

éco 121

NOVEMBRE 2023
#135
www.eco121.fr

D 28899 -135- F: 7,50 €



LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

Qui est la
personnalité
la plus
influente
de la région?

NOTRE SONDAGE P.14

DOSSIER
GROS COUP DE FROID
SUR L'IMMOBILIER P.21

→ RÉGNIER SUCRÉ & SALÉ INVESTIT 4,5 M€ P.32 → PNEU : WYZ GROUP ACCÉLÈRE ENCORE P.38 → UNE FERME ROBOTISÉE À LAGNY-LE-SEC P.43

Entreprise



Cette entreprise respecte
des normes sociales et
environnementales élevées.

Certifiée



CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE



Fiers d'être B Corp

La Caisse d'Épargne Hauts de France est certifiée
B Corp ("Benefit Corporation").

Ce label exigeant récompense notre action et son impact positif en
matière environnementale et sociétale. Il atteste de notre volonté de
participer à la transformation de notre territoire.

Pour en savoir plus,
flâchez ce QR code.



Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L.912-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance - Capital social de 1 000 000 000 Euros - Siège social 617 rue de la Chaussée Rivière 33001 Lille - 333 000 102 RCS Lille Métropole - Crédits photo : Samuel Dhute - Novembre 2022

Influences croisées



Photo ©GregLeduc

Dans un contexte particulièrement lourd, marqué par le terrorisme en Israël, à Bruxelles ou à Arras, par la résurgence de l'antisémitisme, sans parler des gros nuages pesant sur la conjoncture, on pourrait penser qu'un sondage sur les personnes influentes de la région est bien superficiel et à contre-temps. Nous avons du reste hésité un instant à maintenir ce sujet.

Un instant seulement. D'abord il faut que la vie continue et nous n'avons pas vocation nous-mêmes à apporter notre pierre à une atmosphère déjà profondément anxiogène. Ce qui du reste est le but ultime des apporteurs de mort et de désolation.

Ensuite, l'influence n'est pas un sujet secondaire, à bien y réfléchir. Elle révèle les signes faibles d'une communauté humaine. Reprenons la définition du Robert : « Influence : pouvoir social d'une personne qui amène les autres à se ranger à son avis » ; synonymes proposés : ascendant, emprise, empire, pouvoir. Dans une région comme les Hauts-de-France où le paysage des réseaux

est si dense, il est particulièrement intéressant de voir qui les décideurs, hommes et femmes que nous avons interrogés, considèrent comme les plus marquants pour notre destin collectif. *A fortiori* après deux ans de crises sanitaires et tant de changements de paradigmes dans l'entreprise comme pour la chose publique. Nous ne sommes pas ici chez les « influenceurs » numériques qui ont davantage vocation à rabattre du trafic commercial - souvent bien loin de toute éthique. Nous sommes dans le registre de tous ceux qui, dans leur univers direct comme de manière plus transversale et collective, s'engagent fortement, réseautent, tentent de faire bouger les lignes.

On en tirera ici comme enseignement que le charisme, la relation humaine directe et la trajectoire individuelle, sans oublier bien sûr le fameux carnet d'adresses, demeurent toujours très opérants, même à l'heure de l'omniprésence du Net. Tant mieux.

Bonne lecture !

À PROPOS D'ECO121

Notre magazine est édité par la société Ecopresse. Celle-ci est détenue par trois collèges d'actionnaires représentatifs de l'économie des Hauts-de-France.

Le principal pool, de 56%, est constitué de 35 chefs d'entreprises.

Le deuxième collège, financier, rassemble Finorpa, Nord Création et la Caisse d'Épargne Hauts de France qui contrôlent 33% des parts.

Le dernier bloc est détenu par la Voix du Nord (11%) au titre du collège professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires.

Multicanal, Eco121 est également présent sur le web (www.eco121.fr) où il diffuse un flux régulier d'actus, sur LinkedIn et sur twitter (@eco121).

éco 121

est édité par Ecopresse, SAS au capital de 162 K€
Siret 528 819 485 00038
Siège social : Ecopresse - Parc Riveo
300 rue de Lille -
59520 Marquette-lez-Lille
Tél. : 03 55 33 21 05 / www.eco121.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Olivier Verley
DIRECTEUR DE LA RÉDACTION
Olivier Ducuing
RÉDACTEUR EN CHEF
Yann Suty

JOURNALISTE
Julie Kiavué
ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
Anne Henry-Castelbou
Didier Nicolas
Peter Van Vliet
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc
PUBLICITÉ
Rossel Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rosselconseilmedias.fr

SECRETARIAT GÉNÉRAL
Krisztina Bonieux
Tél. : 03 55 33 21 05

IMPRIMEUR
Imprimerie Jean-Bernard
Groupe Techniphoto
ZAC de Ravennes les Francs
Rue d'Amsterdam
59910 Bondueux

ISSN : 2109-3792

DÉPÔT LÉGAL : à parution

sommaire

TENDANCES 4-13

- Top : Getlink en hausse de 36% sur neuf mois
- Flop : Gros sushis pour l'usine Labeyrie de Boulogne
- Start up : Celeos éradique le cancer dès la première opération

GRAND ANGLE 14-24

- Sondage : Qui est la personnalité la plus influente de la région ?
- Gros coup de froid sur l'immobilier

TERRITOIRES 26-38

- La conjoncture reste très fragile dans les Hauts-de-France
- Interview Christian Poiret : « *Le Nord veut et va se faire entendre* »
- Agroalimentaire : L'Angélus sonne un doublement de son brassin

ENTREPRENDRE 40-47

- Behav : le cactus marocain comme alternative au cuir
- Matières recyclées : Bredlak appuie sur le champignon international
- Transmission : bombe à retardement ou opportunité ?

DÉTENTE 48-50

- Hospice Comtesse : l'album de souvenirs de Jef Aérosol
- Gastronomie : une nouvelle étape prometteuse pour l'Arbre



UNE PRÉSIDENTE POUR LA CHARTREUSE

Thérèse Lebrun, ancienne président-recteur de la Catho, succède à Jean-Paul Delevoye à la présidence de l'association porteuse du projet de la Chartreuse, à Neuveville-Montreuil. L'ancien président du CESE et élu de Bapaume sera resté sept ans aux manettes. On note l'arrivée comme premier vice-président d'Alain Denizot, ex-président du directoire de la Caisse d'Épargne Hauts-de-France.

2,5M€

C'est le montant qu'investira *a minima* le groupe coopératif Tereos en région pour reconnecter ou remettre en eau des bras morts de l'Escaut. Ce projet de restauration a été bâti suite à la rupture d'une digue d'un bassin de la sucrerie d'Escaudœuvres en avril 2020. A terme, il permettra la création de 10 ha d'habitats naturels favorables à la reproduction piscicole, estime Tereos. Les travaux de la phase 1, débutés en septembre sur le site du bras de Rodignies au sein des communes de Château-l'Abbaye et Flines-lès-Mortagne, devraient s'achever en janvier.

INSIDE EN PLEINE CROISSANCE

Fondé en 2018 par Benjamin Gras et Chloé Neyrand, Inside veut doubler ses effectifs d'ici à 2025. La structure positionnée entre le cabinet d'avocats et celui de consulting, compte aujourd'hui 22 collaborateurs. Ils devraient être 28 à la fin de l'année, et entre 40 et 45 en 2025. Pour se développer, Inside compte renforcer son ancrage régional. Alors qu'à ses débuts, sa clientèle était majoritairement parisienne, il réalise désormais 70% de son activité avec des entreprises du Nord.

Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUS SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 Conseil en transition : Imagreen placé en redressement judiciaire
- 2 Disparition de Gérard Coquidé, président du groupe éponyme
- 3 Cometik en redressement judiciaire
- 4 Le CETI à nouveau menacé
- 5 Le Roi du Matelas candidat à la reprise de la Maison de la Literie



CAMPUS PUB

L'École Supérieure de Publicité (ESP) va s'installer à Lille à la rentrée 2024. Il s'agira du sixième campus de l'école fondée en 1927, qui accueille près de 3 000 étudiants chaque année pour les former aux métiers de la communication, de la publicité, du marketing et du digital. D'une superficie de 2 300 m², ce nouveau campus sera placé au cœur d'Euratech, au 58 rue Marie-Thérèse Vicot-Lhermitte, juste à côté des entreprises innovantes. De quoi permettre aux étudiants de trouver des opportunités de stages ou d'alternances.



IGP Miel de tilleul

Nous l'évoquions le mois dernier, c'est fait : le comité national de l'INAO a validé à l'unanimité la demande de reconnaissance en Indication Géographique de Provenance (IGP) du miel de tilleul de Picardie. Il s'agira du premier miel IGP en Hauts-de-France.

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE

HELEXIA : « TRÈS BIEN FORMÉS ET MOTIVÉS, LES V.I.E SONT DES COLLABORATEURS À PART ENTIÈRE ! »



Le V.I.E ou Volontariat International en Entreprise est un dispositif sécurisé par l'État français qui permet à une entreprise de confier une mission professionnelle à l'étranger de 6 à 24 mois à un jeune talent français ou ressortissant européen, âgé de 18 à 28 ans en début de mission. Retour d'expérience de l'entreprise Helexia.

Un record ! 19 contrats de Volontariat International en Entreprise ont été signés avec Business France depuis 2016 par la société de services énergétiques Helexia dans le cadre de son déploiement à l'international. Basé près de Lille, ce spécialiste de l'accompagnement des entreprises dans la transition énergétique y voit de multiples avantages, à commencer par le recrutement de jeunes ingénieurs de 24/25 ans hautement qualifiés et motivés. « C'est un dispositif gagnant-gagnant, une bonne formule pour accéder à des candidats de grande qualité. Formés et naturellement curieux, ils sont ouverts sur le monde. Business France propose des profils très variés et nous accompagne dans les recrutements. Les délais ont été considérablement raccourcis entre le dépôt de l'offre, sur la plate-forme, et le début de la mission. En seulement un mois, il est possible d'envoyer des jeunes en V.I.E », souligne Marilyne



MARILYNE DANIEL, RESPONSABLE DES RESSOURCES HUMAINES D'HELEXIA

Daniel, responsable des Ressources Humaines d'Helexia, groupe aux 415 collaborateurs présents dans dix pays.

Autre point fort relevé par le groupe international, l'exonération de charges sociales et l'allègement des formalités à accomplir au regard d'une expatriation classique. « Business France porte la responsabilité du contrat, gère les formalités administratives, les visas et nous nous entretenons avec des interlocuteurs pour le suivi des V.I.E et l'aspect commercial », ajoute la responsable RH.

Parmi les 19 V.I.E, de très beaux profils devenus des collaborateurs aguerris et stratégiques, qui occupent désormais des postes à responsabilité au sein d'Helexia.

Franco-portugais, Stéphane fait partie des plus belles success stories. « Il rejoint Lisbonne en V.I.E avec une mission finance. Au terme des 24 mois, nous l'avons recruté en CDI comme contrôleur de gestion. Désormais, il supervise une équipe de trois personnes. En février 2020, Pablo, jeune lyonnais, s'envole vers le Brésil juste avant la crise sanitaire. Malgré la période difficile, il s'est accroché. Il faisait partie des pionniers. Notre filiale brésilienne qui ne comptait que cinq collaborateurs à cette époque, emploie, trois ans plus tard, 100 salariés dont Pablo, désormais chef de projet », détaille Marilyne Daniel. Actuellement, sur les sept V.I.E en poste pour Helexia, cinq sont en mission à Bruxelles pour accompagner notre division internationale et deux autres travaillent en Roumanie et en Espagne. À la clé, de belles perspectives d'évolution de carrière et un gain réel pour l'entreprise en forte expansion. ■

LES AIDES FINANCIÈRES DE LA RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

■ Deux aides V.I.E par année calendaire :

- Subvention à hauteur de 6 000 € pour le 1^{er} projet d'affectation.
- Pour le 2^e V.I.E aidé, subvention réduite de 50 %.

Critère d'éligibilité : missions de développement commercial uniquement de 12 mois minimum.

■ Subvention de + 50 % du coût des prestations de recrutement du candidat et du coaching commercial du V.I.E, proposé par Business France.

■ Bonus régional pour le V.I.E à temps partagé via l'IMED (mutualisation du temps d'activité d'un jeune V.I.E sur les missions de 2 ou 3 entreprises).

D'autres dispositifs de soutien aux entreprises sont disponibles.

Pour en savoir plus : businessfrance.fr/vie

PUBLIRÉDACTIONNEL

LE
TOPGETLINK EN HAUSSE
DE 36% SUR NEUF MOIS

Le groupe Getlink connaît un exercice 2023 plus que tonique. Son activité globale lors des neuf premiers mois de l'année s'affiche à 1,4 Mds €, en hausse de 36%. Sur ce total, Eurotunnel représente encore la majorité, à 869,5 M€, en progression de 9%. Mais le groupe tire aussi profit de la montée en puissance de sa filiale ElecLink (interconnexion électrique France-UK) dont le chiffre d'affaires est passé de 142 M€ l'an dernier (début de l'exploitation en mai 2022) à 425 M€ sur la même période. Au troisième trimestre, l'activité globale du groupe a crû de 1%, soutenu par la filiale de fret ferroviaire Europorte (+15%) mais aussi Eurotunnel (+4%), tandis qu'Eleclink ralentissait fortement (-11%) du fait de la volatilité des marchés de l'énergie. Getlink confirme sa capacité à atteindre un Ebitda de 910 M€ lors de l'exercice 2023.



“NOUS ANTICIPONS POUR 2023 UNE BAISSÉ DES TRANSACTIONS DE 20%. DANS L'IMMOBILIER NEUF, C'EST PIRE, NOUS ATTEIGNONS -40% ! C'EST LA PLUS FORTE BAISSÉ DES VENTES DE LOGEMENTS DEPUIS PLUS DE 50 ANS.”

Antoine Leduc,
fondateur de l'agence immobilière éponyme et président des Places Tertiaires

LE
FLOPGROS SUSHIS POUR
L'USINE LABEYRIE DE BOULOGNE

Labeyrie va fermer son usine bouloonnaise spécialisée dans la production de sushis. Le groupe fait face à une baisse continue de son activité de production industrielle de sushis destinés à la grande distribution, en raison notamment de la concurrence de corners spécifiques de certaines enseignes. En dix ans, sa production a été divisée par deux. Au début de l'été, le spécialiste des produits de la mer Sofipêche avait fait part de son intérêt

pour racheter l'usine, mais les discussions n'ont pas abouti. Une quarantaine d'ouvriers sont concernés.

"NOUS VOULONS QUE LE GOUVERNEMENT REVIENNE SUR LE DÉCRET DU 31 JUILLET POUR PERMETTRE DE FINANCER LES SALAIRES DES PERSONNES DES QUARTIERS DE TERRITOIRE ZERO CHÔMEUR."

Yann Orpin

président du Medef Lille Métropole

"LA CRISE ÉNERGÉTIQUE, ON N'EN A VU QU'UN PETIT BOUT, ELLE EST DEVANT NOUS !"

L'avertissement de
Jean-Christophe Caffet

chef économiste de la Coface, lors d'une rencontre annuelle sur l'export organisée chez CCI International.



"NOTRE DEAL FLOW A RALENTI UN PEU, MAIS PAS TANT QUE ÇA. J'ÉTAIS PLUS PESSIMISTE"

Laurent Deswarte

président d'IRD Invest, à propos de l'activité du nouveau fonds d'investissement FE2T (lire également en p28)

"NOUS VOULONS FAIRE DE CETTE RÉGION LE PREMIER GREEN HUB LOGISTIQUE D'EUROPE DU NORD"

Philippe Hourdain

président de la CCI de région et de Norlink



"IL EST TEMPS DE PARLER DE RESPONSABILITÉ TERRITORIALE DES ENTREPRISES !"

Sandrine Delory,

dirigeante Prosperité Fermière-Ingredia, en Une du magazine Process Alimentaire

"LA HAUSSE DE 4,6% DU RSA ANNONCÉE LORS DU #PLF2024 REPRÉSENTE UNE DÉPENSE IMPRÉVUE DE 30 M€ POUR LE DÉPARTEMENT59. LA SITUATION EST SIMPLE : NOUS NE LES AVONS PAS !"

@christianpoiret

président du conseil général du Nord

9 NOVEMBRE : Soirée «*Passion d'entreprendre*» avec remise des trophées de la performance et en présence de l'athlète Marie-José Pérec, 18h - 22h, CCI de l'Aisne à Saint-Quentin

14 NOVEMBRE : soirée ciné-débat avec projection du documentaire «*La finance lave plus vert*» suivie d'une table-ronde, à l'occasion des 40 ans de CIGALES, 18h, Maison Stéphane Hessel à Lille

16 NOVEMBRE : Rendez-vous des décideurs du retail «*Connect Lille*», 8h30 - 18h, Cité des Echanges, Marcq-en-Barœul

17 NOVEMBRE : Assemblée plénière Comité Grand Lille, 8h - 9h30, Cité des Echanges, Marcq-en-Barœul (inscription : bbreux@citeonline.org)

20 NOVEMBRE : Évènement TransFair Hauts-de-France - Transmission Reprise d'entreprise de la CCI régionale, dès 8h45, Palais de la bourse à Lille

21 - 22 NOVEMBRE : World Forum, dès 8h, Cité des Echanges, Marcq-en-Barœul

23 NOVEMBRE : Trophées de l'industrie, dès 17h, Cité des Echanges, Marcq-en-Barœul

RENFORCER LA COHÉSION SOCIALE DANS VOTRE ENTREPRISE



GRÂCE À L'ÉPARGNE SALARIALE & RETRAITE.

UNE SOLUTION OUVERTE À TOUTES LES TPE ET PME POUR
MOTIVER, FIDÉLISER ET ASSOCIER VOS COLLABORATEURS
À LA PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



NORD DE FRANCE
ENTREPRISES

OFFRE ENTREPRISE ÉPARGNE SALARIALE ET RETRAITE est une offre d'Épargne Salariale et Retraite gérée par Amundi Asset Management, Société par Actions Simplifiée - SAS au capital de 1 143 615 555 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 04000036 - Siège social : 91-93 boulevard Pasteur 75015 Paris - France - 437 574 452 RCS Paris. Ce document n'est pas destiné à l'usage des résidents ou citoyens des États-Unis d'Amérique et des "U.S. Persons", telle que cette expression est définie par la "Regulation S" de la Securities and Exchange Commission en vertu du U.S. Securities Act de 1933 et reprise sur le site internet de la Société de gestion : www.amundi.com.

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369, 59020 Lille Cedex, 440 676 559 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n° 07 019 406 (www.orias.fr), ND : 2341C09

LESAFFRE

Belen Moscoso del Prado Lopez-Doriga est la nouvelle directrice Digital & Data de Lesaffre, géant de la fermentation. Maître en économie internationale, cette Espagnole d'origine a débuté en 1995 chez Disney à Paris



comme responsable communication puis analyste des ventes et du marketing européen. Elle rejoint par la suite le cabinet de conseil en stratégie et management Bain & Company. A partir de 2010, elle cumule les postes de direction chez SoLocal Group, puis chez Axa où elle est nommée en 2013 directrice de la stratégie digitale et de la transformation. Deux ans plus tard, elle rejoint Sodexo pour diriger la transformation numérique du groupe, son dernier poste. Depuis 2020, elle est, en parallèle, membre non exécutif du conseil d'administration de Capgemini.

NORAUTO FRANCE

A 36 ans, **Thibaut Lesaffre** succède à Patrick Dhennin à la direction générale de Norauto France. Cet Edhec, père de trois

enfants, a débuté en 2010 comme chef de rayon et directeur adjoint chez Altermove, une enseigne dédiée aux modes de transport urbain durables. Il rejoint l'écosystème Mobivia en 2011. En tant que *sourcing manager* à Shanghai au sein de la société MGTS, spécialisée dans les produits de maintenance et d'équipement automobile.



Trois ans plus tard, retour en région pour reprendre un parcours magasin chez Norauto Noyelles-Godault, où il devient responsable des ventes puis chef d'atelier. En 2016, il est nommé responsable de marché à Lesquin et en 2018 responsable de catégorie. Depuis 2022, il était directeur de l'offre internationale du groupe Mobivia.



PIMKIE

Salih Halassi, président de Pimkinvest, consortium à la tête de Pimkie,

de vient Pdg de l'enseigne. Cet Edhec crée sa première entreprise de négoce textile en 1994. Six ans plus tard, il reprend Siem, une société d'impression et de

teinture sur tissu. En 2010, il rachète Finishtex dans l'Oise, toujours dans l'impression sur tissu, puis Kindy en 2017, qu'il quitte définitivement fin 2022 pour se consacrer à Pimkie. De son côté, **Elodie Chelle**, 40 ans, rejoint Pimkie en tant que Dg adjointe. Également ancienne de l'Edhec, mais aussi de l'Institut français de la mode, elle fait ses premières armes aux Galeries Lafayette en tant que contrôleur de gestion. En 2010, elle rejoint Aliznet, cabinet spécialisé dans le retail, comme consultante. Sept ans plus tard, elle devient directrice de l'approvisionnement chez Undiz, avant de prendre la tête de la direction des opérations amont achats/supply chain et offre de l'enseigne Don't Call me Jennyfer.

KOEZIO

Pierre Tancre prend la direction générale du réseau France et Belgique des parcs d'aventure multi-activités Koezio. Le fondateur Bertrand Delgrange conserve



la présidence du groupe de Villeneuve d'Ascq. Diplômé de l'Edhec, Pierre Tancre a débuté chez Decathlon Belgique en 2012

comme manager. Il rejoint Koezio Belgique en 2018 en tant que directeur. Il devient directeur des opérations RH, communication, marketing du groupe en 2022. Koezio emploie 200 personnes et accueille chaque année 500 000 visiteurs.

CALL



Patrice Joosep rejoint la CALL.

A 59 ans, ce véritable pilier du développement économique de l'Arageois depuis

35 ans est nommé directeur général adjoint de la Communauté d'agglomération de Lens-Liévin, en charge du développement économique, du sport et de la culture. Ingénieur en aménagement du territoire, cet adepte du vélo et de la course de fond a complété sa formation avec un MBA au CEPI. Après avoir œuvré 22 ans à la CCI d'Arras, ce Lillois de naissance était en charge du développement économique à la communauté urbaine d'Arras depuis janvier 2011.

PORTRAITS EXPRESS

ADVITAM

Olivier Athimon

Un expert de l'agroalimentaire et du coopératif

Olivier Athimon, l'actuel patron de la branche fromages du groupe Sodiaal, succèdera à Jean-Philippe Kerr à la direction générale d'Advitam et de la coopérative Unéal à partir du 4 décembre prochain. Le groupe coopératif arageois, qui affiche un chiffre d'affaires de 1,9 Md € avec 2 500 salariés, a connu quelques turbulences ces derniers mois, qui l'ont conduit notamment à faire le ménage dans sa branche distribution.

Agé de 56 ans, Olivier Athimon, double diplômé ESLSCA et HEC, a un parcours qui l'a mené dans des fonctions managériales chez Yves Rocher, à la Belle-Île, puis à la direction générale de la filière œufs chez Avril, avant de devenir directeur général d'Eurial, ainsi que membre du comité exécutif du groupe Agrial. Depuis 2019, il dirige la branche fromages de Sodiaal (Entremont).



SNCF RÉSEAU

Marie-Céline Masson

Des VNF au ferroviaire

Marie-Céline Masson devient à 51 ans, directrice régionale de SNCF Réseau. Ingénieur des travaux publics hors classe de l'Etat, et architecte diplômée par le gouvernement, elle débute au ministère de la Culture, en charge des problématiques de protection et de conservation du patrimoine bâti. En 2004, elle rejoint le ministère de l'Équipement au sein de la Direction Départementale des Territoires et de la Mer

du Nord. Elle y accompagne les premiers projets de l'Agence Nationale de Renovation Urbaine. Elle travaille également sur la prévention des risques naturels et technologiques, sur les politiques environnementales, et se spécialise en gestion de crises. En 2017, Marie-Céline Masson intègre les services du Premier Ministre comme directrice départementale adjointe des territoires du Cantal. L'année suivante, elle intègre les Voies navigables de France en tant que directrice territoriale à Strasbourg. En 2020, elle prend les mêmes fonctions en région Hauts-de-France.

ANAÏK

Guillaume de La Débutrie, 47 ans, est le nouveau



Dg d'Anaïk, le leader du cadeau promotionnel. Il a débuté en 1998 comme responsable du marketing commercial de la société japonaise de cosmétiques Shiseido. Nommé directeur grand compte en 2005, il quitte ses fonctions deux ans plus tard pour diriger le cabinet de recrutement Holistic à Lille. En 2021, il prend la direction du constructeur TWIG Habitat à Amiens, son dernier poste.

KEOLIS

Djémal Damene prend la direction RH de Keolis Lille Métropole, exploitant du réseau Ilévia. Il fait ses premières armes dans le groupe ICF en 2000, en tant que responsable RH puis directeur délégué. Avant d'être nommé directeur RH en 2003. Il rejoint par la suite le groupe Armatis comme directeur des ressources humaines de 2007 à 2022. Poste qu'il occupe ensuite au sein du groupe Paragon, son dernier poste.

URSSAF PICARDIE

Valérie Hadet est nommée directrice régionale de l'Urssaf



Picardie. Cette Picarde diplômée en droit, de l'Institut d'Administration des Entreprises et de l'École nationale supérieure de la Sécurité sociale a réalisé toute sa carrière au sein des Caisses primaires d'assurance maladie de Picardie, dans l'Aisne puis dans l'Oise comme responsable des

relations avec les professionnels de la santé. En 2011, elle est nommée dans la Somme sous-directrice prestations et relations clients. Sept ans plus tard, elle devient directrice adjointe en charge des services et de l'offre numérique, et en 2022 directrice par intérim de la CPAM de la Somme.

BLANCHEPORTE

A 45 ans, **Delphine Urban**



devient DRH et directrice de la RSE de l'e-commerçant nordiste de mode et maison Blancheporte. Elle succède à Caroline Lemaire, qui souhaite se consacrer à un autre projet professionnel, tout en restant actionnaire de Blancheporte. Diplômée de l'ESCP, Delphine Urban a piloté des politiques de recrutement, d'intégration, de formation ou encore de développement des compétences au sein de start up et de grands groupes comme La Redoute, Oney Bank, Auchan Retail en France et au Portugal.

LA BANQUE POSTALE

Yannis Le Coz est le nouveau directeur de la Banque de



Financements et d'Investissements (BFI) de La Banque Postale pour les régions Hauts-de-France et Grand Est. Cet ISG (ex-ISEG) a débuté comme chargé d'affaires entreprises au CIC. En 2005, il devient responsable des relations chez HSBC. Il rejoint le groupe La Banque Postale en 2009. En tant que chargé d'affaires grands clients entreprises. Il est nommé directeur de centre d'affaires Île-de-France en 2015 puis directeur régional entreprises et économie sociale en 2018, son dernier poste.

VERLINGUE

Audrey Segalla est nommée directrice régionale Nord du courtier en assurances Verlingue. Elle débute sa carrière en 2002 en tant que chargée de mission RH à l'Institut Pasteur de Lille, avant de rejoindre le monde du



courtage en assurances en 2003 comme chargée de clientèle pour LSN Assurances. Elle intègre Verlingue en 2006. D'abord en tant que chargée de clientèle puis comme responsable commerciale en 2012.

CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE

Frédéric Havret devient



secrétaire général de la Caisse d'Épargne Hauts de France. Ce Nordiste de 58 ans a réalisé l'ensemble de son parcours professionnel dans le groupe BPCE, notamment au sein de l'Écureuil. En 1989, il prend la direction de l'établissement du Pays du Hainaut. Avant de prendre celle du groupe Crédit du Nord 14 ans plus tard pendant quatre mois seulement. Il est par la suite directeur de la Caisse d'Épargne Nord France Europe pendant 10 ans, puis directeur du développement de la Banque Populaire Rives de Paris. Depuis 2019, il était directeur du marché des professionnels de la Caisse d'Épargne Hauts de France.

APEC

Jacques Triponel est le nouveau délégué régional de l'Apec dans les Hauts-de-France. Il succède à Valérie Fenaux, en poste depuis sept ans. Diplômé RH et relations sociales, il évolue au sein de

l'Apec depuis 2007. Où il a commencé comme responsable du centre de Marseille. Quatre ans plus tard, il devient chef de projet support métier à Paris. En



2014, il pose ses valises en Alsace lorsqu'il est nommé délégué territorial de l'association pour l'emploi des cadres. Il s'est par la suite délégué territorial Grand Est (2016), avant d'être nommé délégué régional l'année suivante, toujours dans le Grand Est, son dernier poste.

STORENGY

Valentine Bleton prend la



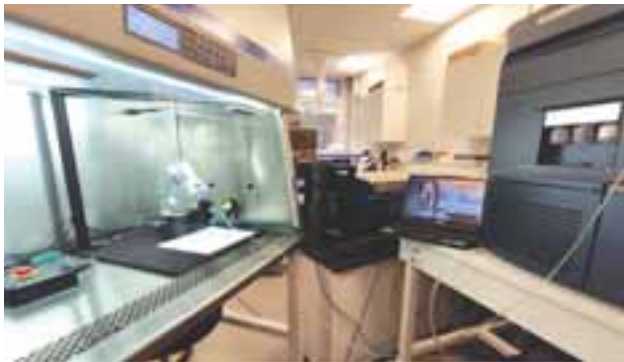
direction du site de Gournay-sur-Aronde (Oise) de Storengy, filiale d'Engie spécialisée dans le stockage souterrain de gaz naturel. Ingénieur des Mines Paris, elle débute en 2012 chez Tractebel Engineering comme ingénieur en tuyauterie et mécanique pour des projets de GNL et de stockage de gaz. Deux ans plus tard, elle rejoint la multinationale londonienne de l'énergie TechnipFMC. D'abord à Paris comme ingénieur en gestion et coordination, puis en Inde en tant qu'ingénieur de coordination des centres d'exploitation. Depuis 2021, elle était cadre maintenance préventive et corrective de Storengy pour le site de Chémery (Centre-Val de Loire), le plus grand site de stockage de gaz souterrain de France et le deuxième plus grand d'Europe.

DISPARITION**Gérard Coquidé**

Le président du groupe éponyme, s'est éteint début octobre, à deux jours seulement de son 85ème anniversaire. Fils cadet du fondateur du groupe arrageois Eloi Coquidé, il reprend les rênes de l'affaire familiale en 1964. Rapidement, il la développe, d'abord en construisant une nouvelle concession à Arras, avenue Kennedy, qui restera

longtemps le siège emblématique de l'entreprise. Il ouvre ensuite les garages de Cambrai, Valenciennes, Douai, Lens-Béthune et Maubeuge. Il passe la main en 1998 à ses trois enfants Eric, Franck et Bertrand. Coquidé, agréé Renault Trucks, a réalisé un chiffre d'affaires de 155 M€ l'an dernier pour un effectif de 600 personnes.

CELEOS ÉRADIQUE LE CANCER DÈS LA PREMIÈRE OPÉRATION



Un motif d'espoir pour de nombreux malades. Celeos, une biotech installée à l'Institut de recherche sur le cancer de Lille, sur le campus du CHR, développe un dispositif chirurgical capable d'identifier les cellules cancéreuses et de les éradiquer dès la première opération. Or aujourd'hui, au moins une personne sur cinq doit se faire réopérer après une intervention, car le chirurgien ne dispose pas pendant la première intervention de toutes les données nécessaires. Il ne les obtient qu'une fois les analyses définitives effectuées, ce qui prend en général trois semaines. « *Quand le chirurgien opère, il ne peut compter que sur ses yeux et ses mains*, explique Philippe Saudemont, le patron de Celeos. *Le dispositif que nous avons développé lui fournit toutes les informations dont il a besoin pendant l'opération. Il sait quelles cellules retirer et celles auxquelles il n'a pas besoin de toucher.* »

La technologie se présente sous la forme d'un chariot sur roulettes, comme ceux d'échographie, facilement transportable à côté du patient. Il contient un laser dans une fibre optique, qui génère des vapeurs sur les molécules et détermine leur caractère cancéreux ou non. Le dispositif est doté d'un apprentissage machine intelligent : il apprend en fonction des données récoltées. « *Nous détenons une technologie innovante, disruptive, parce qu'on apporte au chirurgien une information qui n'est pas disponible aujourd'hui. L'idée, c'est de faire un guidage simple, in vivo (c'est-à-dire dans le patient, ndlr), sans préparation, en temps réel pendant l'opération, avec un mesure fiable et modulaire.* »

MARCHÉ POTENTIEL

Dans un premier temps, Celeos a ciblé vingt cancers ayant le plus besoin de sa technologie, en particulier ceux de la tête et

du cou, ainsi que le cancer ovarien. On dénombre 1,5 million de cancers tête et cou dans le monde chaque année. 220 000 en Europe, 24 000 en France. « *Si on vend notre dispositif à 15% des centres certifiés, cela représente un marché potentiel de 16 M€ en France*, calcule Philippe Saudemont. *100 M€ en Europe, 170 M€ en Amérique, 530 M€ en Asie, soit un potentiel mondial de 738 M€.* Chaque année, on compte 19 millions de cas de cancers dans le monde. Les cancers cou/tête représentent seulement 7,5% d'entre eux. » Ce qui laisse une marge de développement très importante.

L'entreprise effectue sa première levée de fonds, et a du reste « *pitché* » devant les investisseurs lors de la dernière session Invest'Innove. Elle cherche 2,1 M€, dont 900 K€ en fonds propres. Auparavant, elle avait déjà décroché une bourse French Tech Emergence et un prêt d'amorçage auprès de Bpifrance. Créée il y a deux ans par cinq associés-fondateurs, tous scientifiques, la start up a déjà publié un certain nombre d'études et démontré les preuves de son concept. Les deux prochaines années, elle compte se concentrer sur le développement technologique et peaufiner ses obligations réglementaires. Les premiers essais cliniques devraient débuter en 2025. Le premier produit est attendu pour 2028. **Y.S.**

“NOUS DÉTENONS UNE TECHNOLOGIE INNOVANTE, DISRUPTIVE, PARCE QU'ON APORTE AU CHIRURGIEN UNE INFORMATION QUI N'EST PAS DISPONIBLE AUJOURD'HUI”



Save the date !

16 novembre

Soirée « Partners & Connect » organisée par Eurasanté, Clubster NSL en partenariat avec HDFID. Destinée aux Dg et directeurs d'innovation technique en quête d'un projet entrepreneurial à rejoindre. Au programme : 6 pitches de porteurs de projets en recherche d'associés, dans les secteurs santé, cosmétique, culture, mobilité, e-sport et silver économie. Info et inscription sur www.eurasante.com

Espaciel en redressement judiciaire



Le tribunal de commerce de Lille Métropole a placé Espaciel en redressement judiciaire début octobre. La société créée il y a dix ans se présente comme une « greentech ». Appuyée par Finorpa, Noria et le réseau Entreprendre Nord entre autres, Espaciel a développé une gamme de réflecteurs pour fenêtres, pour balcons, enrichie depuis trois ans de motorisations, avec un portefeuille de 6 brevets.

Hébergée au Village by CA pour une phase d'accélération, l'entreprise a manifestement manqué cette marche qui devait porter son activité au million d'euros de ventes, pour atteindre l'équilibre financier et décoller enfin, notamment en direction du secteur B to B. Selon le dirigeant Alexi Hervé, cette diversification s'est heurtée à la crise du secteur de la construction, avec aujourd'hui un an de chiffre en devis toujours pas signés. Espaciel a réalisé l'an dernier un modeste chiffre d'affaires de 217 K€, selon le tribunal. Le parc de réflecteurs Espaciel atteint 10 000 unités dans le monde, dans 25 pays. Le dirigeant espère une sortie par le haut soit par un plan de redressement soit un plan de cession. Le dossier retourne au tribunal en audience le 15 novembre.

AGRICULTURE : OSIRIS IRRIGUÉE DE 2,15 M€



Elle est à l'origine d'Oscar, un robot d'irrigation autonome et polyvalent pour les exploitations agricoles. En 2021, quelques mois après sa création, la jeune pousse Osiris Agriculture confiait à Eco121 (n°110) vouloir boucler une levée de fonds comprise entre 1M et 2 M€ d'ici à 2023. C'est désormais chose faite ! Son tout premier tour de table a été bouclé à hauteur de 2,15 M€. Dont un peu plus de la moitié apportée par FIRA Nord-Est 2, NFA, BACS-Innov, GUFA Somme (présidé par la Chambre d'agriculture de la Somme), quelques business angels et les trois fondateurs associés Henri Desesquelles, Rodolphe Cockenpot et Léon Guyard. Ces derniers restent majoritaires. Complétés par une subvention dans le

cadre de France 2030, opérée par Bpifrance, et d'une dette bancaire. Depuis sa levée de fonds, Osiris Agriculture a déjà doublé ses effectifs, passant de cinq à dix. Deux autres postes sont ouverts à très court terme, indique Henri Desesquelles. « *Puis, nous recruterons au fur et à mesure de la croissance.* »

DÉMARRAGE DE LA COMMERCIALISATION

Avec ses nouveaux moyens, la start up se fixe trois objectifs. Le premier, passer en phase industrielle afin de lancer la commercialisation du robot Oscar. La vente, prévue via les distributeurs agricoles, devrait débuter mi-2024 avec quelques clients ciblés et présents en Hauts-de-France. Avant de s'accélérer à l'échelle de

l'Hexagone en 2025, puis de l'Europe « *très rapidement* ». Deuxième objectif : développer la gamme avec notamment de nouvelles versions d'Oscar adaptées à tout type de cultures et toute taille d'exploitation. Enfin, Osiris Agriculture compte poursuivre ses investissements en R&D.

Grâce à son irrigation de précision, Oscar permet une économie d'eau d'au moins 30%, d'énergie d'environ 40%. Le tout, en réduisant la pénibilité de ces tâches pour les agriculteurs. En deux ans d'existence, Osiris Agriculture est déjà passé par les incubateurs-accélérateurs 21st by CentraleSupélec, Le Village By CA du Nord, ESSEC Ventures, ITerra et Euratechnologies. **Julie Kiavué**



Save the date !

21 novembre

« Nuit de la Robonumerique » organisée par l'Agglomération du Saint-Quentinois au Théâtre Jean Vilar de Saint-Quentin à 18h. En présence d'entreprises, d'innovations et de personnalités locales référentes dans le domaine de la Robonumerique. Au programme : table ronde, challenge start up, remise de trophées et networking. Info et inscription sur www.robomeetings.fr

Qui
est la
personnalité
la plus
influente
de la région ?

Etude online réalisée entre le 9 et le 19 octobre sur les lecteurs du journal Eco 121. 261 répondants au total sur la période. Les réponses aux questions ne sont pas obligatoires, les répondants pouvant choisir de répondre ou de ne pas répondre sur une catégorie spécifique. Durée moyenne de l'enquête : 8mn 22 secondes.



LE MOT DU SONDEUR

La troisième mouture de notre étude sur les personnalités

marquantes de la région met en avant la force des réseaux, économiques ou politiques, comme vecteurs d'influence majeurs. Politique d'abord, avec l'impact toujours grandissant des deux personnalités de premier plan, Xavier Bertrand et Gérard Darmanin. Mais... n'était-ce pas le cas en février 2018 ?

Ils dominaient déjà, et de loin la catégorie Économie Publique. Patrice Vergriete prend cette année une très belle troisième place, incarnation de sa nouvelle dimension nationale et de l'incroyable vitalité industrielle du Dunkerquois.

Mais Entreprises et Cités n'a pas dit son dernier mot. Jean-Pierre Letartre apparaît sans conteste comme la personnalité la plus influente, puisqu'il est cité, toutes catégories confondues, par plus d'un répondant sur trois. Il a su, depuis son retour permanent sur nos terres, redonner au monde patronal toute sa légitimité et sa crédibilité, et à Entreprises et Cités son rôle d'influence. Son émanation financière, l'IRD, n'est pas en reste, puisque Thierry Dujardin, en tête de la catégorie Banque Finance, complète son président dans le quatuor de tête des personnalités les plus influentes.

Côté surprises, relevons la performance du groupe Mulliez, puisque Barthélémy Guislain et Gérard Mulliez se classent respectivement deuxième et troisième de la catégorie Entreprise. Rappelons que Gérard Mulliez avait déjà terminé premier de cette catégorie en 2018 ! C'est l'entrepreneur hors norme Octave Klabla qui l'emporte cette année, malgré toutes les difficultés rencontrées par sa société OVH Cloud depuis mars 2021.

Enfin, si les personnalités majeures continuent de se détacher nettement en tête de notre sondage, les citations voguent tous azimuts pour les classements hors podium : 15 personnes sont citées après le trio de tête dans la catégorie Banque Finance, 18 dans la catégorie Réseaux, 39 en Entreprise. Deux lectures possibles : soit les personnalités de premier plan écrasent les autres, soit, lecture plus positive, notre région fourmille de potentiels, de personnalités influentes, et l'avenir est assuré ! Gageons que cette deuxième lecture est la bonne.

Peter Van Vliet

Comme en 2014 et 2018, Eco121 a cherché à identifier qui, aujourd'hui, incarnait l'influence régionale. Nous avons mené cette étude à travers cinq catégories. Que d'événements intervenus entre notre dernier sondage de 2018 et celui-ci ! Brexit, Covid, invasion de l'Ukraine, le retour de l'inflation, mais aussi de la réindustrialisation, et désormais crise majeure au Moyen-Orient. On pouvait s'attendre à de forts mouvements, les réponses des décideurs régionaux montrent néanmoins une certaine constance, avec en particulier une sphère politique toujours bien présente. Les sondés croient encore au rôle des élus pour « faire bouger les lignes ». Le trio de tête de la catégorie Économie Publique (Xavier Bertrand, Gérard Darmanin, Patrice Vergriete) correspond peu ou prou dans leur profil aux politiques d'avant le non-cumul, heureuse époque des députés-maires, sénateurs-maires et autres mandats qui permettaient une double représentation locale et nationale, gage d'influence sous les ors de la Ve République. Xavier Bertrand et Gérard Darmanin sont encore très hauts -second et quatrième - dans notre classement général (toutes citations confondues, ci-dessous), mais c'est bien un représentant du privé, Jean-Pierre Letartre, président (entre autres) d'Entreprises et Cités, qui l'emporte, avec 36% de citations. La troisième place de Thierry Dujardin, DG d'IRD Invest renforce le

signal quant à l'influence et au pouvoir de rayonnement d'Entreprises & Cités, devenu clairement la tête de réseaux économiques la plus active dans la région.

DES ABSENTS DE PREMIER PLAN

Notre sondage fait apparaître également plusieurs nouveautés par rapport au précédent. Edouard Roquette, président du groupe familial éponyme, s'impose dans la catégorie Innovation-Technologie, une belle reconnaissance pour cet acteur majeur mais si discret de l'économie régionale et champion mondial des ingrédients végétaux. Romain Moulin, patron de la seule licorne industrielle française, Exotec (robotique logistique), apparaît aussi dans nos classements. Dans un autre genre, notons l'émergence (en 3e place de la catégorie Réseaux) d'un nouveau venu valenciennois, Olivier Talbert, qui pilote depuis dix ans la success story des business clubs.

Enfin, on peut aussi relever des absents de premier plan à l'instar de Georges-François Lelerc, préfet de région, Marine Le Pen, Laurent Degroote, président du Ceser, ou Martine Aubry. Bien que l'investissement en travaux de la mairie de Lille, sûrement en compétition avec Paris sur ce champ, soit substantiel, elle ne recueille pratiquement aucune citation. Comme quoi faire des trous dans la chaussée pour avoir la reconnaissance des entrepreneurs de la région ne suffit pas ! ■ O.D. & P.V.V.

1^{ER}
36%

JEAN-PIERRE
LETARTRE

2^E
36%

XAVIER
BERTRAND

3^E
27%

THIERRY
DUJARDIN

4^E
23%

GERARD
DARMANIN



Jean-Pierre Letartre apparaît comme la personnalité la plus influente, toutes catégories confondues.

Nota bene : la somme des pourcentages individuels est ici calculée sur la totalité des réponses données et dépasse donc 100%.

ENTREPRISE

1ER
20%

OCTAVE KLABA

2e
15%BARTHÉLÉMY
GUISLAIN3e
10%GÉRARD
MULLIEZ

Identifié comme le plus influent de nos chefs d'entreprises dans l'univers de l'innovation et des technologies en 2018, Octave Klaba reste premier mais dans la catégorie Entreprises cette fois. A 48 ans, le fondateur d'OVH Cloud, pourtant peu amateur de la pleine lumière, se voit sans doute reconnu pour la belle trajectoire de son entreprise d'hébergement web, qui s'affiche comme une alternative aux GAFAM pour offrir une solution souveraine au cloud européen. L'entreprise a su surmonter un grave incendie dans sa plateforme de Strasbourg. La très mauvaise introduction en bourse (le cours d'introduction de 18 € est tombé à 7 € en deux ans...) n'altère visiblement pas la capacité d'influence d'Octave Klaba perçue par les décideurs.

Notre classement positionne la famille Mulliez aux deuxième et troisième rang (le cumul l'aurait placée en tête), signe qu'en dépit des secousses des nouveaux paradigmes de consommation, cette galaxie unique continue à représenter un axe de cristallisation économique et un réseau très identifié et toujours aussi actif dans notre région : la famille est entrée tout récemment au capital d'Euratechnologies, a souscrit au fonds de transformation FE2T et encore dans le fonds Side Invest qui s'est invité au capital du RC Lens. Gérard Mulliez, le patriarche fondateur et aujourd'hui nonagénaire, est encore dans le tiercé de tête. Malgré son âge, ce n'est pas une surprise : il y a cinq ans, il arrivait en tête de cette catégorie.



1^{ER}
35%

JEAN-PIERRE
LETARTRE

2^e
10%



PHILIPPE
HOURDAIN

2^e
10%



OLIVIER
TALBERT

4^e
8%



YANN
ORPIN



Jean-Pierre Letartre domine haut la main la catégorie Réseaux. L'ex-patron de EY capitalise certainement sur le fait de présider plusieurs instances très influentes, à commencer par Entreprises et Cités, l'IRD, le réseau Alliances et son World Forum et bien sûr le Comité Grand Lille. Des entités qu'il préside désormais depuis six années, où il déploie son motto du « co », jouant partout l'intelligence et la dynamique collectives.

Comme en reflet des réseaux consulaires qu'il préside à l'échelle régionale depuis un an de plus (2016), Philippe Hourdain occupe la deuxième marche du podium dans cette catégorie. L'ancien imprimeur, par ailleurs président du conseil d'administration de la Banque Populaire du Nord, bénéficie sans nul doute du format « task force » collective qui caractérise l'action de la CCI au fil des crises qui ont émaillé ces dernières années.

On relève un nouvel entrant dans ce classement, Olivier Talbert, deuxième *ex aequo*. Ce Valenciennois autodidacte a réussi le pari de lancer avec succès un nouveau réseau de business clubs dans un paysage où ces réseaux étaient pourtant déjà nombreux, autour d'un concept simple mais efficace, avec un grand témoin lors d'un repas assis sur un format convivial. Un format désormais décliné aussi sous forme d'afterwork. Celui qui se veut un « créateur de liens » a notamment réussi une opération spectaculaire en mai dernier en fêtant les dix ans de ses clubs à Lille Grand Palais, en présence de Michel Platini, avec rien moins que 1 220 chefs d'entreprises réunis. Yann Orpin, l'ancien président de la CCI Grand Lille, ancien Jeune Dirigeant et actuel président du Medef Lille Métropole, prend la quatrième place.

ECONOMIE PUBLIQUE

1^{ER}
31%XAVIER
BERTRAND2^e
23%GÉRALD
DARMANIN3^e
14%PATRICE
VERGRIETE

Trois ministres anciens ou actuels trustent à eux seuls 70% des réponses. Xavier Bertrand reproduit quasiment son score d'il y a cinq ans (35% à l'époque), tandis que Gérald Darmanin améliore le sien de près de 10 points. Le président de Région, très bon client des grands médias nationaux, en pointe sur les dossiers chauds, notamment économiques, recueille ainsi les dividendes d'un activisme très visible. Il faut noter l'arrivée d'un nouveau venu, Patrice Vergriete, dont l'actualité est particulièrement riche, entre la multiplication des investissements XXL sur son territoire dunkerquois et bien sûr son entrée au gouvernement. Mais son maroquin au ministère du Logement pourrait être à haut risque pour lui si le gouvernement ne parvient pas à enrayer la grave crise en cours.

INNOVATION ET TECHNOLOGIE



Edouard Roquette, le président du groupe Roquette fait partie des dirigeants les plus discrets de la région. Représentant de la 3^e génération au sein du groupe né d'une simple amidonnerie en 1933, il tient depuis 2012 les rênes d'une des entreprises les plus remarquables de notre région. Une affaire qui, sans tambour ni trompette, a franchi le cap des 5 Mds € de chiffre d'affaires, avec ses 8 000 salariés. Le champion mondial des ingrédients végétaux, toujours inconnu du grand public, s'illustre chaque année par un volume élevé de dépôts de brevets (une quarantaine). Et il s'est positionné très en amont sur les protéines végétales à base de pois protéagineux. Sa diversification dans l'univers pharmaceutique et maintenant cosmétique, s'avère aussi un très grand succès.

1^{ER}
20%

EDOUARD
ROQUETTE

2^e
19%



ROMAIN
MOULIN

3^e
12%



ETIENNE
VERVAECKE

3^e
12%



KOUSSÉE
VANECKE

BANQUE FINANCE

1^{ER}
27%

THIERRY
DUJARDIN

2^e
13%



LAURENT
MARTIN

2^e
13%



LAURENT
ROUBIN

4^e
12%



ANNE-SOPHIE
VAN HOOVE

L'usine historique de Lestrem vient d'offrir un gros lifting à son centre de recherche appliquée, véritable vitrine internationale de ses savoir-faire pour les innovations alimentaires. Administrateur de Decathlon et de Skema, Edouard Roquette préside également le discret et influent club APG (Association pour le Progrès de la Gouvernance).

Le classement place Romain Moulin, le patron d'Exotec, seule licorne industrielle française, au second rang. Sur la troisième marche se retrouvent côte à côte les deux structures les plus actives de la région en matière d'innovation et de production de start up : Eurasiet et son brillant directeur Etienne Vervaecke, et Koussée Vaneecke, qui a su prendre avec talent la suite du très chaotique épisode Nicolas Brien à la tête d'Euratech.

E'est le directeur général de l'IRD, Thierry Dujardin, qui arrive largement en tête de la catégorie Banque-Finance. Sans doute pour l'institution qu'il représente, bien sûr, incarnation du capitalisme de proximité au cœur d'un réseau entrecroisé de financements et d'accompagnement d'entreprises régionales. Mais celui qui a succédé en 2018 à Marc Verly a sans doute aussi atteint une forme de maturité à la tête de l'IRD qu'il a engagé avec volontarisme dans la voie de partenariats tous azimuts, développant notamment toujours plus d'outils partagés. Sans oublier bon nombre de rendez-vous majeurs à la Cité des Echanges, devenue au fil des ans le lieu central de l'événementiel économique en région.

Laurent Martin, nouveau directeur général du Crédit Agricole Nord de France, se place d'emblée en numéro deux dans la catégorie Banque Finances, *ex aequo* avec son homologue de la Caisse d'Epargne, Laurent Roubin. On peut penser que ce dernier voit ainsi récompensée sa stratégie offensive vers le monde de l'entreprise depuis plusieurs années. Anne-Sophie Van Hoove, directrice générale du CIC Nord-Ouest, talonne les deux banquiers coopératifs d'un rien.

éco 121

1 AN
69€

La référence de l'info éco dans les Hauts-de-France

- L'actu éco des Hauts-de-France à 360°
- Une information sûre, sérieuse et indépendante
- Une connaissance en profondeur de l'économie régionale
- La parole donnée aux acteurs de la vie économique

Retrouvez-nous chaque mois, mais aussi en fil continu sur notre site web www.eco121.fr

ADONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR |

INTÉRO 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

OUI, je m'abonne au magazine Éco121 pour une durée de :

- 1 an (10 n°) au prix de 69€
- 2 ans (20 n°) au prix de 109€

+ Abonnement multiple : nous consulter (Tél. 03 55 33 21 05)

Règlement

- Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse
- Par virement : Banque Caisse d'Épargne LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520



NOM _____	PRÉNOM _____
SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____	
ADRESSE _____	
_____	CODE POSTAL _____
VILLE _____	TEL. _____
E-MAIL _____	

éco 121

ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
59620 MARQUETTE-LEZ-LILLE

GROS COUP DE FROID SUR L'IMMOBILIER

Le marché régional connaît une chute brutale en raison de la hausse des taux d'intérêt. Les différents acteurs n'ont pas encore totalement assimilé la nouvelle donne. Quelques segments du marché résistent encore.

Le marché de l'immobilier connaît un ralentissement généralisé, et les Hauts-de-France ne font pas exception. Depuis un an, les ventes ont dégringolé. Jean-Michel Sède, le président de la Fédération régionale des Promoteurs Immobiliers (FPI) Hauts-de-France, fait état d'une chute de 55% des transactions lors des neuf premiers mois de l'année dans la région, un chiffre englobant les logements individuels, les collectifs et les résidences gérées (pour étudiants et seniors).

Qu'est-ce qui explique cet affaiblissement ? « Les ventes sont très compliquées, car la demande est victime de la hausse brutale des taux, explique Jean-Philippe François, le directeur général de Sigla Neuf. Beaucoup de clients ont reporté leurs projets. » Ces dix-huit derniers mois, les taux des crédits immobiliers ont plus que triplé, passant de 0,9% début 2022 à

près de 4% cet automne. Selon les observateurs, ils pourraient même atteindre le cap des 5% d'ici à la fin de l'année, avant (enfin ?) de se stabiliser.

PLUS DE PRIMO-ACCÉDANT

Ce renchérissement du coût du crédit entraîne une baisse mécanique du pouvoir d'achat des acheteurs. A capacité d'endettement équivalente, on ne peut qu'acheter moins. « Il y a de plus en plus de désistements, remarque Jean-Michel Sède, car les choses peuvent beaucoup changer entre la situation initiale et le moment de l'acquisition. Le changement est parfois très rapide. »

« Depuis la mi-2022, nous n'avons plus du tout de primo-accédant », souligne Jacques-Philippe Lornier, le président d'Invest'Immo Harelolot. La classe moyenne est aussi fortement pénalisée par la diminution de sa capacité d'emprunt. Si les ventes forcées se poursuivent (pour cause de divorce, de décès ou de mutation), les personnes qui voulaient acheter plus grand ou arrêter la location ont décidé de reporter leurs projets.

Autre complexité : les banques demandent des

A l'angle de la rue Gustave Delory et de l'avenue Charles Saint-Venant à Lille, le Groupe Duval et l'ADIM développent la résidence Agora qui regroupera des appartements du 2 au 5 pièces, sur 18 étages.





A Boulogne-sur-Mer, Maxibat'Immo (filiale du constructeur Maxi Group) livrera fin 2024 son tout premier programme mixte. Sur les 5 000 m², 39 logements seront construits.

apports plus importants, qui peuvent approcher aujourd'hui le quart de la valeur d'un bien. De plus en plus de dossiers de demande de crédit sont retoqués. « *Il y a beaucoup plus de refus de prêt qu'auparavant* », remarque Nathalie Maréchalle (agence Le Lion Immobilier, à Lille). Selon Jean-Michel Sède, la production de crédit s'est effondrée de 40% depuis le début de l'année.

Autre phénomène qui paralyse le marché : les prix peinent à descendre. Les vendeurs ont tendance à fonder leurs estimations sur les transaction survenues un an plus tôt. Or, le contexte était très différent. Il était même exceptionnel à cause de taux d'intérêt extrêmement bas. Les prix ne sont plus en adéquation avec la réalité du marché, si bien que de nombreux produits peinent à trouver preneurs. « *Le marché s'est inversé, souligne Nathalie Maréchalle. Les acquéreurs sont en attente de baisses de prix et certains vendeurs n'ont pas encore appréhendé cet ajustement. Les négociations sont parfois importantes.* »

D'autant plus que de nouveaux sujets apparaissent, comme le DPE. « *La facture énergétique est devenue un vrai sujet, continue Nathalie Maréchalle. Les appartements notés F ou G ont beaucoup de mal à trouver des acquéreurs.* »

EXCEPTIONS

Malgré ce tableau plus que morose, quelques zones d'espoir apparaissent ici ou là. « *La demande pour du logement neuf est toujours là, note Jean-Philippe François. Les gens sont à la recherche de logements plus grands, plus confortables, plus modernes. Il y a toujours une demande en investissement locatif, notamment parce que la loi Pinel n'arrivera à terme que fin 2024. Il y a encore un peu de temps pour en profiter.* » De même, le marché des résidences seniors ouvre de belles perspectives (lire page 23).

Cependant, les investisseurs sont eux aussi confrontés à la hausse des taux d'intérêt. « *Les investisseurs ont du mal à se financer, explique Jean-Michel Sède (FIP). 80% des investisseurs possèdent un ou deux logements, mais ils n'ont pas la capacité de mettre beaucoup de fonds propres. Or, le taux d'endettement est désormais limité à 35% et s'applique*

à tout le monde, quel que soit le niveau de revenu. » Le marché de l'investissement représente 50% des transactions dans les Hauts-de-France.

Le marché des bureaux a, lui aussi, bien résisté jusqu'à présent, selon Jean-Michel Sède, mais les spécialistes du secteur commencent à rencontrer les mêmes problématiques que les particuliers. Le prix de l'argent augmente. Celui de la construction s'est également envolé (inflation, hausse de l'énergie). « *La demande de rentabilité devient plus élevée. Il faudrait augmenter les loyers, mais ce n'est pas possible. On se retrouve dans une impasse.* »

Le marché du littoral figure parmi les exceptions, gardant un peu d'activité « *Des personnes âgées veulent vendre leur maison pour emménager dans des appartements* », explique Jean-Philippe François (Sigla Neuf). La zone profite aussi d'acheteurs venant d'horizons plus lointains. « *Le littoral attire une clientèle qui vient de Paris, de Lille et de la Belgique, ajoute Jacques-Philippe Lornier (Invest' Immo Hardelet). Il s'agit de clients qui ont de vrais projets de vie, pour des résidences secondaires, du petit locatif, pour en faire leur résidence principale plus tard.* »

Si le travail des promoteurs se retrouve entravé par l'objectif de zéro artificialisation net imposé par le gouvernement, certains se tournent vers le développement de friches, qui apparaissent comme de nouvelles sources de développement (lire page 24).

« *Les villes souffrent peut-être un peu moins, note Nathalie Maréchalle. Lille reste une plateforme incontournable, grâce à la présence de gare et de grandes écoles. Les gens ont toujours besoin de se loger, et l'envie d'être propriétaire demeure très forte.* » ■

Yann Suty avec Julie Kivavué

Vinci Immobilier réhabilite une partie du bâtiment principal et réalise une extension pour donner naissance à la résidence Reflets d'Ecume à Berck-sur-Mer.



LES RÉSIDENCES SENIORS : UN GROS POTENTIEL MAIS UNE MATURITÉ À TROUVER

Le vieillissement de la population fait naître des besoins nouveaux et importants en matière de logement. Les projets se multiplient mais le modèle se cherche encore, pour les locataires comme pour les investisseurs.

Comme le reste du pays, la population des Hauts-de-France vieillit. L'arrivée à la retraite des baby-boomers va doper le nombre de séniors (65 ans et plus) : ils sont 920 000 en 2023, mais les estimations font passer ce chiffre à 1,4 million dans la région en 2050. Ils représenteront alors le quart de la population en 2050, contre 15% en 2013.* Ce vieillissement entraîne des besoins spécifiques en matière de logement. Les résidences services séniors (RSS) sont une des réponses vers laquelle s'orientent de plus en plus les professionnels. Ces résidences non médicalisées présentent une solution d'hébergement adaptée aux séniors autonomes désirant préserver leur indépendance, tout en étant entourés et en sécurité. Elles se distinguent des EHPAD qui accueillent des personnes âgées dépendantes ayant besoin d'un suivi médical quotidien.

Depuis une vingtaine d'années, les promoteurs se sont emparés du sujet, à l'instar de Domitys/Nexity, Jardin d'Arcadie, Sergic, la Foncière de l'Erable, Cogedim Club, ou de Réside Etudes. Ils construisent des RSS, qu'ils vendent à la découpe aux particuliers. Ceux-ci proposent leur bien en location, par le biais d'un bail commercial d'une durée de neuf ans, et bénéficient de réductions fiscales.

Si historiquement les RSS se sont développées le long de la façade atlantique, dans le quart nord-ouest du pays jusque Paris, ainsi que sur le pourtour méditerranéen et en Alsace, les promoteurs se tournent de plus en plus vers des zones où la demande va croître, comme les Hauts-de-France. Actuellement, la région compte 112 résidences senior** (34 résidences services senior, 2 villages senior, 78 foyers logements).***

PROBLÈMES DE REMPLISSAGE

Nombre de RSS connaissent des problèmes de remplissage. Les acteurs du secteur ne préfèrent pas publier leurs chiffres, mais certains établissements n'hésitent pas à recourir à des locations temporaires (Airbnb), transformant de fait ces résidences en hôtels.

Pour autant, le vieillissement de la population laisse à penser que le marché est prometteur. Mais il n'est pas tout à fait encore mature, il doit trouver le bon modèle économique pour ne pas coûter trop cher aux utilisateurs et offrir une rentabilité minimale aux investisseurs. Actuellement, une place dans une RSS coûte 1 300 à 1 400€ minimum

* Source : ARS-Carsat 2023

** Source : logement-senior.com

*** En 2022, il y avait 972 RSS en France et il devrait y en avoir 1 147 fin 2023, pour 92 273 logements, susceptibles d'accueillir 106 000 séniors. A titre de comparaison, le pays compte 7 750 EHPAD, proposant 600 000 places. (Source : Xerfi)

pour une personne seule, 2 000€ pour un couple.

Les projets rencontrent aussi des difficultés à se monter, en raison de l'inflation, de l'augmentation des coûts de construction, de la flambée des crédits, de loyers qui stagnent. Les prix de revient sont trop élevés.

Autre difficulté : trouver du personnel. Les métiers de prestations d'aides à la personne sont sous tension. Le fait de regrouper des personnes dans une même résidence permet de mutualiser les coûts, mais aussi de mieux gérer le personnel et d'offrir des services de qualité. A condition d'avoir assez de résidents ■ **Y.S.**



Les Nouvelles Sylphides
d'Armentières

VINCI IMMOBILIER MISE L'AVENIR SUR LE RECYCLAGE URBAIN

RÉGION. Depuis 2022, le promoteur immobilier fait du volet environnemental sa priorité. Quitte à renoncer à certaines opérations.

Renaturer, recycler, réhabiliter. Vinci Immobilier a clairement défini sa stratégie à l'horizon 2030. Sans surprise, les années à venir sont souhaitées les plus vertes possible. Depuis 2022, le promoteur fait du ZAN (zéro artificialisation nette) le fil rouge de ses opérations. Quitte à refuser celles qui ne respectent pas ses engagements, à l'instar des projets d'extension sur des zones naturelles. Par rapport à l'objectif fixé par le Gouvernement à travers la loi Climat et Résilience, Vinci Immobilier affirme avoir 20 ans d'avance. Ce qui lui permettrait d'atteindre le ZAN dès 2030.

Entre 2020 et 2022, au national, le promoteur a divisé par deux le niveau d'artificialisation de ses opérations, passant de 13% à 6%. En Hauts-de-France, « les chiffres sont sensiblement meilleurs », notamment en raison du nombre important de friches industrielles, souligne Olivier Têtu, Dg adjoint Nord-Est-Normandie, sans dévoiler toutefois ses performances.

Dans la région, fort de ses 30 salariés, Vinci Immobilier a réalisé 73,2 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier (75,6 M€ en 2021), dont 70% en recyclage urbain. Fin 2022, le groupe a livré au cœur d'Euralille le lot 10.8, construit pour le compte de l'assureur Afi Esca, sur une ancienne friche de la SNCF. Plus récemment, il a acquis avec BNP Paribas Real Estate l'ancien siège de la MEL, rue du Ballon à Lille, pour y développer le projet immobilier mixte Metropolitan Square. D'ici à 2029, 67 000 m² de bureaux sortiront de terre, mais aussi près de 300 logements et 2 000 m² de services et commerces. Le site, minéralisé à 80%, gagnera 15% de renaturation. Les travaux de déconstruction ont débuté en septembre dernier pour un an. Ils permettront le lancement de la construction en VEFA* d'un premier immeuble de bureaux de 12 000 m²



L'immeuble de bureaux construit par Vinci Immobilier sur une ancienne friche de la SNCF au cœur d'Euralille

pour « un grand utilisateur national », indique le promoteur. D'après Philippe Clément, directeur territorial Hauts-de-France, « les dernières opérations du Metropolitan Square sont prévues courant 2029 ». Sous réserve que la conjoncture n'en décide autrement.

VINCI IMMOBILIER VIENT D'ACQUÉRIR L'ANCIEN SIÈGE DE LA MEL POUR Y DÉVELOPPER UN PROJET IMMOBILIER MIXTE

OPÉRATIONS CIBLÉES

Tout comme pour le reste du secteur, la hausse des taux et la frilosité des banques n'épargnent pas l'activité de Vinci Immobilier qui voit son volume d'activité diminuer. Pour faire face, le promoteur confie réagir armé d'opérations « ciblées » notamment sur la côte d'Opale ou à Paris. « Des zones géographiques qui fonctionnent bien », assure Olivier Têtu.

En parallèle, le promoteur fait aussi appel aux foncières pour racheter ses programmes en bloc (initialement prévus à la vente à la découpe) afin qu'ils soient mis en location. « C'est aussi une manière pour les foncières de disposer de logements alors qu'elles ont du mal à en construire », complète le Dg adjoint ■ Julie Kiavué

« Le Nord veut et va se faire entendre ! »

Le président du premier département de France **Christian Poiret** vient de faire voter une délibération sur l'action économique de sa collectivité. Sur fond de grosse tension concernant les finances du conseil départemental, il en appelle au soutien de l'Etat

Le conseil départemental vient de voter une délibération cadre sur sa politique de développement économique. En quoi le Département est-il encore compétent dans ce champ ?

Depuis la loi NOTRe, les Départements sont chefs de file de l'action sociale, la solidarité, qui représente 78% de notre budget, et les Régions sont en effet chefs de file de l'action économique. Mais ça ne nous empêche pas de faire du développement économique, heureusement.

Prenons le retour à l'emploi des allocataires du RSA : ils étaient 116 000 en 2015 quand nous sommes arrivés à l'exécutif du département. Quand j'ai été élu à la présidence il y a deux ans, nous avions 103 000 allocataires. En octobre 2023, ils ne sont plus que 89 384, c'était notre objectif de passer sous le seuil des 90 000.

Peut-on aller plus loin ou avez-vous atteint une forme de plancher ?

Peut-être car le taux de chômage va remonter. Mais nous travaillons sans relâche, avec nos coaches. Nous avons recensé par exemple 6 400 autoentrepreneurs qui touchent en même temps le RSA. On évalue avec une banque partenaire pour voir si leur activité est viable ou pas. Si ce n'est pas le cas, il faut les amener à l'emploi. De même, nous comptons 2 400 personnes qui pourraient toucher leur retraite mais qui sont encore au RSA. Nous avons mis en place un bus avec la Caratsat pour convoquer les allocataires concernés et pour les aider à remplir leur dossier retraite. Et nous devons verser le RSA aux personnes qui en ont besoin, ce n'est pas négociable.

Vous tirez le signal d'alarme sur la hausse des dépenses. Pourquoi, alors que le nombre d'allocataires baisse ?

L'Etat décide des hausses du RSA. En 2023, c'est + 5,5%, en 2024 ce sera 4,6%. Pour nous, ce sont donc 65 M€ sur deux ans, alors que l'Etat compense zéro ! L'Etat a augmenté les salaires des assistants familiaux de 20%. Aujourd'hui, l'Etat décide, les départements paient. Le Nord fait partie des 8 départements les plus en difficulté. Nous avons plus de dépenses imposées par l'Etat pour 2024, soit + 144 M€ (RSA, points d'indice, service aide à domicile etc). Or de l'autre côté, nous ne maîtrisons plus les recettes, nous sommes presque sous tutelle de l'Etat, qui n'indexe pas ses dotations sur l'inflation. Alors que les droits de mutation à titre onéreux (DMTO) reculent cette année de 120 M€ (-27%).

Dans les années qui viennent, l'Etat doit être à nos côtés. Le premier département de France a pris contact avec les ministres et la première ministre. Le Nord veut et va se faire entendre.

Que demandez-vous à l'Etat ?

Deux choses : une enveloppe complémentaire pour les départements en difficulté sur le fonds de sauvegarde qu'il faut porter de 53 à 153 M€. Et je propose que la Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie (CNSA), qui touche plus de 2,6 Mds € de CSG, apporte 500 M€ aux départements en 2024, autant en 2025 et 300 M€ en 2026.

Cette situation tendue aura-t-elle un impact sur les ambitions du département ?

Il y aura des difficultés à investir, ce qui va nous amener à aller à l'emprunt. L'investissement va baisser entre 300 et 325 M€ contre 350 M€ précédemment. On va abandonner ou réduire des compétences non obligatoires qu'on avait rajoutées. Je garderai des priorités sur trois axes : les communes et intercommunalités (environ 60 M€), les collèges (environ 80 M€) et les voiries (80 M€).

Votre contribution au canal Seine-Nord est-elle menacée ?

Elle est sanctuarisée. Le contournement de Maubeuge se fera, la route 642 aussi, tout comme le passage de la RD 500 en quatre voies, mais cela prendra un peu plus de temps. Les collèges sur lesquels nous avons pris des engagements se feront aussi, comme à Wattrelos et Armentières. De manière générale, la parole du Département sera assurée ■

Recueilli par Olivier Ducuing



LA CONJONCTURE RESTE TRÈS FRAGILE DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

RÉGION. Les indicateurs économiques se dégradent, avec des difficultés qui se multiplient pour de nombreuses entreprises.

Les chefs d'entreprises des Hauts-de-France naviguent à vue et il n'est pas sûr que les résultats de la dernière enquête de la CCI Hauts-de-France les rassurent*. Les chiffres sont même parfois inquiétants. Le nombre de créations d'emplois s'es-souffle (3 000 emplois créés lors des deux premiers trimestres, contre le double en 2022), alors que, dans le même temps, les défaillances d'entreprises se multiplient. Il y en a eu 2 835 lors des trois premiers trimestres (2 393 en 2022, 1 205 en 2021). L'URSSAF relève que ces défaillances concernent beaucoup plus de Pme que de Tpe que l'an dernier,

ce qui entraîne des pertes d'emplois deux à trois fois plus importantes. Selon le célèbre adage, « *quand le bâtiment va, tout va* ». Or, le bâtiment se porte pâle, avec une construction de logements neufs en repli de 16% lors des huit premiers mois. Si l'artisanat du bâtiment a réussi à stabiliser son activité au troisième trimestre, de plus en plus de chefs d'entreprise font part d'une trésorerie dégradée. Le chiffre d'affaires du commerce de détail s'est effondré de 22% au troisième trimestre. La moitié des sociétés de la région accusent une baisse de chiffre d'affaires. Les défaillances se sont multipliées, avec

771 entreprises fermées entre janvier et septembre, soit 27% de l'ensemble des défaillances régionales.

Dans l'agriculture, alors que les prix alimentaires continuent d'augmenter, les consommateurs font des arbitrages, qui portent surtout préjudice aux produits qualitatifs, en particulier le bio.** Autre indicateur témoignant de la même tendance : la consommation de viandes de boucherie a baissé de 4,2% en 2022.

MOTIFS D'ESPOIR

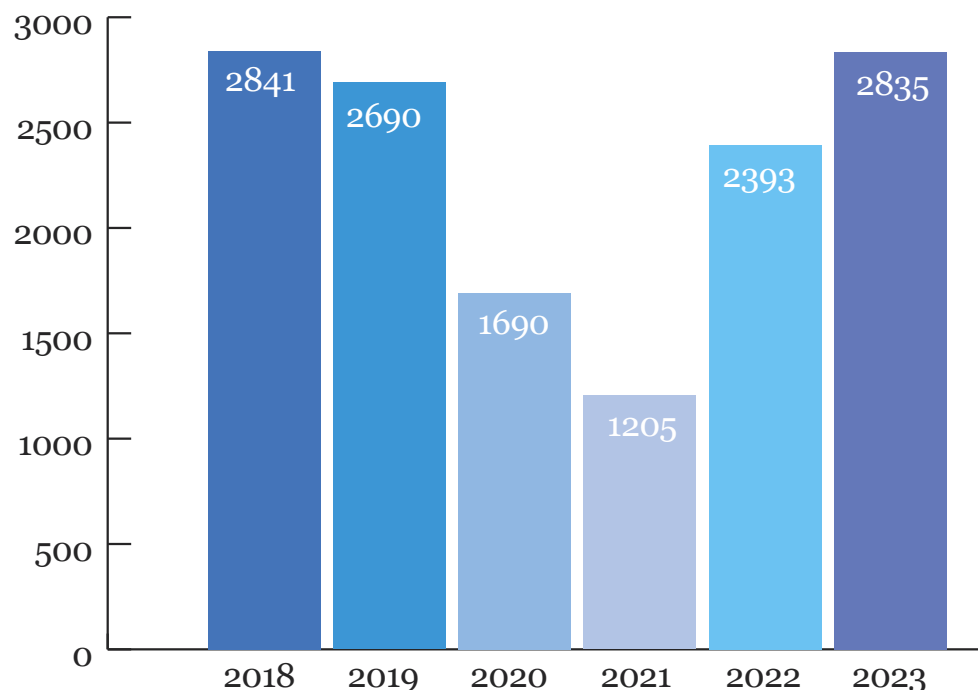
Si le tableau est sombre, quelques motifs d'espoir apparaissent cependant. Au plan national d'abord. La Banque de France voit venir une baisse de l'inflation (elle devait passer de 5,8% cette année à 2,6% en 2024 et 1,8% en 2025) et une légère reprise du PIB (+0,9% cette année et en 2024, +1,3% en 2025). A l'échelle régionale, de belles perspectives s'ouvrent avec les chantiers des gigas factories et du Canal Seine-Nord, impliquant la création de dizaine de milliers d'emplois. Le tourisme se révèle aussi prometteur. Après la Coupe du monde de rugby, les quatre premières étapes du Tour de France 2025 se dérouleront dans les Hauts-de-France. Lille accueillera aussi quelques épreuves des JO, avec autant de retombées à espérer.

Dans l'agriculture, Laurent Degenne, le président de la Chambre régionale d'agriculture évoque le potentiel du biométhane et du photovoltaïque pour développer des énergies renouvelables. Le changement climatique peut aussi offrir de nouveaux marchés au BTP, avec la mise aux normes des bâtiments et l'interdiction de louer ceux classés E et F (qui entraînera d'autres impacts sur le marché locatif). Cependant, nombre de ces pistes se situent à long terme et les chefs d'entreprises doivent d'abord gérer un présent plus incertain que jamais ■ **Y.S.**

*Enquête de conjoncture 2T 2023 - CCI de région Hauts-de-France
** Source : enquête du CREDOC.

Les défaillances retrouvent leur niveau de 2018

Nombre de défaillances
Cumul des trois premiers trimestres de chaque année
Source : Ellispère - traitement CCI Région Hauts-de-France





Le CRITT M2A accélère son virage vers l'électrique

Un « giga test centre » voit le jour à Bruay-la-Buissière. L'outil a été mis en place par le CRITT M2A, au terme d'un investissement de 9 M€, pour répondre aux besoins de la filière en pleine expansion de la batterie électrique. Le CRITT M2A se dote ainsi d'un équipement de tests de batterie pour véhicules électriques et hybrides nouvelle génération, unique en son genre à l'échelle du Vieux Continent. Les premiers essais ont déjà été opérés pour le compte d'ACC (Douvrin), dans le cadre d'un partenariat de long terme (7 ans). « *Le giga test centre (...) marque une nouvelle étape dans notre développement et notre engagement continu dans l'innovation et la transition vers une mobilité plus durable* », souligne Jérôme Bodelle, Pdg de la structure.

LE FE2T MONTE VITE EN RÉGIME

Né fin 2021, le fonds d'investissement voué à la transformation et aux paliers de croissance des entreprises régionales a déjà atteint la moitié de ses objectifs. L'outil, géré par IRD Invest, associe plusieurs fonds familiaux et des institutionnels, pour un montant de souscription affiché de 80 M€. Cinq premières opérations ont déjà été menées à bien (dans l'ordre Poclain, Proferm, Grain de Malice (photo), Clicart et Coquelle) et deux autres seront finalisées d'ici à la fin de l'année. Au total, le fonds, épaulé en accompagnement opérationnel par le spécialiste en management de crise Arnaud Marion, a investi 40 M€, sur des participations de 5 à 12 M€. Désormais membre de CroissancePlus, le FE2T comptera en fin d'année un portefeuille dont le périmètre représente plus de 5 100 salariés et 1 Md € de chiffre d'affaires.



AVENUE DU PEUPLE BELGE, SUITE

L'aménagement de l'Avenue du Peuple Belge rentre dans le concret. L'avenir de cette pénétrante dans la ville de Lille avait fait l'objet d'une consultation au terme de laquelle près de 4 000 Lillois avaient retenu l'option de la transformation en parc, au détriment de la remise en eau. Ce projet va s'étendre sur un kilomètre de long et une emprise de 6 ha, sous la maîtrise d'ouvrage de la Ville. Les travaux, évalués à 25 M€, comprennent trois axes principaux : le végétal, l'eau et l'histoire, pour connecter les monuments sur l'ensemble du linéaire.



IMT Nord Europe inaugure son "campus du futur"

Plantation de 200 arbres, 5 000 m² d'arbustes. Désimperméabilisation des sols sur plus de 8 000 m². Bâtiments chauffés par géothermie en remplacement de trois chaudières au fioul... Pour ce qu'elle nomme son «éco-campus» ou «campus du futur», l'école d'ingénieurs IMT Nord Europe n'a pas fait les choses à moitié. Elle a engagé il y a trois ans un ambitieux programme de rénovation de son campus historique de Douai, pour lequel elle a voulu un volet transition écologique et énergétique exemplaire. «*Ces transformations élèvent le campus au niveau des meilleurs standards internationaux et accroissent l'attractivité d'IMT Nord Europe en matière d'expérience étudiante*», indique l'établissement qui vient d'inaugurer son campus réhabilité. Le projet a nécessité un budget important : 11,7 M€ dont 4,5 M€ de fonds propres. Le reste de l'enveloppe a été apporté par des partenaires cofinanceurs, l'Agence de l'eau Artois-Picardie, la Ville de Douai, l'Etat (Contrat Plan Etat-Région) et le Feder.





HIOLLE INDUSTRIES S'OFFRE CST ÉTUDES

Le groupe familial Hiolle Industries fait l'acquisition d'un spécialiste des automatismes et de la robotique industrielle, CST Études. La société, basée à Brillon, près d'Orchies, et à Noureuil, dans l'Aisne, emploie 17 salariés pour un chiffre d'affaires de 3,3 M€. Son dirigeant fondateur, Christophe Saintobert, demeure dans l'entreprise. Hiolle Industries, basé à Prouvy, compte quelque 1 000 salariés pour un chiffre d'affaires de 92 M€ en 2022, attendu au même niveau cette année, mais avec un carnet de commandes bien rempli.

UNE MACHINE DE POINTE POUR DECAYEUX

Le leader européen des boîtes aux lettres et à colis investit 1,7 M€ dans une nouvelle machine industrielle, qui intègre les processus de poinçonnage, cisailage, stockage intermédiaire et pliage automatique. De quoi améliorer sa productivité et proposer des produits plus précis et efficaces.

Cet investissement est aussi présenté comme un moyen de promouvoir le Made in France.

L'entreprise née en 1872 et installée à Feuquières-en-Vimeu (Somme), détient 75% de part de marché sur les boîtes aux lettres individuelles vendues en France. Elle en fabrique 1,2 M par an, soit plus de 3 000 par jour. Dirigée par les descendants des fondateurs, Antoine et Stéphane Decayeux, Decayeux compte environ 300 salariés en France, et 650 avec les filiales à l'international. En 2021, son chiffre d'affaires s'élevait à 75M€.



Transition : Le cabinet Imagreen placé en redressement...

Coup de chaud pour Imagreen. Le cabinet lillois, qui accompagne depuis 2010 public et privé dans leur transition écologique, mais aussi sociale et économique depuis trois ans, vient d'être placé en redressement judiciaire par le tribunal de commerce de Lille Métropole. La société connaît actuellement une tension au niveau de sa trésorerie. Liée à une levée de fonds manquée cet été, selon Justin Longuenesse, cofondateur (photo). Ce dernier espère relancer une levée de fonds ou s'adosser à un géant pour donner naissance à un leader du secteur. Imagreen visait 6 M€ de chiffre d'affaires fin 2022, en progression d'un quart sur un an, et les 20 M€ de chiffres d'affaires à horizon 2025 avec 200 salariés. D'après le tribunal de commerce de Lille Métropole, le cabinet réalise à date 5,7 M€ de chiffre d'affaires, avec 102 personnes dans cinq agences en France.

...TOUT COMME L'AGENCE WEB COMETIK

L'agence lilloise Cometik a été placée en redressement judiciaire début octobre par le tribunal de commerce de Lille Métropole. Pour Jean-Christophe Vasseur, le dirigeant du spécialiste de la création de sites Internet, cette décision est avant tout due à son modèle économique particulier, basé sur le principe de l'abonnement. Un modèle fragilisé par le Covid et qui a poussé Cometik à solliciter un PGE de 3 M€. « La reprise de l'activité était bonne, mais les échéances de remboursement ont fait exploser nos dettes. Nous avons dû revoir notre modèle économique, car nous étions coincés en termes de trésorerie. » Créé en 2005, Cometik crée des sites vitrines pour des Pme, des artisans, des commerçants et des professions libérales. L'agence, qui dispose de bureaux dans cinq villes (Lille, Paris, Lyon, Montpellier et Nantes), a réalisé près de 4 500 sites internet. L'an dernier, son chiffre d'affaires s'est élevé à 8M€. Elle emploie une trentaine de personnes.

ROBOTIQUE : NIRYO DÉCROCHE 10 M€ DE NOUVEAUX FINANCEMENTS

WAMBRECHIES. La start-up spécialiste des bras robots collaboratifs veut accélérer son développement et booster ses ventes.

Niryo se donne de nouveaux moyens. Après trois premières années d'autofinancement, la start-up industrielle fabricante de robots avait effectué une première levée de fonds en 2011, auprès de fonds régionaux, pour 3 M€. Aujourd'hui, elle franchit une nouvelle étape, avec une levée de série A de 6,4M€, menée par BPI Digital Venture, Innovacom et quatre autres fonds historiques (IRD, Finorpa, NFA, Go Capital). Elle est complétée par 3,6M€ de prêts apportés par un pool bancaire.

« Ces 10 M€ vont nous permettre de faire grossir Niryo et d'augmenter les ventes », explique Marc-Henri Frouin, le Pdg. Alors que l'entreprise vend actuellement 600 produits par an, l'objectif est de passer à 4 000 dans les trois prochaines années. Depuis ses débuts en 2017, Niryo a vendu 3 000 robots, à 4 K€ l'unité. L'entreprise est présente dans 70 pays. « Nous comptons renforcer la distribution, avec de nouvelles forces commerciales. Côté offre, nous allons passer d'un robot à une gamme de robots. Enfin, nous voulons améliorer notre industrialisation, avec de nouveaux outils et de nouvelles méthodologies de travail. »

Une vingtaine de collaborateurs devraient être recrutés pour compléter l'équipe d'une quarantaine de salariés. Des profils spécifiques sont recherchés : ingénieurs robotiques et R&D, développeurs application, commerciaux. Ils rejoindront les locaux de Wambrechies, où les bureaux et la fabrication cohabitent. « Notre surface de 1 200 m² nous permet d'absorber la croissance. L'implantation locale est primordiale pour nous. Nous tenons à privilégier l'utilisation de produits français. »

APPRENDRE ET S'AMUSER

En 2017, encore étudiant en robotique à Lille, Marc-Henri Frouin dé-

plorait de ne pas trouver de produit avec lequel apprendre et s'amuser. « Il n'y avait pas de standard B to C dans la robotique, comme dans la téléphonie. » Ce Normand d'origine décide de développer lui-même des bras articulés. C'est le début de l'aventure Niryo et, à ce jour, sa seule expérience professionnelle. « J'ai 30 ans et je n'ai connu que Niryo comme entreprise ! C'est une aventure dans laquelle je me construis. »

Aujourd'hui, Niryo propose des bras robots collaboratifs accessibles, qui peuvent être contrôlés grâce à une application. « Il s'agit d'un robot autonome, dont toute l'intelligence se trouve dans la base. On lui donne les gestes et il les reproduit automatiquement. » Ces robots s'adressent à deux types de clients : le monde de l'éducation et de la recherche, pour former des ingénieurs en robotique, et une clientèle professionnelle (Leroy Merlin, Coca-Cola, Siemens, Airbus, Adeo...) pour laquelle l'entre-

prise développe des process industriels. Elle permet ainsi à un spécialiste du textile de manipuler les matières. Ou bien, elle aide un laboratoire à manier des éprouvettes.

« Le robot ne remplace pas le process, avertit Marc-Henri Frouin. Il est là pour accompagner l'automatisation. » ■ Yann Suty



« LE ROBOT NE REMPLACE PAS LE PROCESS, IL EST LÀ POUR ACCOMPAGNER L'AUTOMATISATION »
MARC-HENRI FROUIN



CHIRURGIE ORTHOPÉDIQUE : INTECH MEDICAL RACHÈTE UN ACTEUR AMÉRICAIN

RANG-DU-FLIERS. Le spécialiste de l'instrumentation de chirurgie orthopédique s'offre Lenkbar, une entreprise de Floride d'une centaine de salariés.

La dernière acquisition d'Intech Medical va porter ses activités américaines à 80% de son chiffre d'affaires total. Le groupe de Rang-du-Fliers, non loin du Touquet, vient de s'adjuger la société Lenkbar, à Naples en Floride. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 26 M\$ avec 95 salariés, dans le métier des outils coupants. Un segment qu'Intech Medical ne couvrait

jusqu'à présent qu'en sous-traitance et de manière peu compétitive, aux dires de son dirigeant, Laurent Pruvost.

Le patron de l'Eti est particulièrement satisfait de cette opération, les deux entreprises étant « complémentaires à 100% ». Mieux, Lenkbar compte à son portfolio des produits pour l'arthroscopie et l'ORL, des secteurs qui ouvrent de nouveaux horizons commerciaux au groupe.

Cette croissance externe fait suite à plusieurs acquisitions ces dernières années outre-Atlan-

tique : après Turner Medical en 2015, il y eut Bradshaw en 2018, spécialisé dans les manches en silicones pour les instruments orthopédiques. Avec cette nouvelle brique, le groupe nordiste réalise désormais 80% de ses 170 M€ de chiffre d'affaires aux Etats-Unis, premier marché de la santé au monde. Pour Intech Medical, il s'agit aussi d'être en capacité de répondre à des clients qui vivent un fort mouvement de concentration et qui ont besoin de partenaires implantés dans le monde entier. Intech est du reste présent en Asie depuis le rachat d'un sous-traitant en Malaisie en 2016. Aujourd'hui le groupe, né sur les restes d'une usine d'instrumentation médicale (Sofamor Danek) qui avait fermé, laissant 120 personnes sur le carreau, est devenu un champion mondial du secteur et emploie pas moins de 1 200 salariés, dans 8 sites de production. Le groupe achève actuellement la construction d'un nouveau siège (photo) qui va plus que doubler les capacités de l'usine, à 11 500 m². Un projet de 17 M€ ■

Olivier Ducuing



HOWDEN

Le courtier d'assurance international et indépendant, dédié aux entreprises prêt à bâtir l'alternative

avec vous



howdengroup.com



VERROUILLAGES INNOVANTS : DÉNY SECURITY TOURNE LA CLEF DE LA ROBOTIQUE

SAINT-BLIMONT (SOMME). Le fabricant picard de systèmes de fermeture investit dans son premier robot.

Le concepteur et fabricant de verrouillages et systèmes d'accès Dény Security vient d'investir 300 K€ pour s'équiper d'une machine lui permettant de mener à bien trois types d'opérations : le taillage de la clef, une opération jusque-là semi-automatisée ; la gravure, qui consiste à incruster un numéro sur l'anneau de la clef ; et enfin l'ébavurage pour retirer copeaux métalliques et arêtes vives. « C'est une petite révolution pour Dény Security, car c'est la première fois qu'on se dote d'un robot », explique Antoine Douville, le directeur général adjoint. Pour autant, le travail manuel ne va pas disparaître. Et aucun des 130 emplois de l'entreprise. « Pour tailler des clefs, il est nécessaire d'effectuer un certain nombre d'opérations peu valorisantes et difficiles à mettre en œuvre. Cette machine ne supprime pas les compétences

humaines. Au contraire, il faut autant de personnes pour l'entretenir qu'il en fallait pour tailler les clefs. Et c'est une activité plus enrichissante. »

Pour célébrer son arrivée, la machine a été baptisée Deylta. « Le "De" fait référence à Dény. Nous voulions un



nom féminin, car ce sont surtout des femmes qui occupent ce genre de tâches exigeant beaucoup de précision. Enfin, le "y", avec ses trois branches, évoque les trois opérations prises en charge par la machine. »

L'entreprise née en 1880 continue de placer le travail manuel au cœur de sa stratégie, notamment pour sa technologie historique, celle du système de clef et de cylindre, qui date de ses débuts et reste son fer-de-lance. Système qu'elle fabrique dans son usine de Saint-Blimont, dans la Somme.

Ces dernières années, Dény Security a beaucoup investi en R&D pour renforcer la sécurité et la résistance à l'effraction de ses produits sur les sites les plus sensibles. L'entreprise équipe des lieux ayant des besoins en haute sécurité (santé, nucléaire, transports, énergie...).

Lors de son dernier exercice, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 23 M€, dont plus de 20% à l'export. Ses produits sont vendus en direct au client final, sans canal de distribution ■ **Y.S.**

STOCK NORD LANCE DES POINTS DE RETRAIT POUR COLIS XXL

LILLE. La société développe une activité de containers grand format en collaboration avec GD Containers.

Plus besoin d'attendre une livraison de venir aux heures d'ouverture d'un magasin pour retirer de très gros colis. Avec Stock Nord, il sera désormais possible de le faire sept jours sur sept, 24h/24. « C'était un besoin du secteur de la distribution et du bâtiment », explique Jonathan Ferminé, le co-dirigeant de l'entreprise avec Arnaud Van Dermessen. De nombreuses enseignes réclamaient des containers pour des grands volumes, avec des compartiments séparés et sécurisés. »

Après un important travail de R&D, un prototype a été mis au point. Aujourd'hui, la phase de commercialisation a débuté, avec l'objectif d'installer une vingtaine de ces containers grand format d'ici à la fin de l'année

au sein d'enseignes. Trois cibles sont visées : les grandes enseignes de distribution, le secteur du bâtiment (livraison de chantiers) et les collectivités (stockage de matériel). L'objectif de chiffre d'affaires est de 500 K€ la première année. Après avoir accompagné des ruches d'entreprise, Jonathan Ferminé a créé Stock Nord avec son associé, Arnaud Van Dermessen, il y a une dizaine d'années. L'entreprise, qui développe des solutions de stockage dans des containers sur site, en loue aujourd'hui 70 dans le Port de Lille, et a depuis peu commencé à équiper le port de Santes.

Les containers grands volumes sont produits par GD Containers et commercialisés par Stock Nord. Au début de l'été, le binôme est entré au capi-



tal du spécialiste de la vente et de la transformation de containers quand son fondateur, Gilbert Duval, a décidé de partir à la retraite. La société transforme des containers en stands, showrooms ou réfrigérateurs. Avec les containers grand volume, Stock Nord élargit sa palette de solutions. Et son chiffre d'affaires. Il devrait doubler et s'élever à 2 M€, pour un total de 12 salariés ■ **Y.S.**

L'ANGELUS SONNE UN DOUBLEMENT DE SON BRASSIN

DOUAI. La brasserie lance un investissement de 10 M€. De quoi atteindre les 50 000 hectos dans un premier temps, le double à terme.

La brasserie Angelus veut mousser davantage. Lors de son rachat en 2019 par Patrick d'Aubreby, l'ancien patron des Brasseurs de Gayant (qui a créé la Goudale), elle produisait 4 000 hectolitres. En quatre ans seulement, elle a déjà triplé ce volume, grâce au développement commercial de la gamme et aux récompenses - médailles d'or, d'argent et de bronze - reçues cet été aux World beer awards. Une croissance qui ne se dément pas puisque le dirigeant table sur un nouveau doublement dès 2024. Notamment pour accélérer l'implantation dans les cafés et rayons de grande distribution de Bretagne, Pays de la Loire, Paris, Bourgogne et Rhône-Alpes.

Résultat : la brasserie se retrouve à l'étroit dans son unité de production de La Chapelle-d'Armentières. D'où la

volonté de Patrick d'Aubreby d'investir 10 M€, en deux temps, pour une nouvelle usine de 15 000 m². Celle-ci sera construite sur l'ancien site des Brasseurs de Gayant, à Douai, dont le foncier lui appartient toujours. Elle complètera un ensemble de 20 000 m² de bureaux et entrepôts logistiques déjà bâtis. Le siège de la brasserie Angelus s'y trouve déjà installé depuis un an. Tandis que sa production a été transférée temporairement à la Brasserie 3F, à Frameries (Belgique). Une première enveloppe de 5 M€ offrira à l'Angelus une capacité de production annuelle de 50 000 hectolitres dès 2027. 20 nouveaux emplois seront créés (ils sont 8 salariés aujourd'hui). Le lancement des travaux est prévu courant 2025. La seconde enveloppe sera quant à elle utilisée quelques an-



LA HAUSSE DE SA PRODUCTION A PERMIS À LA BRASSERIE ANGELUS DE BAISSER SES FRAIS FIXES EN 2023. UNE CHUTE RÉPERCUTÉE SUR SES PRIX DE VENTE : L'ANGELUS BLONDE EST DESORMAIS VENDUE 3,50€, CONTRE 4€ AUPARAVANT.

nées plus tard pour atteindre la barre symbolique des 100 000 hectolitres. Dans le viseur du dirigeant, l'export vers l'Italie, les Etats-Unis, le Canada mais aussi la Chine et le Japon.

« D'ici 10 ans, nous pourrions réaliser 20 M€ de chiffre d'affaires, voire plus », anticipe Patrick d'Aubreby, contre les 2,5 M€ de ventes actuelles ■ J.K.

RÉGNIER SUCRÉ & SALÉ INVESTIT 4,5 M€ POUR CROÎTRE

ARQUES. L'entreprise de produits boulangerie-traiteur s'offre une extension d'usine, 4 nouvelles lignes de production et 10 nouveaux postes. Un projet attendu fin 2024 pour quasi doubler les ventes dès 2026.

Depuis son rachat par Novasources en 2013, l'ex boulangerie-pâtisserie Régnier a revu et musclé son catalogue avec des produits traiteurs sucrés et salés. D'où son évolution en « Régnier Sucré&Salé » en 2019. Le président Vincent Sepieter confirme : « On essaie de gommer ce terme de boulangerie ». Car désormais, l'entreprise basée à Arques réalise le plus gros de son activité dans les produits traiteurs. La demande est telle qu'elle vient de mettre sur la



table - avec le soutien de la Capso, la Région et Bpi - 4,5 M€ pour, en partie, amplifier la production de ses gammes traiteur.

Fin 2024, l'usine de Régnier Sucré&Salé disposera de 1 400 m² supplémentaires, mais aussi de deux nouvelles lignes traiteur (l'unité compte à date sept lignes de production, toutes gammes confondues) et de deux lignes d'emballage, soit quatre au

total. Dix nouveaux postes seront créés, indique Vincent Sepieter, pour porter les effectifs à 70 personnes. Le projet prévoit également un volet modernisation avec l'installation de panneaux photovoltaïques ou de nouveaux systèmes de gestion des eaux. Régnier Sucré&Salé a réalisé 6,5 M€ de chiffre d'affaires en 2022. Son extension devrait lui permettre d'atteindre 10 à 12 M€ dès 2026. A la même échéance, l'entreprise espère réaliser un quart de ses ventes à l'export, contre 6 à 7% aujourd'hui. « On compte ouvrir de nouveaux marchés, en s'adressant aux hôtels, restaurateurs ou distributeurs. Quel que soit le pays, il y a une forte demande de produits à la française », assure le président. Bien décidé à mener de front l'ensemble de ses chantiers, malgré une facture énergétique (très) salée. En un an, celle-ci a bondi de 60% ! « Notre investissement à ce moment précis peut paraître fou, mais il est nécessaire pour être plus performant et efficace à l'avenir », assure Vincent Sepieter, résilient ■ J.K.

DRAWER : QUELLE NOUVELLE VIE AVEC BUT ?

LILLE. Un an et demi après son rachat par But, le pure-player spécialiste de la vente de mobilier en ligne joue les synergies et entend doubler d'ici à 2027.

Avril 2022 : Drawer était racheté par But. Le groupe d'ameublement, propriété de l'autrichien XXXLutz (également actionnaire de Conforama), prenait 70% du capital du site de vente en ligne spécialiste du mobilier. Le complément restait aux mains de Guillaume et Valérie Spriet, les cofondateurs en 2011. Un an et demi plus tard, où en est Drawer ?

« Ce qui a le plus changé, c'est le contexte économique, explique Guillaume Spriet, qui a gardé les commandes opérationnelles. Nous avons été rachetés à un moment où les pure-players étaient très séduisants. Juste après, la situation économique s'est tendue, avec les dérèglements de la supply chain, l'explosion du prix des containers, la guerre en Ukraine,

puis l'inflation. »

Le rachat de But n'a pas fondamentalement changé le fonctionnement du site installé à Euratechnologies. Sans doute averti par les déconvenues subies par de grands groupes ayant mis la main sur des pure-players, But se montre peu interventionniste. Un conseil d'administration a toutefois été créé et des synergies mises en place. Drawer profite de la structure asiatique d'achats de But. « Cela nous permet de payer les containers moins chers. » Si Guillaume Spriet pointe quelques lourdeurs procéduriers, cette nouvelle organisation protège mieux son entreprise. « Nous sommes devenus extrêmement rigoureux sur la conformité de nos produits, tant au niveau social que normatif. »

BETA TESTEUR DE LOGICIELS

Les effets les plus forts du rachat sont surtout d'ordre informel. « But est curieux de voir la façon dont nous vendons, car c'est un groupe encore faible dans le digital. On est une sorte de laboratoire, ou un beta testeur de logiciels. » Drawer vient ainsi d'intégrer un



« ON EST UNE SORTE DE LABORATOIRE, OU UN BETA TESTEUR DE LOGICIELS »
GUILLAUME SPRIET

PIM (Product Information Management), un logiciel permettant de gérer toutes les données d'un produit. But n'en possède pas.

Lors du dernier exercice (clos au 30 juin), Drawer a réalisé un chiffre d'affaires de 19 M€, en croissance de plus de 11 % par rapport à l'année précédente. En 2018, ses ventes s'élevaient à 8,5 M€. La moitié provient du site, l'autre de marketplaces de type La Redoute ou Maisons du Monde. But a fixé l'objectif de doubler ce chiffre à l'horizon 2027.

Pour y parvenir, Drawer va investir fortement dans l'acquisition de trafic, par le biais de publicités sur Internet. La plateforme de marque a aussi été retravaillée, afin de développer la notoriété sur les réseaux sociaux. « Nous n'étions plus assez précis sur le message, souligne Guillaume Spriet. Nous avons l'ambition de faire de la déco un peu fun, dans un secteur qui est très sérieux. » Un gros chantier vient d'être attaqué avec la refonte du système d'information. Un travail appelé à durer deux ans, pour un investissement d'1 M€. Enfin, Drawer se lance à l'international. Les premiers pas se feront en Espagne, au sein de la marketplace locale de Maisons du Monde. Ensuite, il mettra le cap sur l'Allemagne, en s'appuyant sur Home 24, également propriété de But. « Une fois que nous aurons testé ces marchés étrangers via les marketplaces, nous pourrions ouvrir des sites. » ■ Y.S.



RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121 !



Bon de commande

Je souhaite recevoir le(s) ancien(s) numéro(s) suivant(s) :

- | | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> n°82 | <input type="checkbox"/> n°91 | <input type="checkbox"/> n°99 | <input type="checkbox"/> n°108 | <input type="checkbox"/> n°117 | <input type="checkbox"/> n°126 |
| <input type="checkbox"/> n°83 | <input type="checkbox"/> n°92 | <input type="checkbox"/> n°100 | <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 |
| <input type="checkbox"/> n°84 | <input type="checkbox"/> n°93 | <input type="checkbox"/> n°101 | <input type="checkbox"/> n°110 | <input type="checkbox"/> n°119 | <input type="checkbox"/> n°128 |
| <input type="checkbox"/> n°85 | <input type="checkbox"/> n°94 | <input type="checkbox"/> n°102 | <input type="checkbox"/> n°111 | <input type="checkbox"/> n°120 | <input type="checkbox"/> n°129 |
| <input type="checkbox"/> n°86 | <input type="checkbox"/> n°95 | <input type="checkbox"/> n°103 | <input type="checkbox"/> n°112 | <input type="checkbox"/> n°121 | <input type="checkbox"/> n°130 |
| <input type="checkbox"/> n°87 | <input type="checkbox"/> n°96 | <input type="checkbox"/> n°104 | <input type="checkbox"/> n°113 | <input type="checkbox"/> n°122 | <input type="checkbox"/> n°131 |
| <input type="checkbox"/> n°88 | <input type="checkbox"/> n°97 | <input type="checkbox"/> n°105 | <input type="checkbox"/> n°114 | <input type="checkbox"/> n°123 | <input type="checkbox"/> n°132 |
| <input type="checkbox"/> n°89 | <input type="checkbox"/> n°98 | <input type="checkbox"/> n°106 | <input type="checkbox"/> n°115 | <input type="checkbox"/> n°124 | <input type="checkbox"/> n°133 |
| <input type="checkbox"/> n°90 | | <input type="checkbox"/> n°107 | <input type="checkbox"/> n°116 | <input type="checkbox"/> n°125 | <input type="checkbox"/> n°134 |

Au prix de :

- 1 numéro 3€00
- 2 numéros 2€50 l'unité
- 3 numéros et au-delà 2€00 l'unité
- + Frais de port (jusqu'à 3 ex. au-delà, nous consulter) 3€50

Soit au total :



Vos coordonnées :

NOM _____

PRÉNOM _____

ADRESSE _____

_____ CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. _____

Règlement

- Par chèque à l'ordre de ECOPRESSE
- Par virement : Banque Caisse d'Épargne
LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

ENVOYEZ À : Ecopresse - Riveo - 300 rue de Lille - 59520
Marquette-Lez-Lille

LES FABRICANTS ET INOÛÏT PARLENT DÉSORMAIS D'UNE SEULE VOIX

VILLENEUVE D'ASCQ. Les deux agences spécialisées dans le digital viennent de fusionner.

Un rapprochement pour voir plus loin : l'agence spécialisée dans le digital Les Fabricants vient de fusionner avec sa consœur, Inouït. Le processus a été enclenché en avril dernier, « mais il a fallu quelques mois pour le concrétiser », souligne Nicolas Delbeke, le dirigeant des Fabricants. *Le changement n'est pas facile. Avant même de calculer la valorisation des entreprises, on a attaqué le projet par l'humain pour voir comment les équipes réagissaient.* »

Des ateliers ont été mis en place pour préparer les collaborateurs. Alors que la réunion des équipes sous un même toit avait été programmée pour fin juin par les dirigeants, les salariés ont demandé plus de temps. Finalement, les 12 membres de l'équipe Inouït ont

quitté Lille fin septembre pour rejoindre les 35 salariés des Fabricants à Villeneuve d'Ascq, sur le site de La Maillerie.

Le nouvel ensemble pèse 3,5M€ de chiffre d'affaires (2,5M€ pour Les Fabricants, 1M€ pour Inouït). L'objectif est de parvenir à 4M€ en 2024 et à 5M€ deux ans plus tard. Au sein du nouvel ensemble, les dirigeants des Fabricants, Nicolas Delbecq et Benjamin Dequevauviller, prennent 80% et ceux d'Inouït, Renaud Boufflers et Aymeric Scuvie, 20%.

SYNERGIES

« Le plus intéressant commence maintenant qu'on a purgé toutes les problématiques juridiques », détaille Nicolas Delbeke. *Désormais, nous allons pouvoir faire jouer les synergies.* » Les deux agences ont des profils complémentaires. Les Fabricants est spécialisé dans le développement digital, Inouït a une expertise dans le design produit. Elles n'ont aucun client en commun. Parmi ceux-ci :



Happy Wool (le site de Phildar), Honeybank, IDTroc (le site de seconde main d'IDKids), M comme Mutuelle, Eco-Cup ou Aden.

Le rapprochement a entraîné la fusion des CRM et des comités de direction. Un conseil de fusion a aussi été mis une place. Un premier appel d'offre commun a été gagné auprès d'Euralogistics. Un premier succès, qui en appellera peut-être d'autres ■ **Y.S.**

L'ECUREUIL SE MET AU SPORT INTENSIF

La Caisse d'Epargne Hauts de France se prépare pour les JO 2024 dont l'Écureuil est partenaire premium. La banque coopérative annonce dédier une enveloppe de 100 M€ pour le financement de la construction ou la rénovation d'infrastructures sportives, au bénéfice des collectivités locales. L'offre, proposée à des conditions financières avantageuses (Livret A + 0,7 pt), est formellement lancée à compter du 23 octobre jusqu'au 31 décembre 2024. Mais la caisse entend augmenter la cadence dans tous les domaines permettant de promouvoir

l'activité physique au quotidien. « Il y a cinq ans, on était encore seulement dans l'accompagnement de courses sportives. Nous avons eu la volonté d'accélérer sur plusieurs dimensions. On tire le fil de l'activité physique pour tous », explique Laurent Roubin, président du directoire, relevant les ratios sanitaires très dégradés de notre région. Application dédiée pour les salariés de la caisse, courses organisées avec les clients et les sociétaires dans les agences certains samedis matin (partenariat avec Decathlon), accompagnement de 9 sportifs de haut niveau en vue de Paris 2024, et même prêts à taux zéro pour s'équiper en vélo, la Caisse d'Epargne compte pousser l'avantage. « On se sert de l'aspiration que nous procurent les JO, mais c'est bien une action de long terme », insiste Laurent Roubin ■ **O.D.**



COMMUNICATION : CAILLÉ ASSOCIÉS DEVIENT ALCALIE

Grand coup de jeune pour Caillé Associés. L'agence de Marcq-en-Barœul spécialisée en communication éditoriale avait été cédée l'an dernier par son fondateur Pascal Caillé au groupe nantais Copylot (250 salariés, 21 M€ de chiffre d'affaires). Sa directrice conseil Florence Wozniak (à droite sur la photo), ancienne rédactrice en chef de la Gazette Nord-Pas-de-Calais, a pris alors une participation minoritaire (35%) au côté du groupe, et pris la direction de la société. L'agence change aujourd'hui de nom et d'identité pour devenir Alcalie, double allusion au nom antérieur (dont c'est presque l'anagramme) et à l'alchimie. Alcalie emploie 8 salariés pour un chiffre d'affaires de 685 K€. L'agence compte parmi ses clients des grands noms comme l'Agirc-Arrco, la CFE-CGC, Renault, Nocibé ou le Louvre-Lens ■ **O.D.**





Le service, au cœur de la stratégie de développement des **Ets Coquidé**

« **N**ous sommes ouverts six jours sur sept, même le samedi, et ce sans rendez-vous. Si un camion est déposé le vendredi, les équipes peuvent y travailler le samedi, pour une remise en route dès le lundi. Soit aucune perte d'exploitation pour notre client », explique Agathe Coquidé, responsable communication. Une manière pour les clients transporteurs, privés, ou issus des collectivités, d'optimiser toujours plus le prix de revient kilométrique des véhicules.

93% des pièces détachées

Cette disponibilité des concessions s'appuie sur une politique de ressources humaines qui offre une amplitude horaire la plus large possible. Mais aussi sur une politique de stocks des pièces détachées. Les sites possèdent 93% des pièces détachées nécessaires à l'entretien des véhicules, permettant de ne pas perdre de temps dans les réparations. Et la densité du maillage de l'entreprise - 24 points de vente en Hauts-de-France, Normandie et Grand Est - évite tout manque : « Si la concession de Lens a besoin d'une pièce, elle peut compter sur celle d'Arras ou de Libercourt, situées à moins de trente kilomètres », souligne Agathe Coquidé. Une politique qui permet de fidéliser les clients, en leur apportant pièces et services pour l'intégralité de leur parc - camions thermiques ou électriques mais aussi utilitaires Renault Trafic et Master - et ce même si le parc n'est pas 100% Renault Trucks.

Dès la création en 1923 des Ets Coquidé & Cie, distributeurs et réparateurs agréés Renault Trucks, le sens du service a toujours guidé l'entreprise, misant sur des investissements en hommes et en technologie.

Pannes anticipées

Du côté de la technologie, les concessions s'appuient sur la connectivité des camions pour les paramétrer en fonction du nombre de kilomètres réalisés et de leur mode d'utilisation.

Les concessions Coquidé peuvent ainsi piloter les intervalles de vidanges, le planning de changement de pièces d'usure et contacter le client pour prédire une panne ou anticiper une révision. « L'objectif est toujours le même : éviter un dysfonctionnement et donc une immobilisation du véhicule », insiste notre responsable communication. C'est pour-

quoi l'entreprise ne cesse d'investir en matériel (valises de diagnostics ...) mais aussi dans la formation (centre d'Arras ouvert depuis 2020) qui permet d'avoir des salariés formés et polyvalents pour faire face à tous types de pannes. « C'est un métier de passionnés. Nous inculquons cette culture du service aux compagnons, avec ce souci de se décarcasser pour trouver la solution à tout véhicule en panne. Il y a d'ailleurs un esprit de solidarité dans les ateliers. Quand un camion est à terminer, il n'est pas rare qu'un collègue donne un coup de main pour permettre au camion de reprendre ses livraisons le plus vite possible », conclut Jeffrey Coulier formateur et coordinateur technique.



COQUELLE FAIT MONTER À SON BORD IRD INVEST ET PICARDIE INVESTISSEMENT

WANCOURT. Le groupe familial de transport routier de marchandises revoit son tour de table afin d'aborder une nouvelle phase de croissance. Notamment externe.

Bipifrance réinvestit, Siparex Entrepreneurs se retire, tandis que le FE2T (IRD Invest) et Picardie Investissement font leur entrée. Le groupe de transport Coquelle rebat en profondeur les cartes de son actionnariat. Présent depuis 2014, Siparex Entrepreneurs cède sa place, non sans avoir sur la période soutenu le groupe Coquelle dans sa transformation en ETI : le chiffre d'affaires de l'entreprise est passé de 38 M€ à près de 310 M€ de chiffre d'affaires aujourd'hui, avec pas moins de 2 100 salariés et 1 500 moteurs. Le fruit d'une croissance organique mais surtout d'une politique d'acquisitions à marche forcée, avec 14 opérations au

compteur, manière de s'adapter à un secteur lui-même en proie à un fort mouvement de concentrations. Cette réorganisation de capital vise à accompagner l'entreprise de Wancourt, près d'Arras, « dans une nouvelle phase de croissance ». Le transporteur de marchandises entend notamment passer la surmultipliée quant à son maillage national. Entre autres

via des ouvertures d'agences et des opérations d'acquisition. Laurent Deswarte, président d'IRD Invest, évoquait déjà une première réunion de travail autour d'une cible quelques jours après l'annonce de l'entrée au capital. A date, Coquelle dispose de 24 agences dans l'Hexagone et de 6 autres en Europe, en Italie, en Pologne, au Luxembourg et en Bulgarie.

Fondé en 1965, le groupe propose une large palette de services à ses clients afin de garantir une solution logistique « complète, clef en main et personnalisée ».

Un catalogue d'offres que Coquelle souhaite également renforcer dans les mois et années à venir.

A horizon 2028, le transporteur ambitionne de dépasser le demi-milliard d'euros de chiffre d'affaires

■ J.K.



WYZ GROUP ACCÉLÈRE ENCORE

COMPIÈGNE. L'éditeur de logiciels dans l'univers du pneu a doublé son chiffre d'affaires l'an dernier. Il veut densifier son maillage européen.

58 M€ de ventes en 2020, 125 M€ en 2022, sans doute plus de 140 M€ cette année : l'ascension de WYZ Group n'en finit pas. Cette société fondée en 2013 à Compiègne par Pierre Guirard, ex directeur marketing de Continental, s'est fait un nom dans l'univers de la gestion digitale des pneus. Non pas dans le champ du grand public, mais dans l'univers corporate. Il y a deux ans, l'entreprise levait pas moins de 21 M€, portant à 28 M€ les montants souscrits depuis l'origine, avec pour ambition notamment d'accélérer en Europe. C'est chose faite aujourd'hui avec une présence désormais acquise dans 9 pays. L'an dernier, WYZ Group a ainsi ouvert l'Allemagne, l'Italie et le Danemark. Mais Pierre Guirard veut aller

plus loin, au rythme de 3 pays par an, et vise plus spécialement l'Europe de l'Est, pour pouvoir accompagner les clients à l'échelle du Vieux Continent. « Notre objectif est d'avoir une réponse européenne à un moment où le marché change énormément : la reprise en main des ventes des véhicules neufs par les constructeurs booste leur après-vente », explique le dirigeant qui souligne aussi que le virage du véhicule électrique, moins gourmand en entretien en atelier, rend le pneumatique plus stratégique. « Le pneu devient un produit majeur pour faire revenir le véhicule en atelier ».

WYZ Group, qui compte à son capital des investisseurs comme Jean-Michel Aulas, Generis Capital BNP Paribas Développement ou le fonds Avenir Automobile, investit

en parallèle lourdement dans ses outils digitaux, soit pour 2023 pas moins de 4 M€, un chiffre multiplié par quatre en deux ans, « car nos solutions doivent être au top ! », plaide le dirigeant. Le groupe isarien souhaite élargir son périmètre vers de nouveaux services toujours autour de l'automobile, y compris par croissance externe le cas échéant, mais aussi utiliser l'IA pour valoriser son énorme gisement de données. Les effectifs, de 70 personnes aujourd'hui devraient donc s'enrichir encore prochainement. Plusieurs recrutements sont du reste déjà en cours ■ O.D.





Chaque année, l'ADEME soutient plusieurs centaines de projets en Hauts-de-France en faveur de la Transition écologique. Les aides engagées dans la région représentent en moyenne un montant annuel de l'ordre de 100 M€. L'équipe régionale accompagne tous les acteurs (collectivités, entreprises, particuliers) en leur proposant une ingénierie de financement de projets.

MÉTHANISATION : UNE RÉGION À HAUT POTENTIEL



L'ÉVÈNEMENT RÉGIONAL MÉTHA'MORPHOSE POUR DÉCOUVRIR LA FILIÈRE BIOMÉTHANE

Pour dynamiser la filière, Métha'Morphose a été lancé il y a huit ans. Cette journée d'échanges et de découvertes, qui se déroule tous les deux ans, réunit l'ensemble des acteurs de la filière des Hauts-de-France. La quatrième édition se déroulera le jeudi 7 décembre prochain à la Chartreuse du Val-Saint-Esprit, à Gosnay. Au programme : ateliers d'échanges, plénières, remise des prix du challenge étudiant, et village de la méthanisation.

<https://www.methamorphose.org/fr/>

Produire une énergie renouvelable, limiter les gaz à effet de serre et l'utilisation d'engrais chimiques ? Les Hauts-de-France disposent des ressources pour le faire. Comment ? Grâce à la méthanisation. Ce processus naturel permet de produire du biogaz à partir de déchets organiques (déchets agricoles tel que déjections des animaux d'élevage, résidus de cultures, déchets industriels et ménagers...) pour produire de la chaleur, de l'électricité et faire fonctionner des véhicules.

Les agriculteurs en tirent aussi des avantages. La méthanisation va transformer les déchets organiques d'un côté en biogaz qu'ils vont pouvoir soit utiliser directement soit vendre, de l'autre en résidu valorisable : le di-

gestat. Celui-ci peut en effet être épandu sur les terres agricoles et servir de substitut aux fumiers/lisiers et aux engrais de synthèse. Avec un avantage certain par rapport aux fumiers et lisiers : il est inodore.

Ces cinq dernières années, la méthanisation en injection dans les réseaux de gaz s'est fortement développée dans les Hauts-de-France (nombre d'unités en injection multiplié par 7 de fin 2018 à fin 2022).

« Il s'agit de l'une des régions les plus dynamiques de France, avec plus de 170 unités de méthanisation en fonctionnement », souligne Cédric Alvéra, ingénieur énergie à l'ADEME (cedric.alvera@ademe.fr).

La filière s'est notamment développée sous l'impulsion du CORBI (Collec-

tif Opérationnel Régional du Biométhane Injecté), créé en 2014, regroupant acteurs industriels et agricoles, associations et institutions. L'an dernier, un manifeste a dévoilé les ambitions à l'horizon 2025. L'objectif est notamment d'injecter au moins 3TWh/an de biométhane dans le réseau de gaz régional, soit l'équivalent de la consommation annuelle de 500 000 logements. De son côté, l'ADEME accompagne la structuration de la filière et contribue à son financement (cf «une nouvelle unité en service à Feignies»), avec pour priorités la mobilisation des biodéchets locaux, des effluents et des sous-produits agricoles dans une logique d'économie circulaire. « La filière régionale est à la fois mature et prometteuse, avec un potentiel de développement important », note Cédric Alvéra, « à condition d'optimiser la mobilisation des ressources de biomasses pertinentes et disponibles. »

Avec l'obligation de traitement à la source des biodéchets des ménages à partir du 1er janvier 2024, la méthanisation apparaît comme l'une des solutions. Cependant, la filière rencontre quelques difficultés ces derniers temps, en raison notamment de la forte augmentation des coûts des matériaux et de l'électricité. Ce qui a entraîné un ralentissement du nombre de projets. Au-delà de la question des coûts, la méthanisation reste encore méconnue, ce qui peut entraîner une certaine méfiance. Il existe pourtant un vrai enjeu d'appropriation par les acteurs du territoire pour se familiariser avec ce procédé vertueux. La région, qui s'est dotée dans le cadre du CORBI d'une charte de concertation et de dialogue territorial autour des projets, prévoit une production de la filière méthanisation de 9 TWh/an d'ici à 2031, soit environ 500 sites. Actuellement, les 170 sites régionaux produisent un peu plus de 2 TWh/an ■

UNE NOUVELLE UNITÉ EN SERVICE À FEIGNIES

L'ADEME a accompagné la construction dans la commune de Feignies d'une unité de méthanisation agricole en injection, co-portée par un collectif d'agriculteurs et la Communauté d'Agglomération de Maubeuge Val de Sambre. L'agence a accordé une aide de plus de 1M€ pour un projet de 12M€. La spécificité technique du projet réside dans la création de deux filières de digestion distinctes, l'une sur les boues de STEP et l'autre sur les effluents agricoles (intégrant une unité d'hygiénisation). Le traitement des déchets organiques par méthanisation, la production d'énergie renouvelable qui en découle, ainsi que la valorisation des engrais organiques permettront d'éviter 6 360 tonnes équivalents CO₂ par an. L'unité pourra fournir en biogaz 1 697 équivalent-logements. Le digestat (26 725 tonnes/an) sera valorisé en engrais organique sur des terres agricoles.

<https://agirpourlatransition.ademe.fr>



BEHAV : LE CACTUS MAROCAIN COMME ALTERNATIVE AU CUIR

RITA HADJIOUI ET HIND BENCHAABOUN mettent au point une matière écoresponsable et végétale alternative au cuir. Elles prévoient la commercialisation en 2024, d'abord pour l'automobile et le textile.

L'alternative écoresponsable au cuir n'est plus une utopie. Encore émergent, le marché mondial est cependant en pleine expansion. Évalué à 41 Mds € l'an dernier, il pourrait frôler les 90 Mds € dès 2025. A base d'ananas, de pommes, de raisins, de champignons... les solutions ne manquent pas. Notre région a vu naître en 2020 Vegskin et son alternative à base de déchets de bananes ou de mangues. Deux ans plus tard, les Hauts-de-France accueillent cette fois Behav. La jeune pousse met au point une matière à partir de cactus cultivé au Maroc, pays d'origine des fondatrices, amies d'enfance, Rita Hadjioui et Hind Benchaaboun, 29 ans toutes les deux.

La première est diplômée de l'ESC La Rochelle. Elle a été contrôleur de gestion dans les assurances, les transports et la mode à Paris. Hind Benchaaboun, ingénier Polytech Nice Sophia, a également débuté dans la capitale comme chef de projet et consultante technique

dans les médias et le digital. Mais « nous partageons l'envie d'entreprendre et de monter un projet impactant tant environnemental que social en France et au Maroc où les effets néfastes du secteur textile sont visibles sur l'environnement », raconte Rita Hadjioui.

UNE DIZAINE DE TONNES

L'aventure Behav débute en 2022 avec le lancement d'études et de tests, réalisés par un laboratoire partenaire marocain, sur une quinzaine de matières premières à valoriser. Rita Hadjioui et Hind Benchaaboun choisissent le cactus, notamment pour sa résistance. La jeune pousse collabore pour l'heure avec quatre coopératives agricoles au Maroc. Lesquelles emploient des femmes chargées du tri et du traitement des cactus. Ceux-ci sont par la suite acheminés vers les laboratoires de

l'IMT Nord Europe, où l'entreprise est incubée et installée depuis fin 2022. Elle y transforme les cactus via un procédé bientôt breveté en une matière qui se veut « au plus proche du toucher et du visuel du cuir », indique Hind Benchaaboun.

En double incubation à Euratechnologies, Behav a traité près d'une tonne de cactus pour effectuer ses tests l'an dernier. La start up, encore en phase de R&D, a bénéficié de 105 K€ de la part de la Fondation IMT Nord Europe, de la Région et de Bpi pour mener ses recherches. En 2024, les dirigeantes prévoient de traiter une dizaine de tonnes de cactus et de recruter trois personnes. Pour de premières commercialisations mi-2024. La production débutera chez un industriel partenaire. Le temps que Behav lève des fonds pour s'offrir sa propre unité, en région, espérée en 2025 ■ J.K.

LES CACTUS SONT TRANSFORMÉS EN UNE MATIÈRE QUI SE VEUT AU PLUS PROCHE DU TOUCHER ET DU VISUEL DU CUIR



RAPHAËL CAVROIS

DIRECTEUR DE L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE, DES GRANDES ENTREPRISES, INSTITUTIONNELS ET DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER JPM

POURQUOI RECOURIR AUX FINANCEMENTS STRUCTURÉS POUR FINANCER SA CROISSANCE ?

Le contexte de hausse de taux a été très brutal, soudain et non anticipé, obligeant de nombreux dirigeants à redéfinir leur stratégie financière.

Des opérations de fusions-acquisitions sont à l'arrêt compte tenu de la hausse du coût des financements et du recentrage des acquéreurs sur leur propre business; les directions financières retravaillent leurs modèles en réduisant ou reportant leurs investissements tout en optimisant leur trésorerie : économies de structure, revue des processus de recouvrement afin d'améliorer les ratios de liquidité et l'optimisation de la rémunération de la trésorerie disponible. Les projets de croissances externes ou d'investissements indispensables demeurent toujours à l'étude, même si les prises de décisions sont reportées ou revues. Mais ils sont l'occasion d'un échange approfondi avec ses banquiers. En effet, les équipes de financements structurés des banques d'affaires proposent des solutions pour sécuriser ces financements corporate en intégrant



"LE CADRE DE CES FINANCEMENTS STRUCTURÉS PERMET DE DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE LONG TERME AVEC SES BANQUIERS POUR L'ENSEMBLE DE SES BESOINS DE FINANCEMENT"

les projets à court terme et à horizon jusqu'à 6-7 ans : acquisitions, refinancement et redimensionnement des dettes afin d'apporter des liquidités à court terme...

L'objectif est de définir une structuration de dettes correspondant aux besoins de l'entreprise avec des lignes immédiatement disponibles (confirmées) et d'autres à activer en cas de besoin (non confirmées) pour être plus réactifs pour réaliser des croissances externes ou organiques ainsi que des investissements significatifs.

Cette structuration est encadrée par différentes garanties et indicateurs financiers (covenants) que l'entreprise devra respecter tout au long de durée des crédits.

Ces discussions permettront d'organiser la fonction finance de certaines entreprises via des audits, reportings de

trésorerie, travailler la présentation des données financières auprès des partenaires financiers. Permettant ainsi de « professionnaliser » l'entreprise dans le sourcing et la gestion de ses financements. Elles permettent aussi de bien définir le montant de dettes maximum (ratio de levier) et le montant de fonds propres requis pour mener dans les meilleures conditions un plan stratégique. C'est encore la possibilité de vérifier la capacité des actionnaires à y participer, et à défaut de rechercher des investisseurs, en faisant appel au service fusions-acquisitions d'une banque d'affaires.

Si le cadre de ces financements structurés apparaît impliquant pour l'entreprise qui le met en place, il permet de définir une stratégie de long terme avec ses banquiers pour l'ensemble de ses besoins de financement tout en maintenant sereinement son développement. Encore faut-il conduire ce dialogue stratégique bien en amont de ces opérations majeures pour l'entreprise ■

MÉTROPOLÉ EUROPÉENNE DE LILLE

La transition environnementale, c'est aussi booster votre entreprise

→ Les experts de la MEL vous conseillent

lillemetropole.fr

MEL



MATIÈRES RECYCLÉES : BREDLAK APPUIE SUR LE CHAMPIGNON INTERNATIONAL

La société de négoce international de plastiques et métaux recyclés connaît une croissance spectaculaire. Présente dans 40 pays déjà, elle devrait multiplier son activité par six dans les cinq ans.

Bredlak est une jeune entreprise discrète créée en 2017 par deux diplômés de l'Edhec : l'un en 1995, Pierre Bredar, et l'autre de 20 ans son cadet, Shubam Lakra, indien de son état. Spécialisée dans le négoce de plastiques et métaux recyclés, Bredlak (association des deux noms) est d'emblée à vocation internationale : il s'agit d'acheter la ressource, de la qualifier en qualité, et de l'acheminer à des utilisateurs. Un métier de « connecteur » plus que de « trader », insiste Pierre Bredar. L'unité de base de la société est le conteneur de 25 tonnes en moyenne.

Bredlak, implantée dans le coworking du Palais de la bourse à Lille, a démarré dans le plastique. Un secteur que connaissait parfaitement Shubam Lakra, dont le père a monté un groupe spécialisé dans le recyclage du plastique à New Delhi. Après une tentative avortée dans le secteur du papier-carton, jugé finalement trop complexe et à trop faible marge, Bredlak a élargi son

spectre aux métaux recyclés depuis 2020. L'entreprise a construit son modèle pas à pas, ses dirigeants sillonnant la planète pour nouer des relations, vérifier scrupuleusement la qualité des matières, s'assurer de la viabilité des circuits. « Nous avons la culture du terrain. Notre métier est beaucoup basé sur l'intuitu personae », expose Pierre Bredar. Loin d'une culture du « one shot », la société s'inscrit dans une logique de long terme et de fidélité : un choix qui suppose des validations nombreuses, *in situ*, le temps d'établir la confiance, et une maturation lente. Ce qui n'a pas empêché la société de réaliser déjà une très jolie performance : l'an dernier (clôture des comptes en mars), elle a réalisé 7 M€ de chiffre d'affaires avec son équipe de six personnes, soit un volume de 3 à 4 000 tonnes par mois.

Bredlak dispose de deux entrepôts à Anvers et à Valence (Espagne) pour compléter son armature. Malgré sa petite taille, la société ne rate par ailleurs aucun des grands rendez-vous du secteur dans le monde, de la K Fair de Düsseldorf à la foire PlastIndia, en passant par le ChinaPlast de Shanghai, l'Equiplast de Barcelone ou le Plastic Recycling Show Europe d'Amsterdam. Une recette apparemment gagnante car

Pierre Bredar et Shubam Lakra re-vendiquent de un à trois emails rentrants chaque jour pour leur demander de travailler avec eux.

RISQUE RÉPARTI FACE AUX SECOURS GÉOPOLITIQUES

Sur ces bases solides, les deux dirigeants tablent sur une montée en régime rapide. Certes la géopolitique mondiale est très perturbée et les cours ne cessent leur yoyo, mais Bredlak a une stratégie de diversification produits et pays qui lui permet d'amortir les risques. Même si le secteur est rythmé par les variations des cours et les secousses géopolitiques, le cap des 45 M€ est envisagé à horizon 5 ans, tandis que les effectifs devraient être multipliés par près de sept pour atteindre 40 personnes. L'heure est déjà au recrutement, pour chercher des spécialistes de toutes sortes, des logisticiens parmi d'autres, quitte à les former en interne.

Autant de développements qui se feront toujours au sein du coworking, assurent les dirigeants, pour qui la présence en hypercentre de Lille est un atout important. Pas question non plus pour eux d'ouvrir leur capital à ce stade, la société étant capable d'autofinancer sa croissance rapide jusqu'à présent ■

Olivier Ducuing

LA JEUNE ENTREPRISE VISE
LES 45 M€ DE CHIFFRE
D'AFFAIRES DANS LES 5 ANS

LAGNY-LE-SEC CRÉE UNE SEM POUR SA FUTURE FERME ROBOTISÉE

La commune de l'Oise accueillera d'ici à fin 2023 la toute première micro-ferme robotisée des Hauts-de-France. Un concept innovant développé par une start up et soutenu par la Banque des Territoires.

L'innovation n'est pas qu'une affaire de grand. Lagny-le-Sec, une commune de quelque 2 000 âmes dans l'Oise, se prépare à mener une expérience pour le moins inédite. Elle accueillera d'ici à la fin de l'année la toute première micro-ferme robotisée de la région — et la deuxième du pays. Laitues, courges, choux, radis, carottes... au printemps prochain, les étals accueilleront près d'une trentaine de tonnes de cultures. Celles-ci seront vendues en circuit court, dont 60% en vente directe.

En construction sur un terrain d'environ 2 ha, la micro-ferme disposera, en rythme de croisière, d'une capacité de pousse de 60 tonnes de production agricole. Le tout, dans le respect de l'agro-écologie. Première spécificité. « C'est le mode de culture de nos grands-parents. Il respecte les sols, les ressources naturelles et nécessite un minimum d'intrants et d'énergies fossiles », détaille Olivier Le Blainvaux, fondateur de la start up fracilienne Neofarm qui livre des fermes clé en main et supervise leur exploitation.

La seconde spécificité réside dans le vo-



LA MAIRE DE LAGNY-LE-SEC EST L'ACTIONNAIRE MAJORITAIRE DE LA SEM À CÔTÉ DE NEOFARM

let technologique. La micro-ferme sera en effet pilotée via toute une palette de solutions matérielles et logicielles telles qu'une appli de gestion d'activité, de capteurs et autres outils voués à faciliter les tâches quotidiennes des trois maraîchers employés. Comme le désherbage, le repiquage, l'arrosage ou encore la plantation puis la récolte au moment opportun.

UN PROJET À 1 M€

Lagny-le-Sec est la toute première collectivité partenaire de Neofarm. Ce qui a nécessité un travail sur la structure juridique, « en partenariat avec

les services de l'Etat, précise Didier Doucet, maire de Lagny-le-Sec. Nous voulions la garantie de faire les choses dans l'ordre et dans le cadre de nos obligations en tant que collectivités. Ce modèle a vocation à permettre à d'autres collectivités de gagner du temps dans la mise en place d'un projet tel que le nôtre. » La commune a ainsi dû créer une société d'économie mixte locale qu'elle a baptisée La Ferme de la folle emprise. Lagny-le-Sec en est l'actionnaire majoritaire, au côté de l'exploitant Neofarm.

La Ferme de la folle emprise a signé un prêt subordonné de 250 K€ avec la Banque des Territoires. L'enveloppe complète les fonds obtenus au travers du prêt sénior accordé par le Crédit Agricole. Au total, la micro-ferme dispose un budget total d'un peu plus d'1 M€.

Pour Didier Doucet, également président de la communauté de communes du Pays de Valois, c'est un véritable projet pilote en lien avec le Programme Alimentaire Territorial (PAT) qui doit prochainement voir le jour à l'échelle de la communauté de communes. « Si cette ferme robotisée fonctionne, j'espère bien essaimer le concept. Cela fait partie de ma vision du développement et de l'aménagement du territoire. » ■ J.K.





TRANSMISSION – REPRISE

BOMBE À RETARDEMENT OU OPPORTUNITÉ ?

Le volume d'entreprises concernées par une perspective de départ du dirigeant est très élevé. Faute d'anticipation, ce défi peut être dangereux collectivement. Mais il est aussi un gisement très riche de transmissions potentielles. La CCI Hauts-de-France a placé ce sujet parmi ses grandes priorités.

Une étude de la CCI Hauts-de-France publiée en février dernier évaluait précisément à 37 600 le nombre d'établissements de la région Hauts-de-France potentiellement concernés par une problématique de succession dans les cinq ans. L'âge du capitaine reste évidemment un point clé (64% des projets lui sont liés), même s'il n'est plus le seul : beaucoup de dirigeants, fatigués par les crises successives, ou tout simplement désireux d'un changement de vie, sont prêts à céder bien avant l'âge de la retraite. Quand on sait l'énergie nécessaire à la création puis au développement et à la vie quotidienne d'une entreprise, le risque macroéconomique pourrait être très

élevé de perdre toute cette richesse (et ces emplois) en cas d'absence de solution de reprise. Mais ce volume d'entreprises est aussi *a contrario* un formidable potentiel pour beaucoup de se lancer à leur compte à travers la reprise.

La plupart des entreprises à céder sont très petites (49% sans salarié) ou petites (46% entre 1 et 10 salariés), ce qui rend leur accompagnement par des structures commerciales délicat : la commission sur la valeur de cession peut être insuffisante pour motiver des intermédiaires. L'étude relève du reste que 57% des indépendants concernés n'ont pas encore de repreneur identifié en vue, un chiffre également élevé (48%) chez les

entreprises de 1 à 10 salariés. Pour les entreprises de taille supérieure, l'anticipation et les solutions sont meilleures, avec seulement 32% de dirigeants qui n'ont pas encore de repreneur défini. D'où la priorisation du sujet à la CCI Hauts-de-France qui a déjà lancé avec succès une première rencontre cédants-repreneurs l'an dernier, et qui réitère le 20 novembre une deuxième édition de l'événement Transfair.

RENCONTRER L'ÉCOSYSTÈME

Nadège Grabowski fait partie de ceux qui se sont lancés dans la reprise. L'an dernier, cette femme issue du monde de la franchise avait commencé sa démarche avant de ren-

Nombre de projets et d'emplois concernés

	PROJETS (*)		EMPLOIS CONCERNÉS (*)		Part des projets dans le total des entreprises (propension à transmettre)
	Nombre	Répartition	Nombre	Répartition	
Entreprises sans salarié	18 289	49%	18 289	13%	15%
Entreprises de 1 à 10 salariés	17 378	46%	55 555	41%	23%
Entreprises de 11 salariés et plus	1 919	5%	61 880	46%	12%
TOTAL	37 586	100%	135 724	100%	18%

Source et traitement : CCI de région Hauts-de-France

contrer un cédant lors du premier salon Transfair. En l'occurrence, un site de vente de meubles scandinaves design en ligne (www.Farogsonn.fr). « Je voulais entreprendre depuis longtemps, c'était pour moi le bon moment. Le passage par la CCI a été déterminant : j'ai fait une formation de reprise d'entreprise, ils m'ont aidé pour valider le projet, établir un business plan, rechercher des financements. Et je suis encore accompagnée aujourd'hui », raconte-t-elle, fière d'avoir décroché un prêt d'honneur de France Initiative. L'entrepreneuse vient de relancer commercialement son site en septembre. « La cession comme la reprise, c'est compliqué, c'est long, avec un fort impact psychologique, des enjeux juridiques, financiers. Les acteurs ont besoin d'un coup de main, de renouer l'écosystème, d'autant plus que tout le monde travaille ensemble », souligne Philippe Hourdain, président de la CCI Hauts-de-France, qui espère monter en puissance l'événement Transfair comme l'a fait la CCI de Paris. L'ancienneté du dispositif parisien lui donne aujourd'hui une belle notoriété, avec des repreneurs qui appellent d'eux mêmes, et des affaires qui se nouent ainsi assez naturellement.

L'enjeu régional de la transmission est tel que Transfair a vocation à être pérennisé dans le temps, pour devenir le rendez-vous incontournable dans le domaine. « On peut réussir car on a tout le monde avec nous ! », considère Philippe Hourdain.

Le sujet de la transmission fera du reste l'objet d'une seconde étude d'ici la fin de l'année sous l'égide de la CCI de région, cette fois autour de la concrétisation des projets de transmission, ainsi que l'impact sur le marché de la transmission du contexte économique et des enjeux énergétiques ■ **Olivier Ducuing**

QUESTIONS À...

PHILIPPE HOURDAIN
PRÉSIDENT DE LA CCI HAUTS-DE-FRANCE

MARC KRZEMIANOWSKI
VICE-PRÉSIDENT EN CHARGE
DE LA TRANSMISSION-REPRISE



Cette année, vous organisez la deuxième édition de Transfair. Pourquoi cet engagement fort autour de la transmission d'entreprise ?

PH : Vous savez, j'ai moi-même vendu mon entreprise et je suis très sensible à cette problématique : j'ai constaté que, autant il est aisé de trouver un cabinet spécialisé, rémunéré à la commission, pour une entreprise dont la valorisation atteint 1 M€ et au-delà, autant c'est très difficile pour les entreprises sous ce seuil. Or les statistiques montrent que l'âge moyen des entrepreneurs est de plus en plus élevé. Les enjeux sont importants. On parle de 33 000 entreprises dont le dirigeant a plus de 55 ans, ce qui représente 175 000 salariés. Et encore, le volume a augmenté ces dernières années, car au-delà de la retraite, vous avez beaucoup de dirigeants qui envisagent leur entreprise non plus comme une raison de vivre mais plutôt un parcours de vie. Beaucoup montent ou reprennent leur entreprise et vont la revendre 7 ou 10 ans plus tard, pour une nouvelle expérience de vie, ou parfois aussi pour cause de lassitude de dirigeants confrontés à la polycrise.

“IL Y A UN TROU DANS LA RAQUETTE POUR LES PLUS PETITES ENTREPRISES”

MK : On parle de gigafactories, de très gros projets industriels qui sont de très belles nouvelles pour notre économie. Mais sur la transmission, on est sur un volcan en sommeil. Tous ces emplois sont potentiellement à risque si on n'accompagne pas les entrepreneurs pour trouver des solutions.

Concrètement, que représente Transfair, comment ça marche ?

MK : Nous nous sommes inspirés de ce que fait la CCI de Paris avec succès depuis 8-9 ans. L'idée de départ est de créer un hub de la transmission-reprise en Hauts-de-France. L'événement organisé par la CCI Hauts de France est ouvert à tous les entrepreneurs, repreneurs ou cédants de la région. Il se tiendra à Lille, au Palais de la Bourse de la CCI. Nous aurons des conférences plénières, des témoignages de cédants, de repreneurs, mais aussi des lieux plus confidentiels pour organiser des îlots de *speed meeting* entre cédants et repreneurs potentiels. Ce hub se veut un véritable accompagnement du dirigeant dans ses problématiques, avant, pendant et après. On se veut des facilitateurs, sans prendre le job de quiconque. Le premier module est offert, et nous avons ensuite des services pour un diagnostic complet et une valorisation de l'entreprise, puis d'autres modules pour aller plus loin.

PH : Nous réunissons tout le monde dans cette action. Les experts comptables, les commissaires aux comptes, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, l'Etat et la Région, sont avec nous. Tout le monde est convaincu du phénomène et des enjeux. Nous sommes unanimes sur le fait qu'il y a un vrai besoin, sur la cible des très petites entreprises et des petites pme qui passent sous les radars. C'est un trou dans la raquette ■ **Recueilli par O.D.**

RENDEZ-VOUS LE 20 NOVEMBRE À TRANSFAIR

L'événement Transfair aura lieu le 20 novembre au Palais de la bourse à Lille. Une journée complète dédiée à la transmission-reprise, dès 8h45 avec un premier « social breakfast ». Le menu sera dense, avec un lancement officiel en duplex avec le salon Transfair de la CCI de Paris, une séance plénière autour de l'impact des crises et des nouveaux enjeux, l'analyse du Fonds Régional de Garantie, l'instant pitch pour découvrir les entreprises à céder, des ateliers personnalisés et des temps d'échanges discrets entre cédants et potentiels repreneurs à travers des *speed meetings*.



Infos et inscriptions sur
<https://hautsdefrance.cci.fr/transfair-hdf/>

ALAIN VAMOUR
AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY

LE PRÉSENT N'A PAS D'AVENIR... LA PREUVE

Le juriste, comme d'autres professionnels, s'interroge sur les effets de la dématérialisation sur son activité. Son métier, comme tout métier intellectuel, peut être bouleversé par cette révolution numérique qui met en avant « l'apprentissage profond » et l'intelligence artificielle. Selon certaines voix, ChatGPT aurait réussi avec brio l'examen d'entrée au Barreau de New York... Mais restons lucides. De la même manière que « la justice prédictive » est déjà passée de mode, la machine ne remplacera pas l'analyse fine et la prise en compte de divers paramètres d'une situation complexe, notamment humains et psychologiques, et encore moins l'intuition.

Dans l'immédiat, plus préoccupante est « la perte » de la preuve et de son support.

Le juriste peut lire le Code d'Hamurabi, gravé à Babylone, 1750 ans avant notre ère, sur une stèle en basalte, pierre indestructible, sortie des sables de l'Iran.

Les Homo sapiens étaient des artistes, la preuve nous en est donnée 30 000 ans, après grâce aux peintures rupestres, « exposées » sur le roc.

Un passé familial heureux ou malheureux resurgit, avec la photo du mariage d'un aïeul, et d'un ancêtre, fier Poilu blessé au front (ou au bras).

Aujourd'hui, on peut être touché par le passé, car on peut encore toucher les preuves du passé.

« La preuve » d'un acte, d'un contrat, a toujours été dépendante de la pérennité de son support.

En 2050, on lira plus facilement les actes originaux du procès de Jeanne d'Arc à la Bi-

bliothèque nationale, que « nos archives » personnelles, passées de disque durs hors services au cloud sur des serveurs exotiques, dont les « hébergeurs » ne donneront pas accès sans un code disparu, et sans monnaie trébuchante, à moins que les hackers n'aient fait main basse sur « nos données ». « Donner ses données, reprendre c'est voler » ?

A l'avenir, pour laisser un passé, « vos papiers svp ! » ■



« LA PREUVE » D'UN ACTE, D'UN CONTRAT, A TOUJOURS ÉTÉ DÉPENDANTE DE LA PÉRENNITÉ DE SON SUPPORT.

BRUNO PLATEL
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

CLIENT MYSTÈRE : LE VOILE EST LEVÉ !

Par un arrêt rendu le 6 septembre 2023, la Cour de cassation vient de valider la méthode du client mystère, laquelle consiste de manière générale à vérifier par un tiers que les salariés respectent les directives de l'employeur dans les conditions d'exercice de leurs fonctions.

Largement répandue dans le secteur de la distribution, la licéité de ce mode de preuve à l'appui d'une sanction disciplinaire est largement discutée.

Dans l'affaire examinée par la Cour de cassation, un salarié de restaurant libre-service avait été contrôlé par un « client mystère », mandaté par l'employeur, qui se faisait passer pour un simple client auprès du salarié testé. A l'issue de sa visite, il dressait un compte-rendu faisant état de l'absence de remise de ticket de caisse. L'employeur procédait alors au licenciement du salarié contrôlé.

Devant la Cour de cassation, le salarié qui avait été débouté

de ses demandes devant la Cour d'Appel d'Aix-en-Provence, contestait la loyauté dans l'administration de la preuve et l'existence d'un stratagème employé par l'employeur, outre une contestation de la précision de l'information quant à la finalité du recours à la technique du client mystère.

Jusqu'à présent, la Cour de Cassation avait écarté ce mode de preuve à l'appui

d'un licenciement après avoir constaté que le salarié n'avait pas été informé de ce mode de contrôle de son activité et de l'usage qui pouvait en être fait.

La Cour de cassation a admis ici la licéité du recours au client mystère, après avoir constaté que le salarié avait été préalablement informé par une note d'information de ce mode d'investigation expliquant son fonctionnement et son objectif, et par le procès-verbal d'une réunion du CSE qui lui était pour partie consacré.

La Cour de cassation admet ainsi le recours au client mystère, mais encadre strictement son utilisation comme mode preuve au soutien d'un licenciement par un renvoi à l'article L1222-3 du code du travail, lequel impose à l'employeur d'informer le salarié, préalablement à leur mise en oeuvre, des méthodes et techniques d'évaluation professionnelles mises en oeuvre à son égard.

En synthèse, la validation de principe par la Cour de cassation est encadrée par le strict respect d'une information préalable du salarié quant au fonctionnement du dispositif et sa finalité qui conditionnera la recevabilité de ce mode de preuve en cas de contentieux prud'homal ■



“LA COUR DE CASSATION A ADMIS ICI LA LICÉITÉ DU RECOURS AU CLIENT MYSTÈRE, APRÈS AVOIR CONSTATÉ QUE LE SALARIÉ AVAIT ÉTÉ PRÉALABLEMENT INFORMÉ.”

Chaque jour, je constate des actes d'impolitesse, de non-respect, voire d'attaques gratuites. Les réseaux sociaux en sont remplis, les journaux télévisés regorgent de témoignages et j'en vois aussi dans mon quotidien, à l'école aussi bien que dans les entreprises.

Vous allez me trouver peut-être idéaliste mais que diriez-vous de remettre la politesse à l'avant de nos comportements ?

La politesse, du latin *politus* qui signifie uni, brillant, regroupe un ensemble de comportements sociaux entre les individus visant à exprimer la reconnaissance d'autrui. Elle facilite le contact et permet de réguler les relations.

Longtemps désuète, je vous invite à réfléchir à remettre en avant une « politesse moderne » au sein de nos organisations !

De nombreuses entreprises inscrivent la bienveillance dans leurs valeurs, mais la politesse est pour moi plus précise, plus concrète. Alors Mesdames et Messieurs les dirigeants, les managers et si vous osiez inscrire la politesse sur les murs de vos entreprises, et surtout la faire vivre ?

La politesse passe souvent par des pe-

tits gestes simples à mettre en œuvre, mais qui nécessitent de la sincérité :
- Soyez présent, vraiment, les yeux dans les yeux et osez poser vos téléphones portables, refermer vos ordinateurs pour un échange « vrai ». Montrez que vous êtes physiquement à l'écoute.

- Dites « merci » et « bravo ». Le feedback positif a la vertu de mettre en confiance vos collaborateurs, de leur faire comprendre ce que vous attendez d'eux, de leur donner envie d'oser et d'aller plus loin.

- Souriez même si votre esprit est contrarié. Le sourire a un effet chimique sur notre cerveau car il produit de l'endorphine et nous met dans un état de détente. Les chercheurs nous disent aussi qu'un seul sourire peut engendrer 500 autres dans une seule journée !

CÉDRIC POZNIAK

CONSULTANT ET COACH PROFESSIONNEL QUINTESENS

ET SI NOUS REMETTONS LA POLITESSE À L'AVANT DE NOS COMPORTEMENTS ?



« ET SI VOUS OSIEZ INSCRIRE LA POLITESSE SUR LES MURS DE VOS ENTREPRISES, ET SURTOUT LA FAIRE VIVRE ? »

Nous sommes finalement dans les thématiques du développement de l'intelligence relationnelle entre vos collaborateurs et vous, afin que se développe une présence sincère. Marshall Rosenberg nous explique d'ailleurs très bien cette philosophie avec

le concept de « communication non violente ». Qu'aurez-vous à y gagner ?

- Votre climat de travail va s'améliorer.

- La communication interpersonnelle sera renforcée, ainsi que la solidarité et le sens du service.

- L'engagement et la motivation vont se développer car vos collaborateurs se sentiront respectés.

- Vos équipes se fidéliseront par la diminution du stress et l'augmentation du bien-être.

- Enfin, l'image de votre entreprise ou de votre équipe sera plus positive et

vos clients internes et externes n'en seront que plus satisfaits.

« Merci » pour votre temps de lecture et vive la politesse ! ■

INFLATION DANS LES RAYONS : GARE AUX ANNONCES SIMPLISTES !

DIDIER HUE

PRÉSIDENT D'AGRO-SPHÈRES, ASSOCIATION DES ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES DES HAUTS-DE-FRANCE

À l'aube des négociations annuelles entre les transformateurs agroalimentaires et leurs clients distributeurs et face aux inquiétudes grandissantes exprimées par de nombreux dirigeants de Pme régionales, Agro-Sphères, association régionale des entreprises agroalimentaires des Hauts-de-France, souhaite porter les préoccupations grandissantes des dirigeants des entreprises agroalimentaires du territoire.

Les promesses de réduction des prix émises par le gouvernement ne correspondent en aucun cas à la réalité économique. L'agroalimentaire régional ne se compose pas de multinationales mais de plus de 98 % de Pme.

L'année 2022 a été marquée par une inflation galopante : matières premières agricoles, transport, emballages et surtout l'énergie dont le prix a explosé. Pourtant, ces hausses n'ont été que partiellement répercutées, laissant les entreprises agroalimentaires régionales dans une situation financière fragile.

La grande majorité des Pme du secteur ne peut tout simplement pas se per-

mettre de baisser davantage les prix. Les entreprises agroalimentaires en Hauts-de-France sont les moteurs de notre économie, générant plus de 45 000 emplois. Elles sont confrontées à d'immenses défis, notamment la transition environnementale, le recrutement et la modernisation de leurs installations. Forcer une réduction des prix coûte que coûte mettrait en péril leur stabilité économique.

Nous devons nous demander : souhaitons-nous vraiment voir disparaître progressivement les produits français et locaux de nos rayons au profit de produits d'importation, souvent soumis à des normes environnementales et sociétales plus basses ? Notre mo-

dèle alimentaire mérite une bien meilleure considération que celle proposée par les réductions de prix.

NON ! Les Pme agroalimentaires ne profitent pas de l'inflation et beaucoup n'ont pas enregistré de baisse de leurs coûts.

NON ! Une baisse des prix ne serait pas supportable pour les Pme alimentaires.

OUI ! Une répartition juste des marges tout au long de la filière et un prix juste pour le consommateur, sont les conditions indispensables d'une alimentation responsable, de la durabilité de notre tissu agroalimentaire territorial et de la préservation de notre souveraineté alimentaire ■



« FORCER UNE RÉDUCTION DES PRIX COÛTE QUE COÛTE METTRAIT EN PÉRIL LEUR STABILITÉ ÉCONOMIQUE »
DIDIER HUE



ARRAS FAIT SON CINÉMA

L'Arras Film Festival, événement majeur du 7e art, est de retour. Dès le 3 novembre et pendant dix jours, il rassemblera public, plus de 500 professionnels du secteur et journalistes venus d'une vingtaine de pays européens. A l'affiche de ce marathon cinématographique, 110 films projetés, des avant-premières en présence des équipes et une compétition de films européens. L'an dernier, l'Arras Film Festival avait enregistré pas moins de 45 000 entrées !

Du 3 au 12 novembre
www.arrasfilmfestival.com



©Arras film festival



LOUVRE-LENS FANTASTIQUE

Griffons, sphinx, licornes, dragons et autres animaux fabuleux débarquent au Louvre-Lens. Entre terreur et admiration, ils tiennent une place constante dans nos imaginaires contemporains. Sculptures, peintures, objets d'art... 250 œuvres, de l'Antiquité à nos jours, proposeront un voyage dans le temps pour raconter l'histoire des plus célèbres de ces animaux.

Jusqu'au 15 janvier 2024
 Billetterie et info sur www.louvre-lens.fr

DES ÉTOILES AU CLAVIER

C'est un rendez-vous pianistique d'excellence. Tout comme les précédentes, la 4e édition du concours Étoiles du piano réunira des jeunes talents issus des plus grands conservatoires du monde entier. Face à un jury de professionnels de la scène musicale internationale, présidé par Vladimir Soultanov, directeur artistique des Étoiles du Piano, les candidats se produiront sur la scène du Conservatoire de Roubaix lors de deux tours de sélection (13, 14 et 15 novembre) ouverts gratuitement au public. A l'issue desquels, les 5 finalistes interpréteront un concerto de finale aux côtés de l'Orchestre de Picardie le samedi 18 novembre.

1er et 2e tour du 13 au 15 novembre au Conservatoire de Roubaix
 Gala de clôture le 18 novembre au théâtre du Colisée de Roubaix à 20 heures
 Programme sur www.etoilesdupiano.fr



©Les étoiles du piano

TRÂNEAUX D'EXCEPTION



Le Château de Compiègne dispose d'une des plus belles collections européennes de traîneaux d'apparat. Prenant la forme d'animaux réels ou fantastiques, quelques pièces ont été restaurées pour être présentées à l'occasion de cette exposition. Une collection constituée par de grands carrossiers parisiens (Auscher, Mühlbacher), des collectionneurs privés mais aussi via des achats et des dépôts notamment en 1936 par le Musée national du Moyen-Age.

Exposition dans la galerie de bal du Château de Compiègne.
 Jusqu'en septembre 2024. Tous les jours de 10h à 18h / chateaudecompiègne.fr

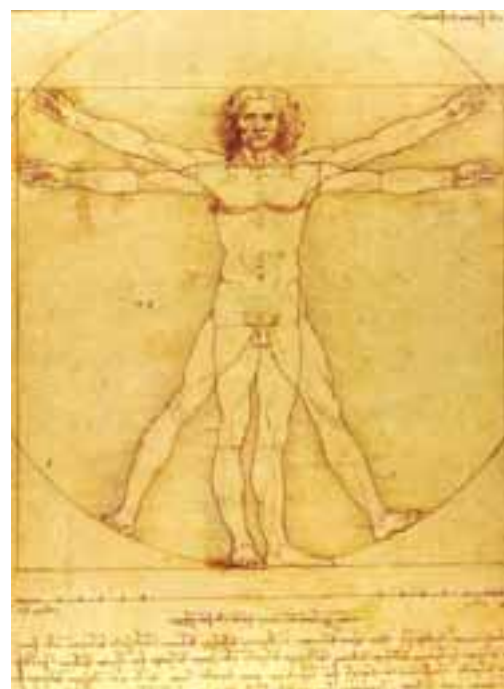
©RMN - grand Palais

LÉONARD DE VINCI VILLENEUVOIS

L'artiste italien à la croisée des arts et des techniques fait l'objet d'une exposition au Forum départemental des sciences de Villeneuve-d'Ascq. A découvrir : une collection de fac-similés d'une partie des dessins, tableaux ou écrits de Léonard de Vinci. A travers un circuit, le visiteur découvrira l'univers de cet artiste pluridisciplinaire.

Du mardi au dimanche. Jusqu'au 25 août 2024.
 De 9h45 à 18h.

Tarif : 8€. Info : forumdepartementaldessciences.fr





COMTESSE DU STREET ART

Depuis deux ans, l'Hospice Comtesse s'ouvre au monde de l'art urbain. Depuis fin octobre, le musée lillois présente la toute première rétrospective dédiée à l'une des figures internationales street art, Jef Aérosol. Pour cet artiste, peintre, musicien et lillois d'adoption depuis 1984, cette exposition est à la fois « un album de souvenirs, un pêle-mêle, une promenade jalonnée de dessins de jeunesse, de pochoirs, de photos, de vidéos ou encore d'objets personnels ».

A découvrir jusqu'au 21 janvier.
Fermé lundi matin et mardi toute la journée.
03 28 36 84 00
mhc.lille.fr

©Eric Maes



LA CHAPELLE SIXTINE À EURATECH

La Chapelle Sixtine de Michel-Ange se dévoile à Lille, sur le site d'EuraTechnologies. A travers une exposition d'exception regroupant la reproduction en taille réelle d'une trentaine de fresques iconiques de l'artiste, considérées comme faisant partie des plus grandes réalisations artistiques de l'humanité. Une invitation inédite au voyage, sans avoir à aller jusqu'au Vatican, à partir du 9 novembre.

Dès 13,50€ (tarif adulte)
Info sur : sistinechapelexhibit.com/fr/
Billetterie sur : feverup.com/fr/lille
Fermeture exceptionnelle les 20 et 21 novembre

Le goût d'ÉCO121

COMME TOUS LES MOIS, DIDIER NICOLAS POSE SON REGARD INDÉPENDANT SUR UN ÉTABLISSEMENT DE LA RÉGION. CE MOIS-CI, L'ARBRE, À CROUSON.



Une nouvelle étape prometteuse pour l'Arbre

De retour dans la région, le nouveau chef de l'Arbre Florian Choquet s'inscrit dans la tradition de cette belle table gastronomique avec une patte très sûre.

A quelque 20 km de Lille, sur le lieu de la bataille de Bouvines (1214), cette belle maison de briques traditionnelles fin XIXe, au milieu des champs, veille sur la route pavée du Paris-Roubaix. Elle en est même le symbole de la victoire pour le coureur qui, le premier, passe ce difficile tronçon, dit-on. Elle fut construite avec la vocation de maison de plaisirs puis d'estaminet, qu'elle n'a jamais abandonnée, pour devenir il y a 25 ans un restaurant, qui deviendra gastronomique de prestige, à sa reprise en 2007, sous son nom actuel. Son dernier chef en était Saïd Belkacem (passé par Robuchon et Ducasse), reparti en Belgique. C'est Florian Choquet, 35 ans, qui a pris sa relève le 6 octobre, après une brève fermeture. Originaire de Douai, il s'est formé (bac pro) au lycée hôtelier de Montpellier, puis, « *par amour de la cuisine* » dans différents types de restaurants; s'est perfectionné en gastronomie, notamment à Pauillac avec Jean-Luc Rocha (Meilleur Ouvrier de France et deux étoiles) au château Cordeillan-Bages; puis pendant plusieurs années, a secondé Jean-Luc Rabanel, chef inspiré (19 et 5 toques Gault et Millau) à l'Atelier en Arles qui deviendra Le Greenstronomique.

Le voici revenu en son pays d'origine. La carte se présente sous la forme de trois formules selon le nombre de services : trois services pour 35€, cinq services à 69€ et six services à 85€. Et pour le déjeuner, en semaine, trois services à 39€.

La formule commence par trois délicates bouchées, une raviole au maïs, un moelleux de volaille ainsi qu'une tartelette aux girolles. La première entrée est une composition de céleri sous une fine galette sur sauce au cacao, la deuxième est un millefeuille de chou-rave et girolles, le troisième service est un filet de pigeonneau de remarquable cuisson, avec une variation de chou et racine fondante de cerfeuil d'une grande finesse, suivi d'une bouchée de betterave crapaudine sur crème fouettée et vinaigrette de framboise. Pour clore, une mousse de poire Williams avec un cœur à la bière et encadrée de fines tranches de poire de Weppes du meilleur effet achève de ravir le palais. Cette suite d'une très sûre technique, très esthétique, de goût recherché, emporterait une complète



adhésion enthousiaste si les quantités mises en scène permettaient de mieux en apprécier la dégustation.

Les vins proposés sont d'excellente qualité, et les conseils du sommelier, éclairé et serviable comme tout le personnel, n'hésitent pas à vous faire découvrir une bonne surprise. Nous avons ainsi dégusté avec plaisir un blanc de cépage Rolle de la famille Bour et un Fontenille rouge du Luberon, tous deux remarquables. **Didier Nicolas**

L'ARBRE
1 Pavé Jean-Marie Leblanc
59152 Gruson
03 20 79 55 33
www.larbre.com (site non
actualisé au 23 octobre).
Ouvert du mercredi au
dimanche 12h et 19h30



Vivre ou investir sur la Côte d'Opale

Besoin d'évasion ?

Découvrez notre offre de maisons et d'appartements neufs !

SIGLA NEUF propose une offre spécifique pour les amoureux de la Côte d'Opale. Des maisons et appartements neufs idéaux dans le cadre d'une résidence principale ou d'un investissement locatif.

Nouveauté : Le Touquet, Dunkerque et Berck-sur-Mer entrent dans les villes éligibles Loi Pinel. Profitez d'une réduction d'impôt en investissant dans un appartement neuf !

DÉCOUVREZ
NOS PROGRAMMES



**SIGLA
NEUF**
GROUPE PASCAL BOULANGER

FRANCE
FÉDÉRATION
PROMOTEURS
IMMOBILIERS

INFORMATIONS & RÉSERVATIONS
APPELÉZ-NOUS GRATUITEMENT
0805 23 60 60

f i n t
@SIGLANEUF
SIGLANEUF.FR





d'
ENTREPRISE LOCALE
à
PATRIMOINE RÉGIONAL

LES ENTREPRISES QUI FONT LA RICHESSE DE NOS RÉGIONS MÉRITENT AUSSI DE FIGURER AU PATRIMOINE.

C'est pourquoi Banque Populaire soutient nos entreprises locales comme la Fromagerie Sainte Godeleine, laiterie et fromagerie artisanale sur la Côte d'Opale.

BANQUE POPULAIRE 

la réussite est en vous