

HSBC FAMILY GOLF TOUR 2015

7 étapes organisées sur des parcours prestigieux

Concept basé sur la famille par équipe de 2 joueurs :
(couple, concubins, parents/enfants, beaux-parents/beaux-enfants, grands-parents/petits-enfants, frère/sœur, etc.).

Formule de jeu conviviale en Chapman Stableford.

Initiation de 2h pour les invités HSBC débutants.

1 série Enfants sur 9 trous pour les -13 ans (index >26)

Accueil VIP, tee gifts, buffet parcours au trou n°9, macarons Pierre Hermé au trou n°18, cocktail et remise des prix.

Films et photos des participants, concours de précision, de drive et du Trou en 1, tirage au sort.

Retombées dans la presse spécialisée.



Calendrier & Chiffres 2014

7 étapes régionales

Biarritz – Golf de Chiberta – 24 mai

Rouen – Golf du Vaudreuil – 14 juin

Lille – Golf de Brigode – 21 juin

Nantes – Golf de Nantes Vigneux – 28 juin

Lyon – Golf Club de Lyon – 6 septembre

Paris – Golf de Fourqueux – 13 septembre

Cannes – Golf de Cannes Mougins – 27 septembre

Plus de 1 000 participants

22 primés par étape

Des partenaires prestigieux

Shiseido, Laurent Perrier, Lenôtre, Le Figaro,
Touessrok Ile Maurice

Des retombées presse importantes

Plus de 90 articles ont été publiés lors du HSBC Family Golf Tour 2014 dans Le Journal du Golf, Golf Magazine, Golf Européen, Le Figaro Golf, etc.

CONCEPT, CARACTERISTIQUES & PROGRAMME 2015

CONCEPT :

Équipe avec lien de parenté **obligatoire** selon les paires suivantes :

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1- Couple, concubins, pacsés, | 4- Grands-parents/Petits-enfants, |
| 2- Parents/Enfants, | 5- Frères/Sœurs, |
| 3- Beaux-parents/Beaux-enfants, | 6- Oncle/neveu – tante/nièce – cousin/cousine. |

CARACTERISTIQUES SPORTIVES :

- | | |
|--------------------|--|
| Nombre de joueur : | - Environ 120 personnes / étape sur 1 journée (samedi) |
| Formule de jeu : | - Chapman stableford |
| Série : | - 1ère série : de 0 à 30,8 - 2ème série : de 30,9 à 72,8
- Série enfants -13 ans (9 trous)(un des équipiers doit avoir -13 ans)(index >26) |
| Index : | - Pas de limite d'index - Plafonné à 36,4 |
| Boules de départ: | - Hommes: Jaune / Femmes: Rouge / Enfant – de 13 ans: Rouge |
| Palmarès : | - Le Net prime le Brut
- 1 prix Brut & 2 prix Net / série
- 1 prix Brut & 1 prix Net pour la série enfants – de 13 ans
- SWING se chargera de l'annonce des résultats |
| Concours : | - Concours de Drive hommes et femmes
- Concours de Précision hommes et femmes
- Concours du Trou en 1 |
| Animations : | - Accueil VIP / Cadeaux de bienvenue
- Quizz « le saviez-vous » sur l'étiquette et le Développement Durable
- Film et photos
- Buffet à mi parcours / Macarons Pierre Hermé au trou 18
- Démonstration de golf réalisée par Christophe Ravetto (à confirmer)
- Remise des prix / Tirage au sort
- Cocktail |

INVITES HSBC & partenaires :

- | | |
|--------------------|--|
| Nombre d'invités : | - Environ 40 en compétition + 10 en initiation |
| Départs invités : | - Entre 12h00 et 14h00 (après les membres) |

PROGRAMME : un samedi entre mai et septembre 2015

- | | |
|---------------------|---|
| A partir de 8h00 : | - Accueil des participants
- Remise des tee gifts et des questionnaires
- Echauffement au practice et putting green
- Départ des joueurs / échelonnés (membres et invités)
- Concours de drive, précision et trou en 1
- Buffet à mi parcours
- Photos & Film de la journée |
| 11h30 : | - Accueil des invités HSBC & partenaires au club house |
| A partir de 12h00 : | - Départ des invités HSBC & partenaires sur le parcours
- Départ de la série -13 ans après les invités |
| 16h00 à 18h00 : | - Initiation pour les invités HSBC débutants |
| 18h00 : | - Retour de la dernière partie |
| 18h30 : | - Démonstration de golf réalisée par Christophe Ravetto (à confirmer) |
| 19h00 : | - Remise des prix
- Tirage au sort
- Cocktail de clôture
- Diffusion du film de la journée |

CAHIER DES CHARGES 2015

Rôle de Swing

- Gérer l'interface entre HSBC et le Golf d'accueil.
- Co-organiser la compétition avec le Golf d'accueil.
- Se tenir au courant du nombre d'inscrits. Vérifier les liens de parenté avec le golf.
 - Envoyer l'affiche de l'événement à J-45.
 - Amener les cartes de score personnalisées à J-1.
- Préciser les caractéristiques sportives au golf d'accueil si nécessaire.
 - Apporter la signalétique du tournoi.
 - Apporter les cadeaux de départ et de remise des prix.
- Organiser un accueil VIP des participants et invités HSBC.
 - Filmer et prendre en photo les participants.
 - Vérifier la mise en place du buffet parcours.
- Etablir le palmarès de la Remise des Prix avec le Golf d'accueil.
- Animer la remise des prix avec le dirigeant local HSBC, et/ou l'association sportive et/ou la direction du golf.
 - Globalement animer l'événement.

Rôle du golf

- Motiver les membres du club pour avoir au **minimum 80 participants** membres.
 - Réserver le meilleur accueil aux invités et collaborateurs HSBC.
 - Prévoir un pro pour une initiation de maximum 10 personnes.
 - Nous faire parvenir vos contacts presse locale.
 - Offrir minimum 20 green-fees aux invités HSBC.
 - Nous proposer un tarif préférentiel pour les invités complémentaires.
- Inscrire la compétition HSBC Family Golf Tour 2015 au calendrier du club.
- Gérer les inscriptions en vérifiant les liens de parenté (**SWING fournira une fiche d'inscription type**).
 - Établir les départs et assurer la gestion sportive.
- Envoyer les résultats en pdf à vincent.bertet@swing.fr au plus tard le lundi.
 - Mettre à disposition de l'organisation 3 voitures de golf.
 - Prévoir un commissaire de parcours.

Rôle de la restauration

Nous envoyer vos meilleurs tarifs pour les prestations de restaurations suivantes :

120 buffets à mi-parcours : Assortiment de charcuteries, Filets de poulet tranchés, Roue de brie, Pains pré-tranchés, Cake vanille ou citron + Cake chocolat, Corbeille de fruits de saison, Vins 3 couleurs, Soft (sodas, jus d'orange, eaux plates et gazeuses), Thermos de café et thé. Tente et chaises, présentation moderne et épurée.

80 cocktails : 8 pièces (prévoir 13 variétés, 8 salées + 5 sucrées : verrines, brochettes, etc... diversifiées et de saison - pas de canapés pain de mie) + boissons softs (eaux, jus de fruits, coca) (hors champagne que nous apporterons) + service au plateau dans la mesure du possible

CONTACTS SWING :

Vincent Bertet – Tel : 01 41 22 96 06 - Mob : 06 50 40 58 45 – Email : vincent.bertet@swing.fr
Christophe Ravetto – Tel : 01 41 22 96 10 - Mob : 06 62 06 06 42 – Email : christophe.ravetto@swing.fr

MERCI POUR VOTRE AIDE