

LES GOLFS TOURISTIQUES



Guy Reynard. Président du Golf Club de Sion.



Il n'y a pas à proprement parler de «golfs touristiques» en Suisse, à part Andermatt. Plutôt des clubs installés dans une région touristique! Mais qui peuvent très bien développer en parallèle une image de club privé qui séduit les membres.

PROFITER DU PASSAGE

Les golfs touristiques ont existé en Suisse lorsque ce sport est arrivé chez nous à la fin du XIXe siècle. L'impulsion venant des touristes britanniques et des hôteliers suisses voulant les contenter. Certains hôtels ont même possédé leur propre parcours, comme le Villars-Palace ou le Kulm Hotel de St-Moritz. Ce dernier dispose d'ailleurs toujours de son parcours compact de 9 trous, réservé en priorité aux résidents et ne faisant pas partie de Swiss Golf. Si Andermatt Swiss Alps Golf Course, ouvert en 2016, est l'exception qui confirme la règle, nous ne trouvons pas chez nous de parcours 18 trous classiques, qui sont exclusivement ouverts aux touristes ou aux joueurs de green-fee. En revanche, ils sont nombreux les clubs qui sont installés dans une région de villégiature et qui comptent autant sur les membres que sur les vacanciers et les golfeurs de passage pour boucler leur budget.

La clairvoyance de Sion

«L'orientation du Golf de Sion est celle d'un club privé installé dans une région touristique, largement ouvert aux joueurs de

green-fee», annonce Guy Reynard, président du club valaisan. «Nous accueillons chaque année 10'000 visiteurs. Un chiffre plutôt stable, quoiqu'en légère augmentation depuis trois ans. Et nous nous réjouissons de ce succès, puisque dès l'élaboration du parcours, nous avions demandé à l'architecte – Peter Harradine – de concevoir un golf qui serait agréable et se jouerait vite, parce qu'il serait compact et sur un terrain plat. Un dessin qui ne soit pas monotone et apprécié des membres, mais aussi des visiteurs». Ce choix de départ très intelligent prenait en compte la localisation du club en Valais central, avec une saison longue de dix mois au minimum et une grande attractivité touristique. «La situation géographique du parcours est idéale, avec la proximité de l'autoroute. Et l'ensoleillement est parfait, même pendant l'hiver. Nous avons donc maximisé nos atouts». Ouvert avec 9 trous provisoires en 1995, le parcours est passé à 18 trous définitifs en 2002. Prudent dans sa gestion, le club a ainsi pu éviter les dangers financiers et autres déconvenues conjoncturelles: «Nous sommes en très bonne santé» se réjouit le président. «Nous avons un marketing actif, mais qui

ne touche pas aux acquis, ce qui fait que la part de membre de CHF 15'000.– est libre de vente et reste au même niveau. Toutes nos 650 parts sont d'ailleurs vendues. Les initiations que nous proposons et la création de nouveaux golfeurs y sont aussi pour quelque chose».

De la discipline

Quelles sont alors les clés du succès? «D'un club plutôt privé au départ, nous avons évolué vers un golf plus ouvert, mais en maintenant le niveau de l'action, pour ne pas prêter les membres. Cela dit, pour arriver à ce résultat, il nous a fallu constamment offrir un golf en parfait état, un accueil irréprochable et un restaurant public de grande qualité».

Face à l'avenir du golf, Guy Reynard se montre positif: «Je n'ai pas un discours alarmiste sur ce sujet. Certainement moins que la moyenne des acteurs du golf. Il y aura toujours des golfeurs qui veulent devenir membres et des joueurs libres. Il faudra donc se distinguer avec la qualité de notre offre, une gestion plus pointue et de la créativité. Mais le soleil brille pour tout le monde... surtout en Valais!»