indoor en France, certains audacieux se sont lancés. Zoom sur trois entrepreneurs.



avec un système de prépaiement, et non un système d'abonnement impossible à appliquer sur des machines qu'il vaut mieux réserver avant de venir jouer, la salle pouvant afficher complet, être privatisée... Les clients sont incités à prépayer une somme ("souvent 1.000 euros", selon Carole Batlouni). Ensuite, selon l'importance de ce montant, une ristourne est appliquée sur le tarif initial (30 euros de l'heure pour une personne) et la facture est déduite de la cagnotte à chaque passage. "Après une année sans prépaiement, nos clients ont compris quelle somme ils allaient dépenser dans l'année

et qu'il était donc intéressant de prépayer un tel montant au vu de la réduction en jeu", détaille Carole Batlouni.

Aujourd'hui, la famille cherche à ouvrir d'autres "Golf en Ville", avec des associés qui peuvent être des golfeurs, des restaurateurs, des investisseurs... "Il faudra chaque fois trouver le modèle qui ira avec l'endroit : plus ou moins de technique, de restauration... D'où l'importance de trouver des partenaires locaux", précise Carole Batlouni. (fc) •