

EASYTOGOLF

SOCIAL CLUB | LAS TERRENAS

Business plan de développement • Version 3 • 8 septembre 2026



Golf indoor, académie, stages d'initiation, putting et restauration : un club vivant pour les golfeurs résidents, les visiteurs et les groupes en séjour.

Objectifs du plan	USD / capacité
Budget total plafonné, bâtiment inclus	200 000 \$
Abonnés actifs du mois de référence	60
Suivi IA : revenu récurrent pour l'académie	6 \$ / mois / joueur
Occupation par box et par jour	7,4 h sur 12 h ouvertes
CA annuel avec saisonnalité	951 393 \$
Excédent annuel avant amortissements, intérêts et impôts sur le résultat	456 551 \$

Projection commerciale ambitieuse à régime établi. Les volumes sont des objectifs, fondés sur le positionnement et les observations du porteur de projet ; ils ne représentent pas des réservations acquises. Tous les montants sont en USD.

01 / Un modèle orienté vers la croissance

Proposition : pratiquer le golf à Las Terrenas sans organiser systématiquement une journée de déplacement, puis prolonger la visite par un petit-déjeuner, un dîner ou une compétition conviviale. L'absence de parcours de proximité et un trajet d'au moins 2 h 30 sont les constats fournis par le porteur de projet ; ce délai n'a pas été vérifié pour chaque parcours.

Le site officiel du tourisme décrit Las Terrenas comme une destination cosmopolite et active, avec une haute saison de décembre à avril [S1]. Ce cadre soutient le positionnement loisirs et restauration, sans suffire à chiffrer la demande de golf.

Clientèle	Offre et objectif
Résidents et golfeurs réguliers	Abonnements, entraînement, cours et ligue : fréquentation récurrente.
Touristes et accompagnants	Location à l'heure, clubs sur place, packs découverte et restauration.
Débutants	Stage de trois heures puis cours, pratique libre ou abonnement.
Canadiens en séjour automnal	Offres en français et en anglais, formats courts et calendrier social dès octobre.
Joueurs après leur séjour	Suivi par IA à distance : 6 \$ récurrents par mois pour l'académie.

Changement d'échelle : 180 heures de location, 80 cours, 60 abonnés, 24 stagiaires et 240 accès payants au green par mois de référence. Les événements disposent de créneaux propres. Total : 580 heures-box, soit 22,3 heures cumulées par jour et 7,4 heures par box.

Organisation : trois box, 26 jours/mois, amplitude de 12 heures, par exemple 9 h-21 h. Le restaurant conserve 24 places intérieures. Le petit-déjeuner est un service supplémentaire ; la terrasse ne majore pas la capacité assise prévisionnelle.

02 / Budget total : 200 000 \$ maximum

Emploi des fonds	Budget
Construction du bâtiment	50 000 \$
Aménagement intérieur	25 000 \$
Aménagement extérieur / green / bunker	8 000 \$
Simulateurs, écrans, tapis et équipements golf	50 000 \$
Cuisine et bar	15 000 \$
Mobilier et licences	12 000 \$
Parc de clubs de location : 8 séries complètes ¹	6 000 \$
Provision travaux / imprévus	8 000 \$
Réserve de trésorerie de lancement	26 000 \$
TOTAL À FINANCER	200 000 \$

¹ Hypothèse d'achat : 750 \$ par série ; assortiment droitiers/gauchers à définir sur devis. Les clubs d'initiation restant sur place sont compris dans les équipements golf de 50 000 \$. Les séries d'excursion sont réservées distinctement.

Les 12 000 \$ sont intégralement conservés sous « Mobilier et licences ». La construction de 50 000 \$ reste un poste distinct. La réserve de 26 000 \$ représente environ 1,4 mois de charges fixes de référence et ne se confond pas avec le mobilier.

Règle de pilotage : tout dépassement de devis doit être compensé à l'intérieur des 200 000 \$ avant engagement. Préserver les équipements générateurs de recettes ; phaser les options décoratives si nécessaire. Apports et dette éventuelle ne sont pas ventilés, faute de montants confirmés.

Rapprocher devis bâtiment et aménagement pour éviter les doublons. Le droit de construire, la durée du bail, raccordements, fret et taxes d'achat non récupérables doivent être intégrés à ces enveloppes. La faisabilité des trois box doit être confirmée avant achat.

03 / Abonnements et pratique quotidienne

Abonnement avec suivi IA	Prix client HT	Membres	Revenu académie ¹
Silver : green + 1 h creuse + 1 h pleine	130 \$ / mois	30	3 180 \$
Gold : green + 3 h creuses + 2 h pleines	280 \$ / mois	20	5 120 \$
Platinum : green + 4 h creuses + 4 h pleines	430 \$ / mois	10	4 060 \$

¹ Prix augmenté de 30 \$ pour le programme IA ; seuls 6 \$ de cette composante reviennent à l'académie. Pour 60 membres : prix total client 13 800 \$, part programme conservée par le prestataire 1 440 \$, revenu économique académie 12 360 \$ (12 000 \$ club + 360 \$ IA). Le modèle présente cette commission au net, sous réserve du contrat de distribution.

Droits de jeu : 240 heures mensuelles, comptées à 100 % : Silver 60 h, Gold 100 h, Platinum 80 h.

Répartition : 130 h creuses et 110 h pleines. Réservation obligatoire, heures non reportables. Le green inclus reste soumis à réservation, avec deux visites mensuelles par membre prévues pour la capacité.

Pratique à la carte	Volume × prix HT	CA
Location : 40 % à 40 \$, 60 % à 65 \$	180 h × 55 \$	9 900 \$
Cours individuel, 60 minutes	80 × 90 \$	7 200 \$
Green : une heure hors abonnés	240 × 12 \$	2 880 \$

Cours : 80 leçons, soit 3,1 heures par jour d'ouverture. Steve les concentre sur les jours sans excursion. Les journées de sortie et les stages sont organisés séparément ; l'animation simple des packs peut être assurée par un collaborateur formé.

Location de clubs : 10 \$ sur place et 5 \$ pour une journée d'excursion. Référence : 80 locations sur place et 32 journées en sortie = 960 \$/mois. Les clubs d'initiation sont inclus dans les cours et packs : aucune location supplémentaire n'est comptée pour ces clients.

Le green vise environ neuf accès payants par jour, plus les membres et animations. Les approches et le putting ne fonctionnent pas simultanément si cela compromet la sécurité. L'hypothèse de six pratiquants simultanés doit être validée selon les protections installées.

04 / Stages d'initiation au golf

Stage Découverte : 120 \$ HT par personne. Trois heures en petit groupe, matériel d'initiation inclus, pour comprendre les bases, essayer différents coups et vivre une première expérience de jeu. Objectif du mois de référence : 4 stages de 6 personnes, soit 2 880 \$ de CA.

Format	Organisation
Public	Débutants résidents, visiteurs, couples et groupes d'amis ; communication français/anglais.
Durée et capacité	3 heures ; 6 participants maximum, répartis sur deux box.
Programme indicatif	Sécurité et prise en main ; geste et contact ; ateliers de précision ; mini-parcours et bilan personnalisé.
Encadrement	Steve dirige la séance ; un assistant anime le second atelier. La provision de coût couvre le renfort et les consommables.
Créneaux	Un stage hebdomadaire en journée, hors excursion et petit-déjeuner golf.
Suite du parcours client	Cours individuel, accès green ou abonnement proposés après le stage ; aucune conversion additionnelle n'est présumée dans le CA.

Économie du stage	Par séance	Par mois
Participants	6	24
Recettes	720 \$	2 880 \$
Encadrement complémentaire / consommables : 20 %	144 \$	576 \$
Encaissement 2 % + commissions 3 % (provisions)	36 \$	144 \$
Contribution avant charges fixes	540 \$	2 160 \$

Chaque stage consomme six heures-box (deux box × trois heures), soit 24 heures-box par mois de référence et 12 heures de présence du coach. Les ateliers de putting peuvent se faire sur tapis ; tout usage extérieur doit réserver le green. Aucun repas n'est inclus dans les 120 \$, et aucun achat de restaurant n'est ajouté automatiquement.

Le calendrier saisonnier prévoit trois à cinq stages par mois, toujours six participants au maximum. Les heures de stage sont additionnées aux cours individuels et aux packs dans le contrôle de capacité.

05 / Packs, événements et 24 places assises

Produit / fréquence de référence	Prix HT / pers.	CA / mois
Petit-déjeuner golf : 8 séances × 16 personnes	35 \$	4 480 \$
Dîner + concours putting : 4 soirées × 24 personnes	49 \$	4 704 \$
Ligue simulateur : 4 séances × 12 joueurs	35 \$	1 680 \$
Total packs et événements		10 864 \$

Petit-déjeuner golf : initiation ludique en équipes et petit-déjeuner. Seize participants alternent entre deux box et la table pendant deux heures : quatre heures-box par séance. Répartition pour la marge : 23 \$ golf et 12 \$ restauration par participant.

Dîner putting : dîner à 29 \$ et animation à 20 \$. Une soirée hebdomadaire de 24 personnes, avec quatre vagues de six joueurs pendant 30 minutes. Les autres restent à table ; aucun box n'est requis. Les lots sont provisionnés dans le coût d'animation.

Ligue : quatre sessions de deux heures sur trois box, soit 24 heures-box. Les tickets de boissons supplémentaires sont comptés seulement s'ils sont facturés hors pack.

Restauration de référence	Volume / mois	CA
Repas ordinaires, hors packs	350 × 25 \$	8 750 \$
Bar : tickets distincts, hors repas et packs	240 × 5 \$	1 200 \$
Couverts déjeuner/dîner, packs inclus	350 + 96 = 446	35,7 %
Petits-déjeuners inclus dans les packs	128	20,5 %

Capacité : 24 × 2 services × 26 jours = 1 248 déjeuners/dîners ; 24 × 26 = 624 petits-déjeuners. Les couverts des packs figurent dans ces compteurs et leur prix n'est jamais ajouté une seconde fois au CA restaurant. Une soirée putting utilise les 24 places du service concerné.

06 / Excursions : une sortie chaque semaine

Excursion : 450 \$ HT non-membre ; 425 \$ HT membre. Journée accompagnée, parcours avec voiturette, transport et repas. Clubs en option à 5 \$. Référence : quatre sorties de 12 joueurs. Répartition proposée faute de mix précisé : 24 membres et 24 non-membres au mois, soit 21 000 \$ de CA (prix moyen 437,50 \$). Le tarif membre suppose un abonnement club actif ; le suivi IA seul après séjour ne donne pas automatiquement ce tarif.

Économie d'une sortie de 12 joueurs	Montant
6 membres × 425 \$ + 6 non-membres × 450 \$	5 250 \$
Green fee AVEC voiturette : 12 × 100 \$ ¹	1 200 \$
Caddie : 12 × 30 \$ ²	360 \$
Repas / boissons : 12 × 25 \$	300 \$
Transport aller-retour : devis signalé reçu	400 \$
Total coût direct	2 260 \$
Marge après coûts directs	2 990 \$
Frais d'encaissement estimés : 2 % des ventes	105 \$
Commissions commerciales estimées : 3 % des ventes	157,50 \$
Reste avant charges fixes	2 727,50 \$

Les deux dernières retenues remplacent le libellé « paiement/distribution de 5 % » : elles correspondent à des provisions de frais de paiement et d'apporteurs de clients, pas à une taxe. Elles n'ont pas été confirmées par contrat. La contribution est ce qui reste pour payer les charges fixes puis former l'excédent.

¹ La voiturette est incluse conformément à votre précision ; aucun supplément voiturette n'est ajouté. 100 \$ est un objectif de prix d'achat à confirmer, incluant les éventuelles taxes non récupérables pour le modèle. Le tarif exact du parcours partenaire n'a pas été communiqué.

² Le caddie reste provisionné séparément tant que son inclusion ou son caractère facultatif n'est pas confirmé. Le transport est fixé à 400 \$ aller-retour maximum, sur la base du devis reçu signalé par le porteur de projet ; ce devis n'a pas été joint.

Au mix 50/50, quatre sorties génèrent 11 960 \$ de marge directe, puis 10 910 \$ après les deux provisions commerciales. À huit joueurs répartis 50/50, il reste 1 685 \$ par sortie après coûts directs et provisions. Si tous les participants sont membres, le CA de référence baisse de 600 \$; s'ils sont tous non-membres, il augmente de 600 \$.

Quatre sorties sont maintenues par mois, soit 48 par an selon la convention demandée. Le parcours doit confirmer le prix et les inclusions. Le green fee public de Playa Dorada constitue seulement un repère comparatif [S2], pas le devis de notre sortie.

07 / Capacité des box et organisation

Consommation - mois de référence	Heures-box
Locations à la carte	180
Cours individuels	80
Abonnements : droits entièrement consommés	240
Stages : 4 × 2 box × 3 h	24
Petits-déjeuners : 8 × 4 heures-box	32
Ligue : 4 × 3 box × 2 h	24
TOTAL OCCUPÉ	580
Disponible : 3 box × 12 h × 26 jours	936
Occupation / moyenne par box et par jour	62,0 % / 7,4 h

Une heure-box signifie un simulateur occupé une heure, quel que soit le nombre de joueurs. Les 22,3 heures cumulées par jour se répartissent entre trois box. Les abonnements, packs, cours et stages ne sont pas revendus dans les heures de location à la carte.

Pointe indicative 16 h-21 h : capacité 390 heures-box/mois. Référence : 108 h de locations pleines + 110 h abonnés pleines + 40 h cours + 24 h ligue = 282 h, soit 72,3 %. Les 298 heures restantes, dont stages et petits-déjeuners, sont placées avant 16 h. Contrôler les quotas de pointe de chaque abonnement et la disponibilité par box.

Planning : deux matinées petit-déjeuner/semaine, un stage en journée, une ligue, un dîner putting et une excursion. Les stages se placent sur un autre créneau que les packs et sorties. Le green réservé à un concours n'est pas vendu simultanément à des visiteurs libres.

Steve assure cours, stages et sorties ; Luc pilote l'exploitation et le commerce. Personnel local et assistants travaillent par roulement, avec renfort saisonnier. Les 12 heures d'ouverture requièrent des horaires décalés. La validation fournisseur des dimensions et de la hauteur des trois box conditionne cette capacité.

08 / Revenus du mois de référence

Recette	Volume	CA HT
Location simulateurs	180 h × 55 \$	9 900 \$
Cours individuels	80 × 90 \$	7 200 \$
Abonnements	Part club : 30/20/10 membres	12 000 \$
Stages initiation	24 × 120 \$	2 880 \$
Accès green	240 × 12 \$	2 880 \$
Location clubs	80 × 10 \$ + 32 × 5 \$	960 \$
Ligue simulateur	48 × 35 \$	1 680 \$
Petit-déjeuner golf	128 × 35 \$	4 480 \$
Dîner + concours putting	96 × 49 \$	4 704 \$
Restaurant hors packs	350 × 25 \$	8 750 \$
Bar hors packs	240 × 5 \$	1 200 \$
Boutique accessoires	100 × 20 \$	2 000 \$
Excursions	24 × 450 \$ + 24 × 425 \$	21 000 \$
Suivi IA - membres sur place	60 membres × 6 \$	360 \$
TOTAL		79 994 \$

Synthèse mensuelle	USD
Coûts variables	23 324 \$
Marge après coûts variables	56 670 \$
Charges fixes, taxes locales provisionnées incluses	18 000 \$
EXCÉDENT AVANT AMORTISSEMENTS, INTÉRÊTS ET IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	38 670 \$

Le suivi IA après séjour est ajouté séparément dans le calendrier annuel ; la ligne IA du mois de référence comprend uniquement les 60 membres sur place. Le mois de référence correspond à une activité établie. La projection annuelle module les segments et les participants par sortie. Aucun repas ni heure de golf inclus dans un pack n'est refacturé dans une autre ligne.

09 / Coûts variables et marge par activité

Coût du mois de référence	Montant
Golf courant (8 %)	2 558 \$
Stages : encadrement et consommables (20 %)	576 \$
Restauration et bar (35 %)	4 995 \$
Animations / lots (15 % de la part golf)	982 \$
Clubs : entretien / renouvellement (20 %)	192 \$
Boutique : achats (50 %)	1 000 \$
Sorties : parcours avec voiturette, caddie, repas et transport	9 040 \$
Paiements / encaissements (2 % du CA hors commissions IA)	1 593 \$
Commissions commerciales (3 % du CA hors commissions IA)	2 389 \$
TOTAL VARIABLE	23 324 \$

Golf courant : consommables et coûts directs des locations, cours, part club des abonnements et green à 8 %. Les stages disposent d'une provision distincte de 20 % pour renfort d'encadrement et consommables ; ils ne cumulent pas les 8 %. Les salaires des dirigeants sont en charges fixes.

Packs : 35 % de coût matière sur leur part restauration ; 15 % sur leur part golf pour animation et lots. Les recettes des packs restent comptées une seule fois, même si leur coût est ventilé. Ligue : 15 % de coût d'animation.

Clubs : provision de 20 % pour entretien et renouvellement. Boutique : 50 % d'achats sur les accessoires. Les recettes non établies de produits de santé du document initial ne sont pas nécessaires à cette croissance et ne sont pas réintroduites.

Commissions commerciales : 3 % du CA hors commissions IA global, correspondant par exemple à 30 % des ventes apportées par des partenaires rémunérés à 10 %. Ce poste est commercial et distinct de toutes les taxes. Le marketing fixe couvre les contenus et la communication locale.

Les ratios sont des hypothèses de gestion à contrôler sur factures. Les coûts excursion intègrent 155 \$ par participant (parcours avec voiturette 100 \$, caddie 30 \$, repas 25 \$) et quatre transports mensuels de 400 \$. Les consommations restaurant du club n'incluent pas les repas pris en excursion.

10 / Marketing, taxes et charges fixes séparés

Charges fixes du mois de référence	USD / mois
Direction : Steve 4 000 \$ + Luc 4 000 \$	8 000 \$
Personnel local / roulements	4 000 \$
Loyer	1 000 \$
Électricité, climatisation et internet	1 600 \$
Cotisations sociales : provision	600 \$
Assurances : provision	300 \$
Marketing et communication	1 000 \$
Taxes locales / redevances : provision ¹	300 \$
Logiciels et maintenance	700 \$
Comptabilité et divers	500 \$
TOTAL DE RÉFÉRENCE	18 000 \$
Renfort haute saison : janvier, février, mars, décembre	+ 1 300 \$
TOTAL HAUTE SAISON	19 300 \$

¹ Provision budgétaire nouvelle, sans validation d'assiette ou de barème local. À remplacer par les montants applicables au projet. Les cotisations sociales, assurances et taxes figurent sur des lignes autonomes ; elles ne sont pas regroupées avec le marketing.

Fiscalité des ventes : les revenus sont hors taxes. Les taxes collectées pour le compte de l'administration ne constituent pas du chiffre d'affaires. Le prix public final doit préciser les taxes et charges applicables ; aucun taux fiscal uniforme n'est imposé à tous les produits dans ce modèle.

Impôt sur le résultat : non chiffré, faute de structure et de résultat fiscal définitifs. Les intérêts, amortissements et échéances de dette ne sont pas inclus non plus. L'excédent affiché est donc un indicateur d'exploitation et non un bénéfice net distribuable.

11 / Saisonnalité et clientèle canadienne

Le calendrier retient décembre-avril comme haute saison [S1], une base résidente plus stable et un creux en septembre-octobre. Octobre et novembre restent animés grâce au ciblage canadien, aux abonnements et aux événements. Novembre est traité comme un mois de reprise avant l'hiver.

Mois	Indice visiteurs ¹	Indice membres ¹	Joueurs / sortie
Janvier	1.20	1.05	12
Février	1.25	1.10	12
Mars	1.20	1.05	12
Avril	1.10	1.00	12
Mai	0.90	1.00	11
Juin	0.85	0.95	10
Juillet	1.00	0.95	12
Août	1.00	0.95	12
Septembre	0.70	0.90	8
Octobre	0.85	0.95	10
Novembre	0.95	1.00	11
Décembre	1.20	1.05	12

¹ Hypothèses commerciales du plan, base 1 = mois de référence. Ce ne sont pas des taux hôteliers observés. Locations, bar et boutique suivent l'indice visiteurs ; cours : 60 % membres / 40 % visiteurs ; green : 50/50 ; repas ordinaires : 40/60. Abonnés : indice membres. Les volumes sont arrondis à l'unité.

Canadiens : votre observation d'une clientèle plus jeune, croissante et intéressée par le golf à Las Terrenas est retenue pour le ciblage. La Banque centrale confirme le poids du Canada : 983 719 visiteurs étrangers non résidents sur janvier-novembre 2025, soit 14,9 %, tout en signalant une modération des flux nord-américains au niveau national [S3]. Cela ne mesure ni l'âge ni la demande locale évoqués.

Action automnale : stages découverte, offres français/anglais, dîners putting et partenariats hébergements. Mesurer origine, attentes et achats des visiteurs pour ajuster les volumes. L'effet commercial attendu d'octobre-novembre est isolé dans le test de sensibilité.

IA / Un revenu qui continue après le séjour

Le joueur repart, le suivi continue. Le programme IA est facturé 30 \$ par mois au joueur ; 6 \$ par mois reviennent à l'académie aussi longtemps que son abonnement reste actif et attribué à EasyToGolf. Les 24 \$ restants reviennent au prestataire dans l'hypothèse de répartition retenue. Ce revenu ne consomme ni heure de box ni place au restaurant.

Sur place, les 60 membres de référence apportent déjà 360 \$/mois de commissions IA, en complément des 12 000 \$ de leur abonnement club. Après départ, leur formule club peut s'arrêter tandis que le programme IA à 30 \$ continue. Une personne n'est jamais comptée simultanément comme membre sur place et abonné IA après séjour dans ce modèle.

Cohorte après séjour proposée : zéro abonné distant au départ ; dix nouveaux abonnés par mois de référence, modulés par l'indice visiteurs ; conservation de 95 % du portefeuille d'un mois au suivant. Ces paramètres sont des hypothèses à mesurer, pas des ventes acquises. Nouveaux abonnés facturés sur un mois entier, sans prorata. Les personnes ajoutées sont des clients distincts déjà repartis, non inclus dans les membres actifs sur place.

Mois	Nouveaux	Actifs attendus ¹	Commission académie
Janvier	12	12.0	72 \$
Février	13	24.4	146 \$
Mars	12	35.2	211 \$
Avril	11	44.4	267 \$
Mai	9	51.2	307 \$
Juin	9	57.6	346 \$
Juillet	10	64.8	389 \$
Août	10	71.5	429 \$
Septembre	7	74.9	450 \$
Octobre	9	80.2	481 \$
Novembre	10	86.2	517 \$
Décembre	12	93.9	563 \$
ANNÉE	124		4 178 \$

¹ Actifs du mois = actifs précédents × 95 % + nouveaux. Les décimales représentent une espérance de portefeuille, pas des fractions de clients facturés. Le total annuel additionne les commissions mensuelles ; le revenu de décembre n'est pas multiplié par douze pour reconstituer l'année.

IA / Potentiel récurrent et modalités de suivi

Abonnés IA actifs, sur place ou à distance	Revenu mensuel académie	Sur 12 mois sans résiliation
60	360 \$	4 320 \$
100	600 \$	7 200 \$
250	1 500 \$	18 000 \$
500	3 000 \$	36 000 \$

La cohorte distante simulée atteint 93.9 abonnés attendus en décembre, soit 563 \$ de revenu mensuel en fin d'année. Elle apporte 4 178 \$ sur l'année, en plus des commissions des membres sur place. Les paliers ci-dessus illustrent le potentiel et ne sont pas additionnés au prévisionnel.

Parcours commercial : activer le compte pendant le séjour, expliquer le programme et son prix, puis proposer la poursuite après le retour. Suivre chaque mois les abonnés actifs, nouvelles activations, départs, résiliations et commissions réellement versées.

Traitement économique : présentation au net de la commission de 6 \$, et non des 30 \$ du programme.

Hypothèse opérationnelle : le prestataire facture la composante IA et verse 6 \$ à l'académie sans autre retenue. Aucun coût golf de 8 %, paiement de 2 % ou apporteur de 3 % n'est appliqué à cette commission. Si EasyToGolf encaisse les 30 \$ ou supporte des frais supplémentaires, il faudra ajuster le circuit et les coûts.

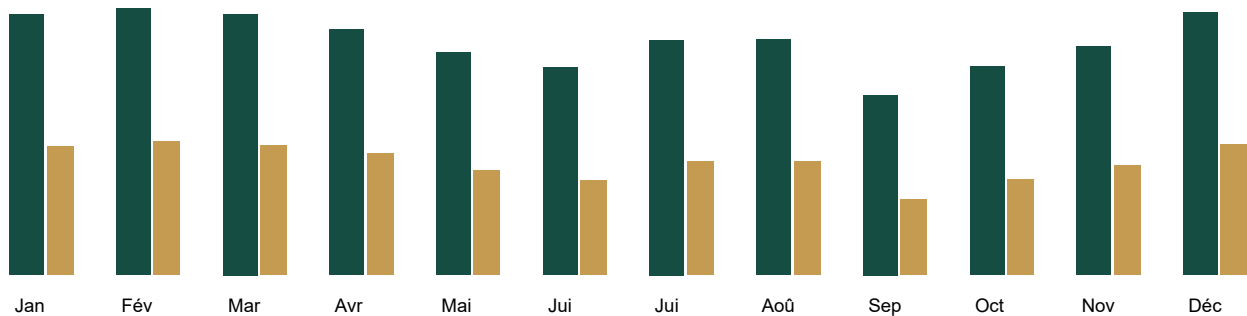
À préciser avec le prestataire : attribution du joueur à l'académie après son retour, versement et durée de la commission, accès au suivi, résiliation et frais éventuels. Le prix IA seul n'inclut pas de nouvelles heures de cours humain ; un accompagnement personnel supplémentaire doit disposer de son tarif et de son budget de temps.

Dans le tableau annuel, le revenu IA distant est ajouté mois par mois sans indice saisonnier appliqué au portefeuille déjà acquis. Seul le recrutement de nouveaux abonnés suit la saison, ce qui rend ce revenu moins dépendant de la présence physique des touristes.

12 / Projection annuelle à régime établi

Mois	CA HT	Coûts variables	Fixes	Excédent
Janvier	88 095 \$	25 199 \$	19 300 \$	43 596 \$
Février	90 180 \$	25 643 \$	19 300 \$	45 237 \$
Mars	88 234 \$	25 199 \$	19 300 \$	43 735 \$
Avril	83 150 \$	24 045 \$	18 000 \$	41 104 \$
Mai	75 250 \$	21 766 \$	18 000 \$	35 484 \$
Juin	70 301 \$	20 291 \$	18 000 \$	32 010 \$
Juillet	79 454 \$	23 148 \$	18 000 \$	38 306 \$
Août	79 494 \$	23 148 \$	18 000 \$	38 346 \$
Septembre	60 865 \$	17 449 \$	18 000 \$	25 416 \$
Octobre	70 436 \$	20 291 \$	18 000 \$	32 145 \$
Novembre	77 348 \$	22 263 \$	18 000 \$	37 085 \$
Décembre	88 586 \$	25 199 \$	19 300 \$	44 087 \$
ANNÉE	951 393 \$	273 642 \$	221 200 \$	456 551 \$

Vert : chiffre d'affaires | Or : excédent d'exploitation simplifié



Volumes annuels : 48 sorties, 536 participants en excursion, 294 stagiaires, 7047 heures-box, 5317 couverts déjeuner/dîner et 1600 petits-déjeuners. CA moyen : 79 283 \$/mois ; excédent moyen : 38 046 \$/mois.

Année-type avec clientèle déjà développée. Les commissions IA après séjour sont incluses selon la cohorte explicitée dans la section IA. La phase de démarrage est calculée séparément. Les données d'octobre-novembre 2026 n'étant pas encore observables à la rédaction, aucun réalisé futur n'est présenté.

13 / Démarrage et résistance du modèle

Hypothèse de lancement en janvier ²	CA annuel	Excédent annuel
Année-type à régime établi	951 393 \$	456 551 \$
Démarrage : 50 %, 65 %, 80 %, 90 %, puis 100 %	849 821 \$	373 602 \$

² Janvier sert à illustrer une ouverture ; la date réelle est inconnue. Les pourcentages s'appliquent aux recettes saisonnières, y compris les commissions IA, et aux coûts variables hors sorties. Il s'agit d'un test de décote global et non d'une reconstitution des cohortes de lancement. Les coûts directs des quatre sorties restent intégralement maintenus pendant le lancement. Toutes les charges fixes sont payées dès le premier mois.

Test indépendant sur l'année-type	Impact / résultat
Ventes -25 %, coûts directs proportionnels ; 48 transports maintenus	282 313 \$ d'excédent
Coût parcours +40 \$ par participant	21 440 \$ de marge en moins
Oct.-nov. sans effet commercial attendu ³	14 708 \$ de marge en moins
Charges fixes +2 000 \$ / mois	24 000 \$ de marge en moins

³ Octobre : indice visiteurs 0,65 au lieu de 0,85 et huit joueurs/sortie au lieu de dix. Novembre : 0,75 au lieu de 0,95 et neuf au lieu de onze. Membres et commissions IA après séjour inchangés. Ce test mesure l'hypothèse commerciale automnale, pas les arrivées canadiennes elles-mêmes.

Seuil mensuel à mix constant : environ 26 907 \$ de CA, quatre transports maintenus. La réserve de 26 000 \$ couvre 1,4 mois de charges fixes sans contribution commerciale. Elle doit aussi absorber stocks et délais d'encaissement, non détaillés ici.

Le ratio simple 200 000 \$ / excédent mensuel moyen équivaut à 5.3 mois à régime établi. Ce ratio reflète les objectifs élevés de fréquentation et ne constitue pas une promesse de retour investisseur. Fiscalité, dette, renouvellements et variation de trésorerie restent à intégrer au financement final.

14 / Feuille de route et pilotage

Étape	Objectif
Avant ouverture	Précommercialiser les 60 abonnements ciblés ; confirmer le tarif parcours avec voiturette et le devis transport de 400 \$.
Premier mois	Lancer stages, packs, ligue, dîner putting et sorties ; mesurer le remplissage et la marge de chaque formule.
Mois 2 à 4	Développer les hébergements partenaires et le parrainage ; atteindre progressivement les volumes saisonniers.
Avant octobre	Diffuser les offres français/anglais et ouvrir les réservations des stages et dîners auprès des hébergements fréquentés par les Canadiens.
Haute saison	Renforcer les roulements ; protéger les heures pleines et déplacer les stages vers la journée.

Tableau de bord hebdomadaire : abonnés et renouvellements, heures-box par tranche horaire, cours et stages, locations de clubs, accès green, couverts ordinaires et inclus, participants par sortie, coûts d'acquisition et contributions. Un client peut acheter plusieurs prestations ; chaque prestation n'est comptée qu'une fois.

Objectifs de référence : 60 abonnés, 180 h de location, 80 cours, 24 stagiaires, 240 accès green, huit petits-déjeuners de groupe, quatre dîners putting, quatre ligues et quatre excursions. Les conversions de stagiaires en abonnés ne s'ajoutent pas automatiquement aux 60 membres.

Contrôles d'exploitation : 24 places assises, cuisine d'environ 12,4 m², stock froid, sécurité du green, hauteur et dimensions des box, présence du coach et disponibilité des séries de clubs. Le loyer de 1 000 \$ reste maintenu malgré la construction.

Le plafond de lancement reste fixé à 200 000 \$. Les objectifs commerciaux doivent être pilotés par les réservations et les ventes réalisées ; les ajustements d'équipement s'arbitrent dans cette enveloppe.

Annexe A / Capacités saisonnières et calculs

Mois	Abonnés	Heures-box	h / box / jour	Repas ¹	Stages ²
Janvier	64	656	8.4	495	5
Février	66	676	8.7	513	5
Mars	64	656	8.4	495	5
Avril	60	605	7.8	467	4
Mai	60	555	7.1	417	4
Juin	58	529	6.8	392	3
Juillet	58	571	7.3	439	4
Août	58	571	7.3	439	4
Septembre	54	474	6.1	341	3
Octobre	58	529	6.8	392	3
Novembre	60	569	7.3	432	4
Décembre	64	656	8.4	495	5

¹ Repas ordinaires + dîners putting. ² Nombre de stages de six participants. Maximum mensuel : 936 heures-box, 1 248 repas et 624 petits-déjeuners. Ces capacités globales doivent aussi être respectées pour chaque créneau et service.

Calculs : abonnés = $30/20/10 \times$ indice membres, arrondis ; locations = $180 \times$ visiteurs ; cours = $80 \times (0,6 \text{ membres} + 0,4 \text{ visiteurs})$; green = $240 \times (0,5 \text{ membres} + 0,5 \text{ visiteurs})$. Repas = $350 \times (0,4 \text{ membres} + 0,6 \text{ visiteurs})$.

Petit-déjeuner : arrondi de $8 \times$ visiteurs séances de 16 personnes. Stages : arrondi de $4 \times$ visiteurs séances de 6 personnes. Putting : quatre soirées de min(24 ; arrondi de $24 \times$ visiteurs). Ligue : quatre séances de l'arrondi de $12 \times$ membres, six heures-box/séance.

Clubs sur place : arrondi de $80 \times$ visiteurs ; sorties : quatre fois min(8 ; arrondi de deux tiers des participants/sortie). Bar : $240 \times$ visiteurs ; boutique : $100 \times$ visiteurs. Volumes arrondis avant calcul financier ; centimes conservés dans les calculs.

Green de référence : $240 \text{ heures-personnes payantes} + 120 \text{ membres} + 48 \text{ concours} = 408$ heures-personnes. Six pratiquants $\times$ six heures/jour $\times$ 26 jours = 936 heures-personnes théoriques. Stages prévus sur tapis/box ; tout report extérieur doit réserver le green. Météo et sécurité peuvent réduire sa capacité.

Annexe B / Sources et hypothèses

Documents : Business_Plan_tennis.pdf, plan coté et vues EasyToGolf fournis. Les visuels expriment une intention d'aménagement, sans valeur de plan d'exécution.

Informations utilisateur : absence de golf à moins de 2 h 30, demande locale, profil canadien automnal, voiturette comprise dans le green fee et devis transport reçu plafonné à 400 \$ aller-retour. Le devis n'a pas été joint ; le tarif exact du green fee n'a pas été précisé.

[S1] Ministère du Tourisme - Las Terrenas. Présentation officielle, haute saison décembre-avril. Consulté le 08/09/2026. godominicanrepublic.com/destinations/las-terrenas

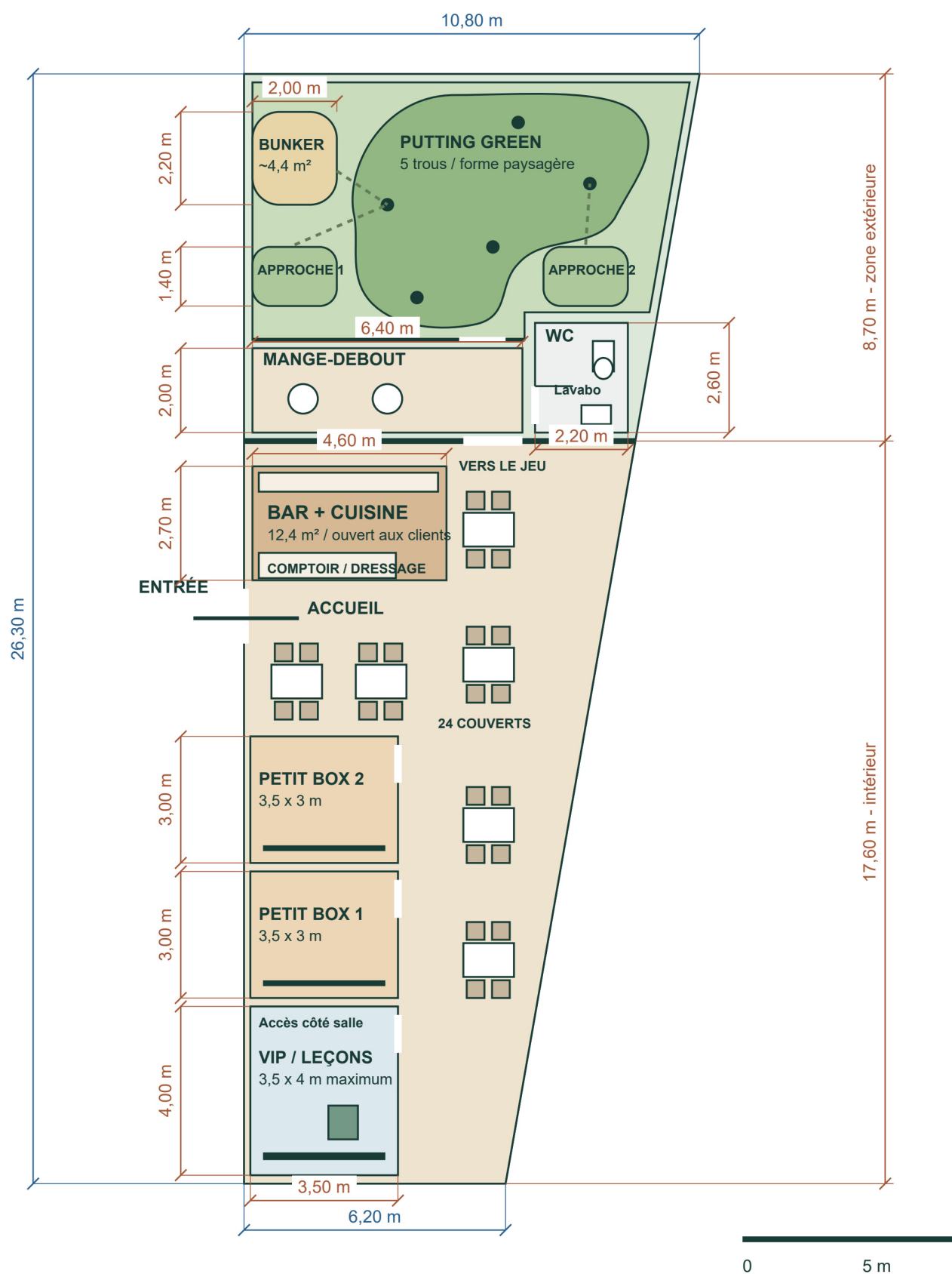
[S2] Playa Dorada Golf Club - Tarifs. Repère de comparaison des coûts de parcours. Millésime non indiqué ; ne constitue pas un devis du partenaire EasyToGolf. Consulté le 08/09/2026. playadoradagolf.com/tarifas/

[S3] Banque centrale de République dominicaine. Informe del flujo turístico, enero-noviembre de 2025, p. 3. Données nationales, non spécifiques à Las Terrenas. Consulté le 08/09/2026. Rapport du flux touristique janvier-novembre 2025

Hypothèses proposées : volumes de vente, indices saisonniers, green fee avec voiturette cible de 100 \$, tarifs EasyToGolf, coûts de personnel et provisions. Les taxes locales à 300 \$ ne sont pas une estimation réglementaire validée. Les prix fournisseurs doivent inclure les taxes non récupérables nécessaires pour tenir les enveloppes.

Lecture : excédent = recettes HT - coûts variables - charges fixes, dont taxes locales provisionnées. Impôts sur résultat, intérêts et amortissements exclus. Les abonnements sont des mensualités actives ; aucune vente annuelle encaissée d'avance, subvention ou recette de tennis n'est ajoutée. Les arrondis visuels peuvent produire un écart d'un dollar.

Annexe C / Plan d'aménagement fourni



24 places intérieures, deux petits box et un espace VIP/leçons. Faisabilité et sécurité à valider avant exécution.