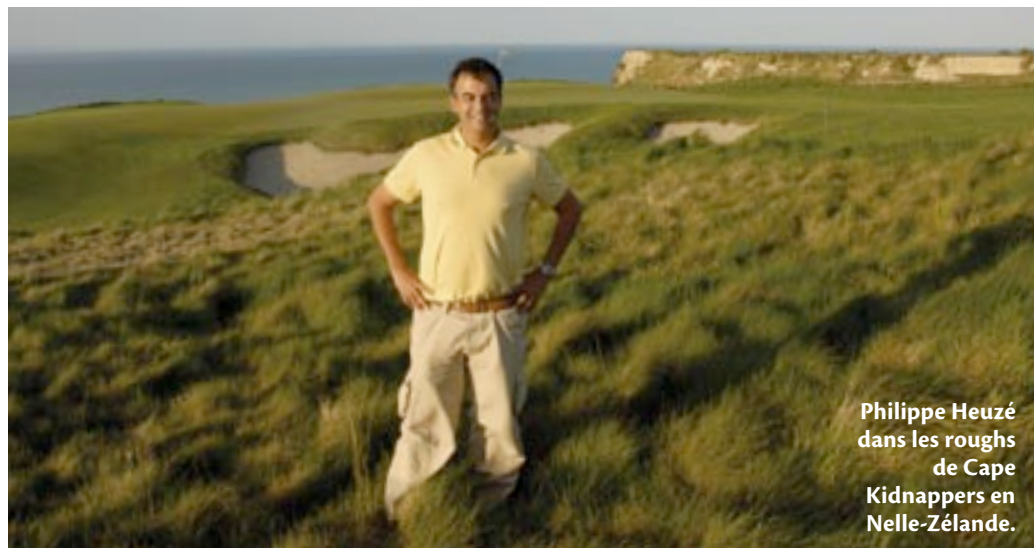


Philippe Heuzé

Le rêve face à la crise

À 48 ans, Philippe Heuzé ne compte plus les tampons sur son passeport. Depuis dix ans qu'il a créé Golf'In, il a fait voyager plus de 50 000 joueurs sur les cinq continents, de pro-ams en séjours individuels, toujours en innovant. Face à la crise, il ne manque pas d'idées pour surprendre ses clients et garder le cap au beau fixe.

ENTRETIEN AVEC CLAUDE GRANVEAUD



Philippe Heuzé dans les roughs de Cape Kidnappers en Nouvelle-Zélande.

Comment est né Golf'In ?
Après avoir été directeur de golf, je suis entré chez Promogolf en 1992 où avec l'aide de Lionel Provost, j'ai monté Golfissimes, une agence de voyages pour les golfeurs. Souhaitant voler de mes propres ailes, j'ai créé Golf'In en 1999. Avec l'an 2000 en vue et le développement technologique, l'époque était favorable.

Il y avait pourtant déjà une belle concurrence, non ?
Oui mais pas sur le concept du pro-am haut de gamme, quelque chose que j'avais en tête et que j'ai mis en place rapidement avec des événements atypiques sur de beaux

parcours, dans des hôtels de charme et avec des choses à voir une fois la partie terminée. Nous avons démarré avec le Pro-Am d'Afrique du Sud, une destination merveilleuse que je connaissais bien. En février dernier, à Fancourt, c'était le 6^e pro-am dans ce pays et l'engouement était toujours le même, aussi magique.

En France, beaucoup de gens s'ennuient sur les pro-ams...
Lorsqu'un groupe est au bout du monde, installé dans un bel endroit, l'ambiance est différente. Les gens se parlent, échangent, dînent ensemble. Tout cela crée des liens qui permettent de s'apprécier. Ma

motivation, c'est de sentir que les gens sont heureux sur les parcours mais aussi le soir. C'est une bouffée d'oxygène. Et les pros sont aussi beaucoup plus disponibles pour leurs équipes.

Vous êtes allé partout ?

Non, il reste des milliers de golfs à découvrir mais en organisant un voyage en Australie et en Nouvelle-Zélande en 2008, nous avons bouclé notre tour du monde, avec des séjours sur les cinq continents. Trois semaines de dépaysement total, que de souvenirs... On a déjà programmé la même chose pour l'automne prochain entre la Californie et Hawaï. Les gens ont dit « Banco ! »

Ce sont des voyages chers, la sélection est financière.

De toute manière, je ne veux pas plus de quarante personnes sur un séjour comme celui-là. Plus de 40% de mes clients voyagent en business ou en première, donc l'argent n'est pas un frein. Par contre, je me dois de les étonner avec de belles choses. Ce sont souvent des gens qui ont « tout vu » ! Mais un réveillon sur les glaciers argentins de Patagonie ou un safari en montgolfière au-dessus du Massai Mara, au Kenya, ça ne s'oublie pas !

Comment vivez-vous la crise ?

Pour s'en sortir, il faut faire du low cost ou du haut de



Philippe (à dr.) avec Delphine Zimmerman et Stéphane Iharassary sur le port de Knysna



Un finish à un chiffre sur tous les continents !

gamme. Dans une petite structure comme Golf'In, avec Delphine Zimmerman, nous sommes deux à plein temps mais nous ne pouvons pas gérer un flux énorme alors le choix s'est fait tout seul. Nos clients ne sont pas les plus touchés même s'ils font attention. Et puis j'ai toujours aimé les belles choses, les beaux endroits. Je veux assembler des produits de rêve. C'est le concept de la marque avec son slogan « Simply different » que l'on retrouve désormais sur notre ligne textile.

Vous associez beaucoup de sponsors à vos événements.

Notre clientèle attire des marques à image forte comme Boss, JBL, Leica ou encore le joaillier Philippe Guilhem qui offrent de beaux cadeaux sur les compétitions. Je suis actuellement en pourparlers avec une marque automobile prestigieuse... On pourrait bientôt voir la voiture de James Bond sur nos épreuves !

En dix ans de voyage, quels ont été vos meilleurs souvenirs ?
La liste pourrait être longue avec des parcours fantastiques

comme Hornbill à Bornéo, Rya Bintan, The Links à Fancourt, le Norman à Mission Hills en Chine, Kauri Cliffs en Nouvelle-Zélande ou Mauni Lani à Hawaï. Mais aussi des hôtels sublimes comme le Raffles à Singapour, Zimbali Lodge sur la côte sud-africaine de l'Océan indien, ou encore l'Andaman à Langkawi. Je cherche toujours à associer une qualité de vie à mon travail plutôt que de courir la fortune. De toute manière, ce n'est plus d'actualité !

Quel serait votre rêve ?

Organiser un pro-am à Saint Andrews. Paradoxalement ce n'est pas le plus loin qui coûte le plus cher. Là il faudrait trouver un gros sponsor mais avec la valeur ajoutée de notre clientèle, je ne désespère pas. Je vois déjà la photo avec toutes les équipes devant le Royal & Ancient...

Golf'In en bref

Château de la Touche
45450 Donnery
Tél. : 02 38 59 23 12
contact@agency-golf.com
www.agency-golf.com

VILLAS
DE PONT ROYAL
Provence - France



VISITEZ NOTRE MAISON DÉCORÉE

VIVEZ PLEINEMENT VOTRE PASSION

VOTRE VILLA AVEC PISCINE SUR LE GOLF

Entre Alpilles et Luberon, Pont Royal cultive un art de vivre typiquement provençal. C'est dans ce domaine de prestige que Kaufman & Broad a choisi de réaliser d'élégantes villas évoquant les grandes demeures du pays d'Aix. Rassemblées en un hameau d'exception, au cœur du futur parcours de golf, elles ont été conçues pour s'intégrer parfaitement dans le patrimoine paysager environnant.



Auméracou, villa 5 pièces Annabella, villa 6 pièces Paulina, villa 6 pièces

Bureau de vente : Golf de Pont Royal - 13370 Mallemort
Ouvert tous les jours de 10h30 à 12h30 et de 14h à 19h (sauf lundi)

KAUFMAN & BROAD

0 800 544 000
numéro vert

KetB.com