

Meet our Members



— SPORT4LUX —

Un complexe multisports et loisirs

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Laurent Antonelli / Agence Blitz

Imaginé pendant le confinement de la pandémie de Covid par deux amis, Maxime Hassid et Cyril Gervason, le projet Sport4Lux arrive à maturation en 2021 pour pallier le manque d'infrastructures du genre au Grand-Duché. Sur plus de 5.000 m², Sport4Lux propose différents espaces dédiés au football indoor, aux amateurs de padel, mais également une *quiz room* recréant un vrai plateau TV avec un animateur, ainsi que des vestiaires, un *corner shop*, une salle « enfants » pour les anniversaires, une salle de réunion et un *sportsbar* avec vue panoramique sur l'ensemble des terrains. Le tout ouvert tous les jours de la semaine, aux professionnels (entreprises) comme aux particuliers. Entretien avec Maxime Hassid, cofondateur. (Visite du 1^{er} décembre 2023).



01. Maxime Hassid, cofondateur, Sport4Lux (à dr) et Carlo Thelen, directeur général, Chambre de Commerce.

02. 03. 04. 05. 06. Sur plus de 5.000 m², Sport4Lux propose différents espaces dédiés, entre autres, au football indoor, aux amateurs de padel, une *quiz room* recréant un vrai plateau TV avec un animateur, un *corner shop*, une salle « enfants » pour les anniversaires ou encore un *sportsbar*.

Votre plus grande réussite ?

D'avoir créé un complexe multisport avec une offre unique associant le foot et le padel, que l'on a réussi à rendre pérenne avec nos moyens limités. Les banques ont été très frileuses à l'idée de nous financer car elles ne croyaient pas franchement en la viabilité de notre activité qui leur était inconnue. C'est une fierté d'avoir monté ce projet, juste à la sortie de la pandémie de Covid et dans un pays où il est très difficile de lancer des équipements de loisirs de ce style.

Un échec marquant ?

Ce n'est pas franchement un échec mais lorsque nous avons élaboré notre concept, nous avons beaucoup misé sur le football alors que c'est le padel qui a démarré très fort. Comme les échecs servent à avancer et à se réinventer, nous avons su nous remettre en question et après un an, l'activité foot a bien pris à son tour et nos terrains sont occupés quasi en permanence !

Des projets à venir ?

Récemment, nous avons ouvert une *quiz room*, c'est également une première au Luxembourg ! Elle recrée l'ambiance d'un plateau TV avec un animateur posant des questions autour de 13 thèmes différents : culture générale, musique, cinéma, géographie, sport, etc., en anglais ou en français. On peut y jouer de 3 à 12

personnes, adultes ou enfants car on a une version pour les plus jeunes à partir de 8 ans. Puis, notre objectif est de créer un véritable pôle de loisirs, nous ne manquons pas d'idées pour développer d'autres sports ou activités, mais pour cela, il faudra que nous arrivions à accroître notre surface financière !

Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Nous misons beaucoup sur la qualité de nos prestations et de nos infrastructures pour offrir une expérience unique à chaque client afin que chacun puisse pratiquer nos activités au niveau amateur, mais dans des conditions professionnelles. Nous repensons perpétuellement nos offres et nos prestations en plaçant notre clientèle au centre de nos préoccupations et nous nous efforçons de créer un lieu de vie et une communauté autour de nos activités.

Votre vision de l'entrepreneuriat ? Un modèle ?

Peut-être que ma vision est un peu « romantique », mais elle n'est pas purement financière. L'argent n'est pas un moteur, ce qui me motive, c'est de créer quelque chose qui réponde aux besoins du grand public et donne du plaisir dans des domaines qui m'intéressent. J'ai encore plein d'idées et de rêves que je souhaite réaliser ici ou ailleurs ! Je n'ai pas de modèle à proprement parler, mais mon

père, Henry Hassid, avec lequel j'ai travaillé 10 ans, m'a beaucoup appris et m'inspire encore aujourd'hui ! Quand on est entrepreneur, il ne faut rien lâcher, suivre ses idées et aller jusqu'au bout, rester ouvert sur ce qui nous entoure et s'adapter. Il ne faut jamais se contenter d'un « non » et trouver des solutions !

Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Savoir apprendre des personnes plus expérimentées, bien s'entourer. Garder un esprit critique, donner son maximum et être persévérant.

Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?

Tout a augmenté ces derniers mois : les taux bancaires, les prix de l'énergie, les salaires et le loyer sont indexés, nos charges ont explosé... Nous ne pouvons pas répercuter ces hausses sur nos tarifs clients, il faut donc trouver des parades en optimisant nos activités, ou en créant sans cesse de nouveaux projets. Pour surmonter ces problèmes, l'idéal serait de pouvoir racheter notre bâtiment mais c'est très compliqué car les banques exigent des apports bien trop importants et ne suivent pas quand il s'agit de financer des activités comme les nôtres alors que la mensualité d'un prêt bancaire serait comparable à notre loyer. —