



PLANIFICATION STRATÉGIQUE 2017-2021

La démarche entreprise

Le comité

- ▶ Un comité diversifié formé de membres représentant tous nos attributs
- ▶ Nombreuses consultations menées
- ▶ L'histoire du Club et le bilan exceptionnel de réalisations en trame de fond

Les tendances

- ▶ Décroissance des revenus
- ▶ Priorité accordée à l'expérience client
- ▶ Bassin de joueurs en baisse et âge moyen des joueurs continue d'augmenter
- ▶ Défi d'attraction de nouveaux membres
- ▶ Croissance de la popularité sports et loisirs concurrents

Le sondage aux membres

- ▶ Un taux de réponse représentatif de 46%
- ▶ Un terrain exceptionnel, un personnel courtois et une perception favorable de la direction
- ▶ Des enjeux à travailler aux niveaux de la restauration et de l'expérience au-delà du golf

Le plan stratégique du Club

Ambition

Offrir une **expérience qui se différencie** par son **prestige** tout en procurant un **rapport qualité / prix optimal**, afin de permettre la **fidélisation et le recrutement** du nombre de membres requis pour assurer la **pérennité** du Club

Vision

Être reconnu comme le meilleur club de golf privé au Québec en créant une fierté et un sentiment d'appartenance auprès de ses membres et ainsi générer le dynamisme essentiel pour assurer son renouvellement et sa pérennité

Mission

Le Club de golf de la Vallée du Richelieu doit fournir à ses membres l'opportunité de vivre une expérience golfique et sociale emballante dans un environnement de Club privé en offrant :

- ▶ Deux parcours accessibles de qualité supérieure
- ▶ Un environnement de services et de détente exceptionnel

ADN

- ▶ Un club prestigieux, qui a de l'histoire, de haute qualité et où il fait bon se retrouver
- ▶ Une véritable référence pour vivre une expérience golfique et sociale unique, enviable et remarquable
- ▶ Un groupe auquel on veut s'identifier et appartenir
- ▶ Une politique de responsabilité financière

Valeurs

Fierté | Professionnalisme | Famille | Efficience | Innovation | Éthique

Cinq axes prioritaires

- 1 -

Les membres

Fidéliser les membres actuels, en attirer de nouveaux et bien les intégrer

- 2 -

Pérennité financière

- 3 -

Qualité supérieure à tous les niveaux

- 4 -

Offrir une expérience unique, sur le terrain et au-delà

- 5 -

Engagement des employés et leadership des Gestionnaires

Perfectionnement des employés