

# Une vraie plateforme économique

Au-delà de l'aspect sportif, le Moselle Open constitue un remarquable terrain de jeu pour le milieu des affaires. Plus de 160 entreprises l'utilisent pour augmenter leur notoriété ou favoriser les échanges économiques.

Une loge juste derrière les joueurs. Un vaste espace VIP dans le village attenant. De la publicité en bord de court. La société luxembourgeoise Opexia mise sur le Moselle Open pour se faire un nom. Ce professionnel du secteur financier accompagne le tournoi depuis six ans. « Nous avons démarré en 2010 en nous offrant une journée de présence pour environ 10 000 €. Il s'agissait, au départ, d'aider cet événement parce qu'il est enraciné dans la Grande Région et qu'on se reconnaissait dans sa démarche d'excellence. Mais le retour de nos clients a été tellement extraordinaire que nous avons décidé d'aller plus loin », expliquent Nordine Garrouche et Emmanuel Lebeau, les administrateurs. L'entreprise fait désormais partie des principaux partenaires. Cinq de ses cadres y ont d'ailleurs délocalisé leur bureau le temps de cette semaine de compétition pour recevoir 230 invités : « Ce tournoi permet d'augmenter la visibilité d'une entreprise comme la nôtre qui travaille à l'international. Nous arrivons aussi à faire venir beaucoup plus facilement nos clients au Luxembourg en les invitant au Moselle Open. Enfin, notre présence dans ce type d'événement les rassure. »

Placé dans le gotha mondial des tournois de tennis, le Moselle Open s'appuie sur 160 entreprises partenaires. À elles seules, elles financent 65 % des 3,5 M€ de budget de la manifestation. « Certaines viennent chercher de la visibilité nationale et internationale. Le tournoi est diffusé dans 70 pays et le groupe Eurosport assure en France 40 heures de direct et 108 de différé », détaillent Julien Boutter, le directeur du tournoi, et Jean-Guillaume Royer, le

directeur commercial. Leur village VIP est devenu, au fil du temps, tout aussi prisé que les tribunes : « C'est un événement dans l'événement. La sphère économique du quart nord-est du pays et du Luxembourg vient se rencontrer là. Ce format n'a pas d'équivalent sur ce secteur. Les gens viennent ici décontractés et tout est organisé pour favoriser les échanges dans un cadre convivial », appuient les organisateurs, qui proposent à leurs partenaires des prestations à la carte allant de 200 à plus de 200 000 €.

## Gagnant-gagnant

L'offre séduit beaucoup de grandes réussites économiques locales comme Dodo, les laboratoires Lehning ou Peugeot Bailly, qui présente cette année en exclusivité sa Peugeot 3008 et fait profiter le tournoi de la première mise en circulation de son Traveller. Le groupe DLSI, leader national de l'intérim implanté dans le bassin houiller, fait partie des partenaires historiques avec onze années de présence : « C'est un excellent levier de communication externe en termes de notoriété, mais aussi de communication interne », explique Grégoire Fernandez, responsable commercial et marketing. L'entreprise y a déjà organisé des séminaires pour ses collaborateurs. Ou invité son personnel ou ses cent meilleurs intérimaires. Elle fournit aussi une centaine de contrats entre les hôtes d'accueil, de caisse ou les chauffeurs. Une relation gagnant-gagnant.

Philippe MARQUE.



Tout a été organisé dans le village VIP du Moselle Open pour favoriser les échanges économiques. Photo Anthony PICOLLE