

# GOLFSUISSE

MAGAZINE OFFICIEL DE L'ASG • NUMÉRO 5, OCTOBRE 2015



*Lydia Ko à Evian*

## LA CONSÉCRATION

**GROS PLAN**  
Les enjeux du sponsoring sportif

**PEOPLE & PARCOURS**  
Balles avec chip et Bluetooth

**TRAVEL**  
Abu Dhabi et Dubaï



# PLANET GOLF



## BIRDIE-VIEW

Vous verrez très rarement les parcours de golf depuis cette perspective. Nous vous montrons les sites de golf suisses vus du ciel et espérons que ce «vol d'oiseau» éveille en vous l'envie de découvrir de nouveaux parcours et leurs charmes particuliers. La photo montre le domaine du Golf Club Sedrun.

## SNAG, un jeu d'enfant pour tout public

Dans le cadre du Promoteur de l'ASG GolfCard Migros et des Golfparcs Migros, au moins 5000 personnes entrent en contact chaque année pour la première fois avec le golf. Et ceci loin des installations golfigues, par exemple lors de festivals ou d'autres grandes manifestations. En août, Migros a testé le concept de «SNAG Golf» durant le Boardstock Festival à Zoug. Le SNAG vient des USA et signifie «Starting New At Golf». Il se sert de clubs légers en plastique avec des grosses têtes et de balles semblables à des balles de tennis qui montent plus facilement en l'air et restent fixées à une cible circulaire grâce à un procédé de collage spécial. «La facilité d'utilisation amuse beaucoup les enfants. Ils ont patiemment attendu leur tour malgré la pluie», a observé Hans-Peter Schild, directeur de l'ASG GolfCard Migros, lors du test de deux jours mené au bord du lac de Zoug. Avec un équipement normal, il est nettement plus difficile pour un débutant d'arriver ne serait-ce qu'à toucher la



balle. D'après Hans-Peter Schild, le SNAG s'adresse avant tout aux enfants, mais les parents aussi se sont bien amusés à Zoug en essayant d'atteindre la cible avec la balle.

Pour le responsable, les avantages sont évidents: «Ce système est adapté à tous les âges et permet au joueur de faire connaissance avec le golf de façon simple et naturelle, et d'avoir aussi rapidement du succès.» Après ce premier test réussi, les Golfparcs Migros examinent l'achat de plusieurs équipements et leur application dans le cadre de leurs concepts «Let's Play Golf» et «Promoteur». Le cas échéant, ces équipements pourraient être prêtés à d'autres clubs de golf. «Jusqu'à présent, les écoliers venaient toujours vers nous, mais avec ce système simple nous pourrions maintenant nous rendre directement dans les écoles. Pour ce faire, nous avons cependant besoin de davantage de personnel», explique Hans-Peter Schild.

*Succès rapide grâce aux clubs en plastique.*