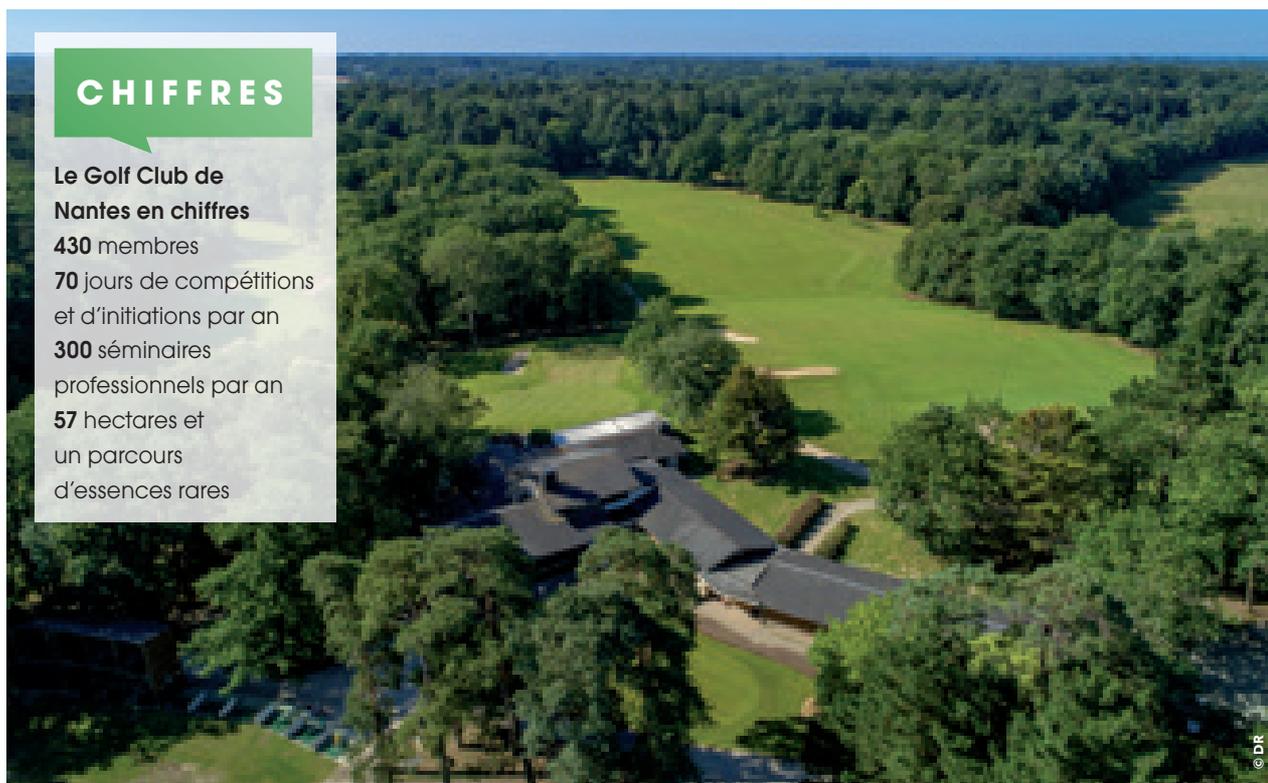




CHIFFRES

Le Golf Club de Nantes en chiffres

430 membres
70 jours de compétitions et d'initiations par an
300 séminaires professionnels par an
57 hectares et un parcours d'essences rares

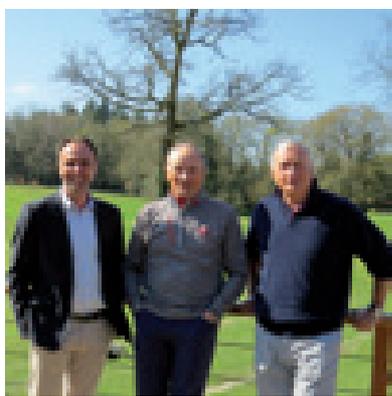


Le Golf Club de Nantes fête ses 50 ans

Un cinquantenaire en forme

A Vigneux-de-Bretagne, le Golf Club de Nantes célèbre cette année son demi-siècle avec des animations jusqu'en novembre. Lionel Provost, ex-directeur de la Fédération française de Golf, fondateur de la société d'événementiel Promogolf, et propriétaire du club se dit optimiste pour les cinquante prochaines années. La saison a d'ailleurs bien commencé, sous le soleil et un peu dans la lune...

Pas question de décrocher la lune au Golf Club de Nantes. Toutefois, pour démarrer les festivités de son cinquantenaire, la direction n'a pas hésité à faire venir fin mars le spationaute Jean-Pierre Haigneré autour d'un dîner et d'un Trophée dédié. Une animation symbolique qui fait écho aux premiers pas de l'homme sur la lune en 1969, année de naissance du premier golf nantais. En septembre un "week-end Happy Fifty Anniversary" sera organisé autour d'une compétition en cinquante trous dont le trou n°7 sera joué avec un club de... 1969. Habitué aux animations ouvertes au grand public, le Golf Club de Nantes ira encore plus loin en proposant des opérations dans le centre-ville. "C'est le début d'une nouvelle habitude", avertit son directeur Walter Tardif. L'un des événements prendra la forme d'une soirée de networking dans les locaux du Club Pernod. Plus original, le 16 octobre sera organisé un "Festi-



val du film de golf" dans le grand amphithéâtre de la banque CIC. Lionel Provost, ex-directeur de la Fédération française de Golf, fondateur de la société d'événementiel Promogolf, et propriétaire du Golf Club de Nantes réfute l'idée d'un sport pas assez attractif. "Vous dites que le golf a du mal à recruter, mais je ne partage pas votre analyse. Le golf est un sport mature. Il faut commencer par s'occuper de sa population, qu'elle soit heureuse et épanouie", résume Lionel Provost. L'an dernier, le golf s'est doté d'une Junior

School Academy, parrainée par McDonald's et l'agence spécialisée en relations clients EWD. Objectif : permettre aux 9-16 ans de monter en compétence sans gêner leur parcours scolaire. Cette année, une garderie devrait voir le jour pour occuper les enfants quand les parents jouent. "Il s'agit de faire du golf un sport un peu plus familial en donnant l'opportunité à tous les membres de la famille d'avoir quelque chose à faire à l'intérieur des lieux", indique Lionel Provost qui tient à ce que tout soit géré en interne, de la restauration et l'enseignement.

Un bon mix

L'autre raison du succès tient au mix entre le golf et les autres activités (séminaires, mariages...). L'entreprise est rentable et ne réalise que 50 % de son chiffre d'affaires avec le sport. "Nous sommes un club de membres. C'est pour moi le seul modèle économique valable pour un golf de propriétaire. Tout ce qui concourt à laisser croire que le golf peut être bon marché est une hérésie. Entretenir un golf coûte très cher. Mieux vaut éduquer le pratiquant pour que le rapport qualité / prix / valeur perçue soit bon. Vous ne pouvez pas entretenir les par-

Question d'équilibre

"Si tous les golfs de France étaient gérés comme le Golf Club de Nantes, les chiffres seraient bien meilleurs. Walter fait un super boulot. Il a su équilibrer son fonctionnement entre le golf pur et les autres sources de profits comme la restauration, l'animation, les séminaires...", estime Gianni Giorcelli, président du groupement de magasins Eurogolf, qui dispose d'un magasin à Orvault. "En France, il existe quelques chaînes omniprésentes comme Bluegreen ou autres, qui ont un rôle positif en termes de création de golfeurs, mais qui n'ont pas un rôle extrêmement marqué, surtout en province, concernant l'animation. Elles amènent moins de monde sur les golfs [qu'un golf comme celui de Nantes]. Sur les centaines de gens qui viennent à des soirées ou autres, il y en a toujours un ou deux à qui cela donne envie d'essayer. Voilà ce que réussit très bien Walter. Il n'y a pas de secret, si son golf est en bonne forme c'est qu'il réussit à dégager des résultats, qui permettent des investissements".

cours si les green-fees sont trop bon marché. De là, nous restons sur notre logique depuis le rachat de 1994 : travailler sur la qualité et la tradition".

En cette année anniversaire, le golf a mis au point un tarif attractif. Un nouveau membre bénéficie de 50 % de remise la première année, de 15 % la deuxième et de 10 % la troisième. Pour ceux nés en 1969, la réduction est de 50 %. Quant au parrain d'un nouveau membre, il a droit à une remise de 25 % cette année ! Le Golf Club de Nantes a aussi créé un "flexible membership" qui est en fait un crédit de 640 euros. Il donne les mêmes droits qu'à un membre c'est-à-dire à un tarif selon l'heure, un jeton de practice, un chariot, des remises sur la location de voiturette et au proshop... "Cela convient aux personnes qui jouent 10-15 fois par an. Ce système instauré il y a trois ans a déjà permis de délivrer 80 cartes", détaille Walter Tardif. (fc) ●