



Ennio Losa. Directeur du Golf Gerre de Losone.

Gerre Losone serre le jeu

Ouvert en 2001, et dessiné par [Peter Harradine](#) le club de Gerre Losone est venu compléter avec intelligence et dynamisme l'offre de golf tessinoise. Différent dans son environnement, dans son design et surtout dans son orientation, il a tout de suite été confronté aux changements qui affectent notre sport depuis quelques années. Diplômé en économie d'entreprise, spécialiste du marketing, ancien entrepreneur installé en Chine, Ennio Losa a relevé le défi de diriger ce club moderne, qui ne peut s'endormir sur ses lauriers.

Open Golf: Comment définiriez-vous la position de Gerre Losone sur l'échiquier des golfs suisses ?

Ennio Losa: La définition de golf universel nous correspond bien. Lorsque le projet a été présenté au canton du Tessin à la fin des années 90, ce dernier a donné son autorisation, pour autant que le club s'ouvre au tourisme. Nous sommes donc devenus un club ouvert et accueillant.

Comment se répartissent les entrées financières entre cotisations et green-fees ?

C'est du 50/50. Nous sommes d'un côté un club jeune et dynamique de quelque 400 membres. Notre effectif est stable, avec un droit de jeu inchangé depuis l'ouverture à CHF 25'000.-, que le détenteur peut revendre à sa guise. La cotisation, pour 12 mois d'activité, est à CHF 2'750.-. De l'autre côté, nous

accueillons chaque saison environ 15'000 visiteurs. Pour parvenir à ce chiffre, nous sommes très actifs sur le plan du marketing, avec de nombreuses offres. Le challenge, avec un tel positionnement, c'est de soigner à la fois nos membres et nos visiteurs.

Quels sont les avantages que vous proposez à vos membres ?

Ils ont par exemple des heures de départ préférentielles. Et nous leur réservons des soirées, des compétitions et toutes les activités des sections habituelles. Nous sommes aussi attentifs aux désirs des groupes d'amis qui souhaitent organiser des tournois.

Quel est le plus grand défi pour Gerre Losone ?

Trouver des nouveaux membres! Je ne vous cache pas que nous réfléchissons à un autre modèle pour les droits de jeu, puisque ce système montre aujourd'hui ses limites face au fonctionnement de notre société.

Et en dehors du droit de jeu, sur quoi allez-vous travailler ?

Premièrement sur la fidélisation de nos membres. Il faut ensuite que nous consacrons plus d'efforts aux familles, aux jeunes, aux écoles de la région. Nous voulons aussi créer des partenariats. Par exemple, nous nous sommes beaucoup rapprochés d'Ascona, qui n'est qu'à quelques minutes de Gerre Losone. Les discussions avancent lentement, mais elles avancent. Nous parlons par exemple

d'une compétition «golf&friends», où l'on joue 9 trous à Losone et 9 trous à Ascona, avec un lunch entre les deux parties. C'est innovant. Je pense d'ailleurs, d'une manière générale, qu'il y a un très gros potentiel d'accords autour du Lac Majeur.

Est-ce que la situation financière du club est bonne ?

Quand je suis arrivé, il y a cinq ans, on m'a prévenu que les directeurs ne restaient pas longtemps! C'était un vrai défi, surtout au début. J'ai dû gérer plusieurs gros dossiers, qui demandaient notamment une gestion plus serrée des coûts. L'entretien du terrain par exemple. Pour arriver dans les chiffres noirs, il a fallu mettre en place des processus de contrôle et appliquer une administration plus pointue. Un golf, aujourd'hui, c'est une PME. Il faut analyser le marché, définir des buts, choisir une stratégie et la mettre en route. On pourrait dire que c'est une question d'attitude entrepreneuriale et j'ai la chance d'avoir l'expérience qu'il faut pour l'adopter.

Comment voyez-vous le futur du golf ?

Dans le monde, le golf est en régression. Mais pas en Suisse, où le nombre de joueurs continue de progresser. Je pense qu'il y a encore un gros potentiel de futurs golfeurs. Mais il faut les convaincre, peut-être par les biais d'actions ciblées, notamment vers les jeunes. Avec la FGT (Federazione Golf Ticino), nous allons près des gens. Nous allons par exemple à des manifestations sportives, comme: Slow Up, Sportissima, ou au marché de Bellinzona. Sur place, on a un stand d'information et on donne la possibilité d'essayer les premiers coups, ensuite nous faisons passer le message, proposons des initiations gratuites. Nous sommes au contact du public et nous faisons tout pour briser l'image négative du golf. Il n'y a pas de miracle: il faut se bouger!