

Golf'n Swing... Club Maker



Andre Thon d'Arnoldi,
club maker,
fondateur de
Golf'n Swing.



Olivier Gauci,
enseignant de Golf Diplômé

L'an dernier, au Salon du golf de Paris vous nous paraissiez très optimiste quant aux perspectives de votre reconversion dans le club de golf sur mesure intégral. Vos objectifs ont-ils été atteints ?

AT : Ils ont même été largement dépassés puisque nous avons assemblé près de 1 700 clubs en 2008 contre 1 285 l'année précédente !

Dans la conjoncture plutôt morose que connaît l'industrie du golf cela est bien sûr très encourageant et nous conforte dans la justesse de notre analyse des véritables besoins des golfeurs.

Songez que nos moyens de communication sont dérisoires par rapport à ceux des marques traditionnelles. En fait, l'attente, par les golfeurs, de clubs intégralement sur mesure est énorme et, dès que nous avons la possibilité d'en expliquer les véritables apports, il n'est plus besoin de faire de la vente, c'est le client qui devient demandeur.

Nous constatons, d'ailleurs, que notre démarche est totalement validée par les marques les plus connues qui multiplient dorénavant, autant qu'elles le peuvent, les options de réglage. Indirectement elles nous font ainsi beaucoup de publicité. Et nous sommes évidemment à la disposition des golfeurs pour les aider à régler ces clubs, car cela nécessite compétence, expérience et outils d'analyse adaptés.

A vous entendre, tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes ? Vous n'avez donc que des succès ?

AT : La principale source de notre développement est le bouche à oreille, aussi la satisfaction de nos clients est-elle un objectif absolu. Quant à l'échec, il devrait être exclu car, en effet, même si l'optimum n'est pas obtenu immédiatement, nous considérons de notre devoir de poursuivre, à notre charge, les réglages jusqu'à une totale satisfaction et ce, même si tout doit être repris à zéro.

Pour cette raison nous insistons beaucoup auprès de nos clients pour que, en cas de doute sur le bon fonctionnement de leurs clubs, ils reviennent sans attendre nous voir. Il est certain que, pour obtenir le meilleur résultat, une coopération complète entre le golfeur et le club maker est nécessaire, ne serait-ce que parce qu'un phénomène de « courbe en U » peut survenir. Dans ce cas, assez rare il est vrai, le golfeur, très habitué à ses anciens clubs, même s'ils ne sont pas adaptés, pourra traverser une période de moins bon jeu avant d'obtenir l'amélioration attendue. Ajoutons que des clubs, aussi parfaitement ajustés soient-ils, ne pourront compenser toutes les défaillances d'un swing. Aussi sommes-nous très vigilants quant à d'éventuelles attentes, ou demandes en matière, par exemple, de choix des têtes, qui ne seraient pas en adéquation avec les compétences golfigues de nos clients.

OG : Ce phénomène de courbe en U apparaît également, parfois, dans le domaine de l'enseignement du swing, tous les « pros » en ont, un jour ou l'autre fait l'expérience. Corriger durablement un geste inadéquat pourra nécessiter le passage d'un cap plus difficile.

Votre succès doit attirer beaucoup de concurrents. N'est-ce pas un danger pour votre activité ?

AT : Il est certain que ce que nous faisons commence à être connu et a un impact direct sur ce secteur, encore très modeste, du club de golf intégralement sur mesure (par opposition au « fitting »).

Nous nous en réjouissons car, en effet, nous ne considérons pas les autres clubs makers comme des concurrents mais comme des confrères qui donnent le meilleur d'eux mêmes en vue de l'amélioration du jeu des golfeurs. C'est d'ailleurs ainsi que cela se passe dans les pays tels que les USA où le Royaume Uni où cette activité est très développée. Le métier de club maker est très exigeant et nous avons le plus grand respect pour tous ceux qui s'y consacrent. Et puis, disons-le, face à l'énormité des besoins, il y a de la place pour tous ceux qui voudront s'y impliquer et nous sommes prêts à les y aider.

C'est bien, mais la crise économique actuelle ne risque-t-elle pas de mettre à mal vos projets ?

AT : A n'en pas douter les temps à venir vont être difficiles pour tous, mais nous constatons que cette crise fait réfléchir à la vraie valeur des choses et pousse à privilégier les achats durables et non plus ceux dictés par la mode et le marketing. Ceci ne peut que jouer en notre faveur.

Et vous, Olivier, en tant qu'enseignant, comment voyez-vous désormais évoluer le sur mesure ?

OG : Le projet auquel je participe avec André est passionnant et le fait d'associer deux visions et compétences différentes et complémentaires, celles de l'enseignant professionnel, tourné avant tout vers l'amélioration du swing avec celle du club maker dont l'objectif est l'optimisation du matériel par rapport à un swing donné, conduit à des résultats exceptionnels. J'en fais l'expérience tous les jours avec mes élèves. Et je suis tout particulièrement impressionné par leur progression beaucoup plus rapide, y compris chez les débutants lorsqu'ils sont équipés en sur mesure intégral avec un ensemble pensé pour eux.

Mais pourtant, en dépit du succès de ce que vous faites, tout cela paraît malgré tout assez confidentiel. Les pros de golf, tels que, vous sont-ils sensibilisés à la question du sur mesure ?

OG : Assez peu, hélas, voir pas du tout. La France est très en retard à ce sujet par rapport, notamment à l'Angleterre, l'Allemagne, la Suède, l'Irlande, la Hollande et d'autres pays d'Europe, où la formation au matériel de golf fait partie de celle de tout enseignant, ce qui n'est pas encore le cas dans notre pays. Mais heureusement cela commence à bouger. J'ai ainsi été sollicité pour animer des séances de formation de futurs pros sur ce sujet. Je suis sûr que l'accession du golf français au meilleur niveau ne passera que par là. Et l'on peut commencer par des choses très simples, comme par exemple l'équipement des débutants qui, actuellement n'est proposé qu'en standard et, en conséquence n'est que très rarement adapté ce qui est une source de gâchis considérable, tant sur le plan sportif que financier.

Alors club makers enseignants même combat ?

OG : Certainement, et c'est par là que passera l'amélioration du niveau des golfeurs français. Les « pros » doivent s'impliquer dans ce combat. De par leur connaissances des lois mécaniques du swing, et leur autorité auprès des golfeurs, ils doivent, en effet, retrouver un rôle central dans la prescription du matériel. Beaucoup d'entre eux le comprennent et nous sommes prêts à les aider.