

## Etat des lieux & diagnostic de la filière golf Ain Juin 2017

---

### I/ Constat

Base : **16 golfs** dont 2 en Bresse, 5 en Dombes, 1 en Bugey et 7 en Pays de Gex

- Golf de la Commanderie – Crottet
- Golf de Bourg-en-Bresse – Bourg-en-Bresse
- Golf de la Bresse – Condeissiat
- Golf du Clou – Villars les Dombes
- Golf du Gouverneur – Monthieux
- Golf de la Sorelle – Villette-sur-Ain
- Garden Golf de Mionnay – Mionnay
- Golf du Haut-Bugey – Samognat
- Golf Domaine de Gonville – Saint-Jean de Gonville
- Golf de Saint-Genis – Saint-Genis Pouilly
- Golf de la Manchette – Prévessin-Moëns
- Jiva Hill Golf Club – Crozet
- Golf Maison Blanche – Echenevex
- Golf de la Valserine – Mijoux
- Golf du Domaine de Divonne – Divonne les Bains
- Golf de l'Hippodrome – Divonne les Bains

### 1/ Equipements & services

#### Période d'ouverture

- 9 golfs ouverts toute l'année
- 6 golfs ouverts de mars à fin novembre
- 1 golf ouvert de mai à fin octobre

#### Parcours

Nombre total de parcours : 23 dont 5 parcours d'apprentissage (parcours inférieur ou égal à 6 trous)

- 1 golf tourné essentiellement vers ses membres actionnaires (Maison Blanche) (18 trous + 9 trous)
- 10 golfs 18 trous dont 1 golf 2 x 18
- 1 golf 27 trous
- 8 golfs 9 trous
- 3 golfs 6 trous
- 2 golfs disposent de parcours école (5 trous et 3 trous)

#### Enseignement

- 15 écoles de golf dont 1 ayant le label « sportif » regroupant 35 enseignants
- 1 golf exigeant 1 indice de handicap 36, les 15 autres demandant la carte verte (indice handicap 54)
- 16 golfs équipés de practice dont 1 disposant d'1 centre de d'entraînement (le Golf Flower – capacité : 170 personnes)

#### Offre hébergement et restauration

- 4 golfs Resort dont 3 ayant une offre très haut de gamme (hôtels 3\*, 4\*, 5\*)
- 15 golfs ayant une offre et un service de restauration dont :

- 7 golfs proposant 1 restaurant type brasserie ou cuisine traditionnelle
- 3 golfs proposant 1 restaurant gastronomique
- 2 golfs proposant 1 restaurant bistrannique
- 5 golfs proposant une restauration rapide type snacking

# Aintourisme

## Services numériques

- 12 golfs proposent le Wifi à leurs clients
- 3 golfs projet en cours (Wifi, Road Golf, Prima Golf)
- 1 golf utilise l'Appli Prima Golf

## Autres

- 12 golfs équipés d'1 boutique Pro Shop
- 1 golf équipé d'un studio de fitting (analyse la trajectoire de la balle)

## **2/ Mise en marché & commercialisation**

- 10 golfs appartiennent à un réseau : Golfy (6), Ugolf (1), Le Club golf (2), Green Golf + Opus Golf (1)
- 2 golfs Gaïa concept
- 10 golfs adhèrent à un Office de Tourisme

## Réservation en ligne

- 11 golfs disposent d'un outil de réservation en ligne :
- 6 golfs ont un outil de réservation dédié à leurs membres (Net Golf, Prima Golf, extranet)
- 5 golfs ont un outil de réservation ouvert au grand public (My green-fee, Chrono Golf, Albatros, Book and Golf, Golf Loisirs Club)

## Produits touristiques

- 9 golfs proposent des produits tout compris dont 6 des produits touristiques
- 15 golfs sont enclins à construire une offre avec d'autres thématiques (gastronomie, bien-être, œnotourisme, patrimoine culturel, pêche, ski)
- 5 golfs sont favorables à la création d'un golf Pass

## Ventes

- les membres des golfs s'étendent de 110 à 800
- 4 000 à 15 000 green-fees vendus
- 2 golfs travaillent avec le T.O Golf Tour Passion

## La clientèle française des golfs de l'Ain

Provenance : proximité immédiate, départements limitrophes (74/73/38/69/71/39)

## La clientèle étrangère des golfs de l'Ain

**Suisse** : 15 golfs reçoivent de la clientèle suisse et pour 7 d'entre eux, elle est leur unique clientèle

## **Europe :**

- 6 golfs accueillent des clients provenant de Belgique, Pays-Bas, Grande-Bretagne, Allemagne
- 1 golf accueille de la clientèle irlandaise
- 1 golf accueille de la clientèle espagnole, portugaise
- 2 golfs accueillent de la clientèle italienne

**Autres pays** : Vietnam, Japon (1 golf)

## Actions promotion/communication

### **Référencement sites ou annuaires spécialisés golf**

- Golfs des Alpes (8 golfs)
- Golf Magazine (4 golfs)
- Golfs Rhône-Alpes (2 golfs)
- Le Club Golf (2 golfs)
- Flyer over green (2 golfs)
- Golf Passion (1 golf)
- My green-fee (1 golf)

# Aintourisme

- Golf O Max (1 golf)
- Peugeot (1 golf)
- Golf Events (CH) (1 golf)

## **Autres actions**

- E-mailings adressés aux membres (100 % des golfs)
- Programme de fidélité à points (1 golf)
- 15 golfs gèrent leur site web en interne dont 2 accompagnés par une agence

## **Réseaux sociaux & e-réputation**

- 13 golfs ont une page Facebook
  - 4 golfs publient des photos sur Instagram
  - 3 golfs ont un compte twitter
  - 1 golf est présent sur Google My business
  - 1 golf s'affiche sur All Square Golf (réseau social dédié aux golfeurs)
- 7 golfs suivent leur e-réputation dont (Tripadvisor, Booking, Infovisibility Shop, Leading Courses)

## **Challenge Golf Ain**

- 7 golfs seraient partants pour mettre en place le challenge dont 6 golfs ont donné leur accord de principe (formulaire engagement)
- 2 golfs n'intégreraient pas la démarche
- 7 golfs jugent l'idée intéressante. Attendent davantage d'éléments pour se prononcer.

## **3/ Aménagement et développement**

### Freins

- Absence de signalétique routière du village pour se rendre au golf (14 golfs sur 16)
- Impossibilité pour 1 golf de développer son activité en raison des contraintes administratives relatives aux propriétés agricoles avoisinantes détenues par l'Etat.

### Développement

- 5 projets de création ou rénovation d'hébergements
- 1 projet de rénovation d'un restaurant (remise en activité)
- 3 projets d'extension ou création de parcours (1 de 9 trous en 18 trous, 1 de 6 trous en 9 trous, un 9 trous débutants)
- 2 projets d'extension du club house
- 1 projet de renouvellement de la signalétique du parcours
- 1 projet de création d'un practice de 10 à 15 postes
- 1 projet de création d'équipement bien-être (spa)
- 1 projet de réaménagement de parkings
- 1 projet de refonte de site internet
- 1 projet de création de terrasse en prolongement du restaurant
- 1 projet d'informatisation de caddy master (badge numérique)
- 5 golfs de la Dombes associés dans un projet global (La Dombes, terre de golf)
- 4 golfs intéressés pour développer le tourisme d'affaires

## Les projets des golfs par golf

Les structures	Les projets
GOLF 1	Réhabilitation rénovation du Moulin de Curtafay
GOLF 2	Rénovation pergola terrasse actuelle Création nouvelle terrasse en prolongement du restaurant Caddy master numérique (badge) Réaménagement parkings Refonte site internet
GOLF 3	9 trous débutants hébergement hôtelier de 40 chambres en prolongement du golf
GOLF 4	A partir de 2018 : Chambres supplémentaires Installation de Mobiles Home 1 spa
GOLF 5	Création d'un hébergement hôtelier de 90 chambres
GOLF 6	Agrandissement du Club House fin 2017 début 2018 Passage d'un parcours 6 trous à 1 parcours 9 trous homologués pour répondre à la demande clients
GOLF 7	Création d'un practice (10 à 15 postes)
GOLF 8	Piscine extérieure Salle cinéma (clients hôtel) (2017) Extension de l'hôtel (2018) Package initiation (12 h cours + licence + 6 mois membres + accès illimité au parcours + carte verte)
GOLF 9	Extension du parcours 9 trous à 18 trous sans extension du domaine Extension du Club House
GOLF 10	Renouvellement de la signalétique du parcours
GOLF 11	Rénovation du restaurant de l'hippodrome en brasserie/snacking

### 4/ Attentes & besoins

- Création et mise en place d'une signalétique routière
- Valorisation de l'offre golf du département
- Meilleure visibilité de l'offre

## II/ Analyse SWOT

### FORCES

- Qualité de l'offre départementale
- Disparité de l'offre
- Complémentarité de l'offre
- Nombre de golfs (15)
- Diversité des paysages
- Ain = 2e rang en AURA (Nbre golfs + Nbre licenciés)
- Près de 10 000 licenciés
- Image des golfs de l'Ain au niveau national (pour les personnes du milieu)
- un potentiel de l'offre important et générateur d'activité touristique

### FAIBLESSES

- Manque de Resorts golf (4)
- Manque d'hébergements sur site ou à proximité répondant aux attentes des golfeurs
- Peu ou pas de produits touristiques golf
- Aucune destination golfique à l'échelle des golfs
- Manque de visibilité et lisibilité de l'offre départementale
- Absence de signalétique routière (90 % des golfs)
- Image du golf
- Offre golf : un réel potentiel inexploité
- Connaissance très sommaire du profil des golfeurs dans l'Ain
- Fonctionnement des golfs en autarcie

### OPPORTUNITES

- Livre Blanc du tourisme : Ain, destination golfique d'ici à 5 ans
- La création de la filière golf de l'Ain : mutualisation de moyens, fédération et implication des acteurs, actions collectives (*Tout on va vite, ensemble on va plus loin !*)
- Allocation éventuelle de subvention attribuée aux hébergements (Cf. étude Aintourisme)
- Remettre l'offre golfique de l'Ain dans le circuit national (Atout France, IAGTO)

### MENACES

- Région AURA absente de la vitrine du golf en France (IAGTO) → l'Ain, inexistant !
- Difficulté à renouveler la clientèle (golfeurs = population vieillissante)
- Nombre de licenciés en baisse
- Absence de signalétique routière ≠ destination golfique
- Affichage des golfs de l'Ain en positionnement concurrentiel sur le marché

## III/ Préconisations

- Renforcer et développer l'offre hébergement sur les golfs ou à proximité en privilégiant les Resorts (5 projets à l'étude)
- Développer du séjour et court séjour golfique
- Développer des destinations golfiques à l'échelle des golfs en associant le golf à d'autres thématiques
- Rendre visible l'offre golf du département pour exister sur le marché : la repositionner au national et à l'international
- Rendre lisible l'offre golf du département pour optimiser sa mise en marché (vitrine)
- Mieux identifier les golfs sur le territoire pour faciliter l'accessibilité
- Disposer de données clients sur les golfeurs qui pratiquent leur loisir dans l'Ain
- Aller à la conquête de nouveaux clients
- S'appuyer sur les événements (hors tournoi et compétition) organisés à l'échelle des golfs pour véhiculer une autre image du golf
- Valoriser la diversité de l'offre golf en la positionnant comme une offre complémentaire
- Mettre l'offre touristique golf structurée et organisée en marché et la promouvoir sur les principaux marchés émetteurs.
- Mettre en place une dynamique de réseau : mobiliser les acteurs de la filière, favoriser les synergies et les partenariats pour une meilleure efficacité des actions

## IV/ Proposition d'un plan d'actions

- 1. Renforcer & développer l'offre hébergement sur les golfs ou à proximité**
  - Prise en compte dans l'étude « Diagnostic de l'hébergement touristique dans l'Ain » et définir les actions à mettre en œuvre selon les axes stratégiques ciblés
- 2. Développer du séjour et court séjour golfique**
  - Identifier les prestataires enclins à constituer une offre sèche golf et/ou offre destination golfique (Cf. *Conférence golf ffgolf + Atout France mai 2017*)
  - Construction de produits touristiques golf associés à d'autres thématiques
- 3. Développer des destinations golfiques à l'échelle des golfs**
  - Recenser l'offre hors activité golf et l'organiser
- 4. Rendre visible l'offre golf du département (national + international)**
  - Création d'un mini site web départemental dédié au golf
  - Affichage de l'offre golf de l'Ain site internet IAGTO (international Association Golf Of Tours Operators) (en lieu et place de l'offre AURA)
  - Actions de web marketing via supports dédiés
  - Organisation d'accueils presse
- 5. Rendre lisible l'offre golf du département pour optimiser sa mise en marché**
  - Mise en œuvre d'une segmentation au regard des offres proposées par les golfs en adéquation avec les attentes du marché (travail en concertation, implication des acteurs)
  - Création d'une charte graphique dédiée + slogan
- 6. Mieux identifier les golfs sur le territoire pour faciliter l'accessibilité**
  - Travail en collaboration avec la Direction des Routes du département de l'Ain pour la création d'une signalétique routière spécifique uniforme à mettre en place sur le département du village jusqu'au golf (définition d'un modèle économique financier)
- 7. Disposer de données clients sur les golfeurs qui pratiquent le golf dans l'Ain**
  - Réalisation d'une étude clients sur le profil des golfeurs de l'Ain et des accompagnants

# Aintourisme

## **8. Aller à la conquête de nouveaux clients**

- Organisation de journée(s) porte(s) ouverte(s) départementale(s)
- Création d'un évènement départemental (challenge golf)
- Réalisation d'une base de données clients
- Organisation de journées d'initiation à destination des scolaires
- Réalisation d'une campagne de communication très large. Cibles : tous publics golfeurs et non golfeurs aujourd'hui (dont achat d'espaces dans supports spécifiques golf).

## **9. S'appuyer sur les évènements organisés par les golfs pour véhiculer une autre image du golf (hors tournoi & compétition)**

- Réalisation d'un calendrier des évènements type soirées à thème, brunch golf etc...

## **10. Animation de la filière**

- Fédération des acteurs concernés et mise en relation avec les autres prestataires de la filière et hors filière (Création d'un climat de confiance)
- Implication des acteurs et accompagnement : les faire travailler ensemble dans un même objectif