

éco

121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

FÉVRIER 2024

#137

www.eco121.fr

D 28899 -137- F: 7,50 €



3 782889 907508

RETAIL

QUELLES RECETTES GAGNANTES ?

Camaïeu, Chauss'Expo, Pimkie... les faillites et restructurations s'enchaînent dans la distribution spécialisée. Pourtant certains s'en sortent. Comment ?

NOTRE DOSSIER P.14

L'AGGLO LENSOISE JOUE
LE SOFT POWER AUTOUR
DU BALLON ROND P.23

→ VALSEM EMBALLE TOUS AZIMUTS P.28 → ANAÏK VEUT FRANCHIR LA BARRE DES 100 M€ P.36 → GINKO, UNE MAESTRIA SANS FAUSSE NOTE P.48



L'investissement Immobilier, une solution de placement pour réaliser vos projets.

La Caisse d'Épargne Hauts de France poursuit l'accompagnement de ses clients dans le financement de leurs projets immobiliers et renforce ses relations avec ses clients promoteurs immobiliers.

CAISSE
D'ÉPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



Entreprise



Certifiée

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L.512-85 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 € - Siège social 612, rue de la Chaise Rivière, 59100 LILLE - 333 000 662 RCS Lille Métropole - Code NAF 6419 Z - N° TVA intracommunautaire FR0430300002 - Informations d'assurance immobilière à l'ORIAS sous le numéro 07 068 03 03 Titulaire de la carte professionnelle « Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets ou valeurs » n° 019-0001 2010 000 000 207 délivrée par le CCF Grand Lille - Garantie financière : CEFC - 10, rue Hoche - Tour KyoKa B - TSA 316999 52918 L3 De Laune Cedex



Vents mauvais

Notre région a subi en l'espace de trois mois les caprices de la météo. Une première vague d'inondations majeures, à laquelle nous avons du reste consacré un dossier dans notre dernier numéro, a littéralement ébranlé l'économie du Pas-de-Calais et la vie de dizaines de milliers de personnes. Une seconde (n'osons pas écrire « deuxième », qui supposerait une suite !) lui a succédé quelques semaines plus tard. Puis une vaste dépression neigeuse a recouvert la région à la mi-janvier. Des phénomènes certes pénibles, mais c'est la météo économique qui commence à inquiéter fortement.

Le climat n'est pas fameux, spécialement dans l'Hexagone, et plus largement en Europe, dont son moteur traditionnel, l'Allemagne. Le pouvoir d'achat, sérieusement érodé par l'inflation, affecte le niveau de la consommation. Un état des lieux qui touche bien sûr très directement le secteur du retail, notre dossier du mois. L'interim, secteur avancé de l'économie, marque aussi clairement le pas. La panne de l'immobilier, en grande difficulté depuis des mois du fait de l'envolée des taux d'intérêt, menace le secteur de la construction

dans la durée. Délais de paiement trop longs, assurance crédit trop frileuse, mise en cause très rapide des business models, spirale infernale des normes, industrialisation de la cybercriminalité, lourdes tensions géopolitiques... Difficile pour les chefs d'entreprise de se frayer un chemin de crête dans cet univers dangereux et incertain.

A ceci s'ajoute une inquiétude de fond lancinante : celle d'une dépense publique totalement incontrôlée, qui a porté l'endettement français à plus de 3000 milliards d'euros, avec une charge annuelle de la dette potentiellement explosive, tandis que les budgets sont votés en déficit sans coup férir année après année, quelle que soit la couleur politique des exécutifs. Les entreprises n'y sont absolument pour rien, mais ce boulet de la dette publique accumulée par des gouvernements inconséquents devient un danger majeur. Les Français le sentent très bien, eux dont le taux d'épargne (près de 18%) est parmi les plus élevés au monde. Le signe d'un manque de confiance évident dans l'avenir, et pas le meilleur ingrédient pour la croissance économique. Pour autant, le pire n'est jamais sûr. Ce numéro regorge d'exemples d'entreprises à la trajectoire impressionnante. C'est dans le gros temps qu'on reconnaît les bons capitaines ! Bonne lecture !



Photo ©GregLeduc

sommaire

TENDANCES 4-13

- Top : Le Centre historique minier de Lewarde au sommet
- Gecco : de la friture dans le modèle
- Bertrand Gaume, un énarque à la tête de l'Etat en région
- Start up : Lattice Medical décroche un financement de 6 M€

GRAND ANGLE 14-20

- Dossier Retail : Covid, inflation, concurrence déloyale... quelles recettes gagnantes ?
- Elodie Juge (Université de Lille) : « *Aucun distributeur ne peut se dire serein face à l'avenir* »

TERRITOIRES 21-36

- Dunkerque Port perd en volume mais gagne en valeur ajoutée
- Logistique : Valsem emballage tous azimuts
- Loyez-Woessen ouvre son capital et passe au menu fromage
- Aliri (ex-Imabiotech) veut doubler de taille en région

ENTREPRENDRE 37-41

- Créateurs : Bulles de ruche attire les investisseurs à l'hydromel
- Synthene revoit sa formule à l'export
- Campus : Eduservices met les bouchées doubles dans la métropole

DÉTENTE 46-48

- Les impressionnistes débarquent en région
- Gastronomie : Ginko, une maestria sans fausse note

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

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
A PARTIR DE CE NUMÉRO
Didier Nicolas
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc
PUBLICITÉ
Rossil Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rossilconseilmedias.fr

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

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

ISSN : 2109-3792

DÉPÔT LÉGAL : à parution

Franky Mulliez et le patrimoine

Un article des Echos du 17 janvier évoque le chantier pharaonique que Franky Mulliez, fondateur de Kiloutou, a engagé pour rénover le domaine de Dampierre-en-Yvelines. Présenté comme le plus grand chantier privé de France, il s'agit d'un investissement de quelque 100 M€ pour redonner tout son lustre à ce château du XVIIe construit en même temps que celui de Versailles dont il partage le même architecte (Mansart) et le même paysagiste (Le Nôtre). Il pourrait rouvrir au public fin 2025-début 2026. L'ancien dirigeant indique qu'il pensait y consacrer un tiers de sa fortune, mais que « ce sera plutôt la moitié ».



FINORPA AU TOP

Né en 1984, le fonds d'investissement Finorpa vient d'achever un exercice record en matière de participations. Le fonds associant souscripteurs publics et privés a investi un total de 11 M€ dans 30 projets (17 réinvestissements, 13 nouveaux projets). « Le partenariat public privé permet que nous soyons un fonds un peu différent des fonds exclusivement privés », a commenté Sébastien Huyghe, président de Finorpa au titre du conseil régional, lors d'un événement « Connexion by Finorpa ».



RUE BONDUELLE

Bruno Bonduelle a désormais sa rue. Inaugurée le 20 janvier à Marcq-en-Baroeul au droit de la nouvelle école européenne Lille Métropole Jacques Delors, une proximité qui n'a rien d'une coïncidence. L'ancien président du Comité Grand Lille, de la CCI Grand Lille, ancien capitaine d'industrie, grand visionnaire, décédé en septembre 2022, fut un ardent défenseur de la métropole lilloise.

Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 Genfit franchit une étape majeure de son histoire
- 2 Maroquinerie de Luxe : Camille Fournet va créer 150 emplois à Tergnier
- 3 Le CESER reconduit Laurent Degroote à sa tête
- 4 Alive croque Butterfly Traiteur
- 5 Gecco veut croire en un plan de continuation

PRÉVENTION AU TOP

Le tribunal de commerce de Lille Métropole a enregistré un niveau record de procédures de prévention d'entreprises en 2023. Soit 62 mandats *ad hoc* et 56 conciliations, permettant de sauvegarder pas moins de 25 246 emplois. La cellule détection-prévention mise en place par la juridiction a, quant à elle, reçu 284 dirigeants d'entreprises l'an dernier.


Ferry vert

Un ferry 100% électrique pourrait desservir le détroit de la Manche à horizon 2030. C'est l'ambition commune portée par l'armateur DFDS et les ports de Calais, Douvres et Dunkerque.



850 M€

C'est le montant maximum de l'aide de l'Etat au projet de décarbonation d'ArcelorMittal à Dunkerque. Le soutien du gouvernement, confirmé par le ministre de l'Économie Bruno Le Maire lors de sa visite sur site mi-janvier, variera en fonction des investissements réalisés par le sidérurgiste. Ce dernier prévoit d'injecter jusqu'à 1,8 Md€ pour remplacer l'un de ses hauts fourneaux par des fours électriques et pour la construction de nouvelles installations industrielles. Ce qui participerait à la réduction de 35% des émissions d'ArcelorMittal en France d'ici à 2030.



E-FACTURATION

**ÊTRE LA BANQUE
DES ENTREPRENEURS,
c'est aussi vous faire
gagner du temps avec
une solution simplifiant
votre gestion comptable
et financière.**

Solution de notre partenaire **iPAIDTHAT***

**BANQUE
POPULAIRE** 

la réussite est en vous

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

* SAS IPT TECHNOLOGIE - iPaidThat - société par actions simplifiée au capital social de 2 246,82 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Rennes, sous le numéro 829 967 451, dont le siège social est situé Avenue d'Alphasin - Espace Performance 35760 Saint Grégoire, France.

BPOC, société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 188 932 730 euros dont le siège social est situé 7, promenade Germaine Subitot 75011 PARIS immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 802 403 042.

Credit photo - Gettyimages - Agence ID-Shop

LE
TOPLE CENTRE HISTORIQUE
MINIER AU SOMMET

2023 restera comme un très grand cru pour le Centre historique minier de Lewarde. Ouvert en 1984, ce haut lieu de l'histoire charbonnière régionale a atteint son record de fréquentation, dépassant pour la première fois le cap des 180 000 visiteurs annuels. Plus de 60% d'entre eux sont originaires de notre région. Autre chiffre symbolique, c'est l'an dernier que le centre douaisien a reçu son cinq millionième visiteur (en l'occurrence, une visiteuse). Le musée a particulièrement attiré en 2023 avec ses expositions temporaires « La mine fait son cinéma » ou « Mineurs d'Ukraine, photographies de Youry Bilak ». Cette belle dynamique sacre le quarantième anniversaire cette année de cet équipement culturel, qui emploie 80 salariés.



“ON DOIT GARDER UN TEMPS
D'AVANCE SUR
LA CONCURRENCE!”

Yann Orpin,

lors des vœux des forces économiques,
évoquant notamment la Cité
de l'intelligence artificielle.

“ON NE PEUT PAS RÉÉCRIRE
L'HISTOIRE, EN REVANCHE ON PEUT
ÉCRIRE ENSEMBLE L'AVENIR!”

Cosimo Prete,

dirigeant de Crime Scene Technology,
interrogé par BFM à Davos sur le fait
que les autorités françaises n'ont pas
encore eu recours à sa technologie
d'authentification, plébiscitée
à l'international.

LE
FLOPGECCO : DE LA FRITURE
DANS LE MODÈLE

17 ans après sa création, Gecco traverse des heures difficiles. Spécialisée dans la transformation des huiles de friture en biocarburant, la société d'Avelin avait même levé 1,1 M€ fin 2019. Mais sa trésorerie s'est nettement dégradée depuis un peu plus d'un an, liée à des emprunts dont le remboursement d'un PGE. Autant de charges qui représentaient 400 à 500 K€ par an que l'entreprise ne pouvait plus honorer, alors que « certains gros investissements n'ont pas porté leurs fruits » en temps et heure, déplore Michel Millarès, dirigeant de Gecco. Malgré un plan de restructuration avec quelques licenciements, Gecco n'a pu échapper au dépôt de bilan, sur fond de recul de l'activité tombée de 4,2 M€ en 2022 à 3,4 M€ l'an dernier. Pour autant, le retour à la



viabilité économique est à portée de main, estime Michel Millarès, pour qui il manque un investissement de l'ordre de 300 K€ à incorporer à l'unité de biocarburant pour monter en puissance. Le dirigeant, ainsi que les 23 salariés unanimes, sont aujourd'hui entièrement mobilisés pour favoriser l'arrivée d'un partenaire apte à sortir la société de l'ornière.

” JE CROIS VISCÉRALEMENT
AU POTENTIEL
DES HAUTS-DE-FRANCE ”

Olivier Athimon

nouveau DG du groupe coopératif Advitam

”UNE SALLE DE SPORT, UNE
CRÈCHE, DES CAFÉTÉRIAS... LA
CITÉ MARIANNE A TOUT CE QUE
NOS MAIRIES N'ONT PAS !”

a plaisanté le maire de Lille

Martine Aubry

à l'inauguration de la nouvelle cité
administrative fin janvier.



© C. Colin

”ON VIENT D'UN MÉTIER OÙ ON FAISAIT DES
CONSTRUCTIONS ET OÙ MAINTENANT ON FAIT
SURTOUT DE LA RÉNOVATION”

François Dutilleul,

Pdg de Rabot Dutilleul, à l'occasion d'une table ronde KPMG
consacrée aux ETI



”LA RÉGLEMENTATION QUI NOUS
EST IMPOSÉE SUR LES MATIÈRES
EST RIDICULE. ON VA CRÉER DES
PROBLÈMES AUX ENTREPRISES
QUI ESSAYENT DE BIEN FAIRE.”

**Jean-Christophe
Garbino,**

Dirigeant de Grain de Malice, à l'occasion
d'une table ronde KPMG consacrée aux
ETI

”IL SERAIT BON DE RÉTABLIR UN JUSTE ÉQUILIBRE DANS LE FINANCEMENT NORMAL
DU RISQUE, AUX ANTIPODES DE L'ATTITUDE EXTRÊMEMENT FRILEUSE
DES ASSUREURS-CRÉDITS”

Eric Feldmann,

président du tribunal de commerce de Lille Métropole, lors de l'audience solennelle de rentrée.

7 FÉVRIER : Soirée

Invest'InnoVe Amiens, dès
17h30, Amiens Cluster

8 FÉVRIER : Tech Day « Gestion

thermique des chaînes de
traction des véhicules
électriques » organisé
par RAI Automotive
Industry NL, ARIA Hauts-
de-France et Agoria, dès 9h,
Technoparc Futura
à Béthune

8-11 FÉVRIER : Art UP! Lille

2024, Lille Grand Palais

12 FÉVRIER : Club des

repreneurs « Analyse
financière de la cible et
financement de la reprise »,
10h-12h, CCI Hauts-
de-France

13 FÉVRIER : La Cité

du management avec
le réalisateur Nans
Thomassey, dès 16h,
Cité des Echanges à Marcq-
en-Baroeul

16 FÉVRIER : Lancement

« Business Time »
de Soissons, 18h-20h, Best
Western Hôtel des Francs

16 FÉVRIER : Business dating

interclubs de l'Artois et
du Douaisis, 9h-12h30,
CCI Artois, agence de Lens

20-23 FÉVRIER : Rencontres

régionales de l'économie,
dates et lieux en détail
sur hautsdefrance.cci.fr

ALSTOM

Marc Ehret est le nouveau directeur du site d'Alstom à Crespin, près d'Onnaing (1 800 salariés). Ce Sciences Po Strasbourg a rejoint le groupe ferroviaire en 2000 en devenant directeur financier du site de Reichshoffen (Bas-Rhin). Il a par la suite rejoint celui de Salzgitter (Allemagne) puis celui de Belfort (Bourgogne-Franche-Comté) comme directeur financier. En 2009, il intègre les équipes au siège d'Alstom Transport en Île-de-France au poste de vice-président finance France. Depuis 2018, il assurait la direction d'Alstom Reichshoffen, cédé au groupe espagnol CAF en 2022.



CCI HAUTS-DE-FRANCE

Anne Messiaen devient directrice infrastructures et filiales de la CCI régionale, dont elle est aussi la secrétaire générale depuis 2019. Cette juriste également diplômée de Sciences Po a débuté comme responsable juridique Nord chez Bouygues Immobilier (1989). Fonction qu'elle assure jusqu'en 2001. En parallèle, elle occupe le poste de juriste chez Nexity de 1994 à 2001. Elle rejoint la CCI Grand Lille deux ans plus tard comme contrôleur juridique, avant d'être nommée directrice juridique et de la gestion de patrimoine. De 2012 à 2016, elle est directrice juridique de la CCI régionale.



PUBLICIS LILLE

Karine Siebenhuner est la nouvelle directrice générale de l'agence de publicité, de marketing et de communication Publicis Lille. Elle a débuté au sein de l'agence de conseil en publicité Équilibre à Wasquehal (1997) puis rejoint Publicis Activ Lille trois ans plus tard comme chef de publicité. Deux ans plus tard, elle devient successivement la directrice clientèle de l'agence, directrice conseil (2004) et enfin directrice associée (2009). Elle prend la direction marketing de la marque de lingerie RougeGorge en 2014, avant d'être nommée directrice communication et marketing de l'enseigne de prêt-à-porter Jules en 2017.



FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT NPDC

Olivier Danna, Dg de l'entreprise Menuiseries d'Artois à Nœux-les-Mines, a été élu président du syndicat de la Fédération Française du Bâtiment (FFB) Nord-Pas-de-Calais pour un mandat de 3 ans. Ce dirigeant de 62 ans a notamment présidé la chambre syndicale de Lens de la FFB, puis celle de Lens-Artois. Il a également été membre du bureau et du Conseil de la FFB Nord-Pas-de-Calais, mais aussi du Conseil de la FFB Hauts-de-France. Au national, il est membre du conseil d'administration de la FFB et de la commission économique.



PARTENORD

Valentin Belleval prend la présidence de Partenord Habitat. Il est notamment passé par le Groupe Duval (2016) aux postes de responsable de programme puis du développement. Depuis, le trentenaire s'est consacré à une carrière politique. Maire d'Hazebrouck depuis 2020, il est également président et vice-président de la Communauté d'agglo Cœur de Flandre Intérieure, chargé de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire et de l'habitat, ainsi que vice-président au Département du Nord.



ADEO

Thomas Bouret, 51 ans, a pris en janvier la succession de Philippe Zimmermann à la direction générale d'Adeo, maison-mère de Leroy Merlin, Kbane ou encore Saint Maclou. Après une première expérience comme directeur de magasin chez Intersport, Thomas Bouret intègre Leroy Merlin en 1997 en tant que chef de secteur au Mans. En 2006, il est nommé Dg de Leroy Merlin Brésil, puis de l'enseigne en Italie en 2011. Il devient Dg de Leroy Merlin France en 2014, avant de rejoindre Adeo cet été. Philippe Zimmermann, 52 ans, conserve la présidence d'Adeo.



KIABI

Olivier Lapère prend la direction des opérations de l'enseigne de prêt-à-porter Kiabi. Il a effectué une grande partie de sa carrière au sein de la galaxie Mulliez. Il fait ses premières armes comme responsable de production chez Decathlon International (1996), avant d'être nommé directeur d'une filiale de production de Decathlon Belgique deux ans plus tard. En 2005, il devient directeur du développement produit chez Domyos. Après 4 ans en tant que directeur des achats, développement produit et supply chain chez La Redoute, il rejoint Boulanger en 2017 comme directeur de production. Depuis 2021, il dirigeait l'activité recyclage d'United B (Boulanger, Electro Depot, Kréfel, Reconomia...).



ONEY

Stéphanie Delva, diplômée de l'EP Lille prend la direction des ressources humaines de la banque en ligne Oney, filiale du groupe BPCE. Avant cela, elle a passé 10 années au sein de la Caisse d'Épargne Hauts de France. D'abord comme responsable développement des ressources humaines à partir de 2012 puis comme directrice des ressources humaines en 2017, son dernier poste.



PETIT BAMBOU

Vincent Bouton, 38 ans, est le nouveau Dg de Petit BamBou, l'appli de méditation créée il y a 10 ans (11 millions d'utilisateurs dans 191 pays). Ludovic Dujardin, co-fondateur, devient quant à lui président. Diplômé de l'école du web HETIC, Vincent Bouton a été directeur data et marketing chez Altima, agence digitale indépendante française, puis Dg chez Accenture.



LAM

Sébastien Faucon est nommé directeur-conservateur du LaM. Diplômé en histoire moderne et en ingénierie culturelle, il est passé par le Centre Pompidou (2003) puis par la DRAC



de Lorraine comme conseiller pour les arts plastiques (2006). Trois ans plus tard, il devient conservateur du Centre national des arts plastiques, en charge de la collection arts plastiques. Depuis 2017, il était le directeur-conservateur en chef du Château de Rochechouart, musée d'art contemporain de la Haute-Vienne.

INRIA

Stéphane Huot est nommé directeur du centre de recherche Inria de l'Université de Lille. Après deux séjours post-doctoraux à Télécom ParisTech et au laboratoire de recherche en informatique du CNRS et de l'Université Paris-Sud (où il sera professeur associé pendant sept ans), ce docteur en informatique rejoint l'Inria en 2014 comme directeur de recherche. Il sera par la suite délégué scientifique du centre en 2020.



ICAM LILLE

Johann Léost prend la direction de l'école d'ingénieurs Icam Lille. Diplômé de l'Icam Nantes, il a évolué pendant plus de 25 ans dans des secteurs tels que l'automobile, la métallurgie ou encore l'agriculture en Hauts-de-France. Il est notamment passé par Bosch en Picardie où il a été entre autres chef de fabrication-assemblage (1998). Deux ans plus tard, il rejoint Plastic Omnium, puis Vallourec en 2007. Il y restera près de 13 ans. Années durant lesquelles il a été directeur excellence industrielle pour l'Amérique du Sud (2015) puis pour l'Europe (2017). En 2020, il prend la direction de l'amélioration continue du groupe chez Tereos, puis intègre les équipes de l'Icam Lille en 2022 comme responsable du pôle services aux entreprises. Le campus lillois regroupe 300 élèves et près de 110 salariés.



CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE

Frédéric Crocchel, 60 ans, quitte la direction de la communication de la caisse régionale, poste qu'il occupait depuis quatre ans, pour rejoindre l'équipe de la Caisse d'Épargne Benelux. Déjà implantée en



Belgique depuis dix ans, la caisse régionale entend se déployer à la fois au Luxembourg et aux Pays-Bas, en « corporate and investment banking ».

Derk Graver, un Néerlandais de 51 ans, diplômé de l'université d'Utrecht, prend quant à lui la direction des nouvelles activités aux Pays-Bas. Son parcours l'a emmené notamment chez ABN Amro puis chez Rabobank Nederland où il a passé 14 ans, et qui était son dernier poste. Il enseigne aussi la finance à l'université d'Amsterdam et à l'école de commerce TIAS.



Estelle Dhalluin Tromeur, 46 ans, devient directrice de la communication de la banque. Diplômée de l'EFAP et titulaire d'une licence LEA, son parcours l'a conduite de la communication de Tetrosyl France (création de packaging produits) aux éditions des catalogues de Castorama puis à la communication de marque de l'enseigne. Après 11 ans passés chez le spécialiste du bricolage, elle a rejoint la banque Oney comme « global head brand », son dernier poste.



PALAIS DES BEAUX-ARTS DE LILLE

Juliette Singer deviendra en avril la nouvelle directrice du Palais des Beaux-Arts de Lille et du musée de l'Hospice Comtesse.



Lauréate du concours de l'Institut National du Patrimoine, cette diplômée en histoire de l'art a débuté en 2002 au LaM de Villeneuve d'Ascq comme chargée de la collection d'Art Brut de l'Aracine. Trois ans plus tard, elle devient responsable de l'Art Contemporain au Musée-Château d'Annecy. Puis rejoint plusieurs musées de Boulogne-Billancourt en 2013 comme conservatrice, avant d'assurer la direction des collections de Paris Musées jusqu'en 2016. Elle est par la suite nommée *chief curator* en charge de l'art moderne et contemporain au Louvre Abou Dhabi jusqu'en 2020. Depuis, elle était conservatrice en chef au Petit Palais à Paris.

OPÉRA DE LILLE

Barbara Eckle prendra à l'été 2025 la succession de Caroline Sonrier à la tête de l'Opéra de Lille. Née à Zurich, Barbara Eckle est diplômée de philologie classique, philosophie, histoire et d'art antique de l'Université d'Oxford et de l'École internationale de cinéma de Prague. Dès 2003, elle travaille pour le chef d'orchestre Lorin Maazel à New York. Pendant trois ans, elle assure entre autres les fonctions de coordinatrice artistique pour la conception et la création de son opéra 1984 au Royal Opera House Covent Garden. Durant de nombreuses années ensuite, elle sera auteure et journaliste pour des médias spécialisés notamment sur la musique contemporaine.



MAZARS

Xavier Baron, 36 ans, est le nouvel associé du pôle transaction services en région du cabinet d'audit et d'expertise-comptable Mazars. Il évoluait depuis 13 ans au sein du cabinet Deloitte à Lille qu'il avait rejoint en 2010 comme superviseur audit. Il est nommé quatre ans plus tard directeur transaction services.



L'ÉCHAPPÉE BIÈRE

Charlie Labourey est le nouvel associé et co-gérant de L'Échappée Bière. Il succède à Nicolas Lesclieux, cofondateur qui quitte l'agence (mais demeure associé) pour prendre la direction des Halles Gourmandes de Chaud Bouillon à Fives Cail. Maître en communication, Charlie Labourey a débuté comme chargé de communication externe pour le laboratoire Bayer en 2009. Avant de rejoindre deux ans plus tard la Mutualité Française comme responsable communication et des relations publiques, son dernier poste.



PORTRAIT EXPRESS

PRÉFECTURE HAUTS-DE-FRANCE

Bertrand Gaume

Un énarque à la tête de l'Etat en région



Bertrand Gaume, 49 ans, vient d'être nommé préfet de région Haut-de-France et préfet du Nord en Conseil des ministres. Cet ancien directeur de cabinet (2012-2014) du socialiste Benoît Hamon, alors ministre délégué chargé de l'Économie sociale, succède à George-François Leclerc, nommé pour sa part directeur de cabinet de Catherine Vautrin, ministre du Travail. Fils de cheminot et d'une femme de ménage, Bertrand Gaume est diplômé de Sciences -Po Lyon et de l'ENA. Le haut fonctionnaire débute comme sous-préfet de Franche-

Comté (2002), d'Aquitaine (2004) puis à Paris à la préfecture de police (2006). Par la suite, il devient chef du bureau central des cultes au ministère de l'Intérieur (2008) et sous-directeur finances et budget au ministère des Armées (2011). En 2014, il suit Benoît Hamon au ministère de l'Éducation nationale comme directeur de cabinet et conserve ses fonctions à l'arrivée de Najat Vallaud-Belkacem. Il rejoint le corps des préfets en 2015 à sa nomination en Corrèze, puis dans la Vaucluse (2018) et enfin dans l'Essonne (2022).

DISPARITION

Mongi Zidi

C'est une grande figure de la filière numérique et de l'intelligence collective régionale qui vient de disparaître. Mongi Zidi s'est éteint à tout juste 60 ans. Ce Tunisien d'origine était arrivé en France en 1983 pour suivre ses études à Lille. Dans la foulée, il a co-fondé l'entreprise Archimed, devenue un incontournable de l'édition de logiciels de gestion documentaire, ainsi que la société NeoLedge. Très engagé pour l'informatique régionale depuis de nombreuses années, cet homme jovial et chaleureux, toujours disponible, fut notamment pendant près de dix ans le président emblématique du pôle régional numérique avant de devenir celui de la French Tech Lille. L'équipe d'Eco 121 partage la peine de sa famille.



LES HAUTS-DE-FRANCE ATTIRENT MOINS

La région des Hauts-de-France n'est plus la quatrième la plus peuplée de France. L'Occitanie lui a brûlé la politesse, selon l'étude quinquennale publiée par l'INSEE en décembre dernier. La voilà désormais cinquième région en nombre d'habitants. Au 1er janvier 2021, elle en comptait précisément 5 995 290, soit 9,2% de la population métropolitaine. L'Ile-de-France reste la plus peuplée, avec 12 millions d'habitants, derrière l'Auvergne-Rhône-Alpes (8 millions) et la Nouvelle Aquitaine (6 millions).

Entre 2015 et 2021, les Hauts-de-France ont perdu 2 500 habitants chaque année, alors qu'au niveau national la population a crû de 0,3%. « La région décroche alors qu'une grande moitié sud reste très attractive », note Delphine Leglise, chef adjointe du service études et diffusion de l'INSEE. La croissance de la population ne peut plus s'appuyer sur son moteur, qui fut longtemps l'excédent naturel, c'est-à-dire la différence entre nombre de naissances et de décès. Entre

2015 et 2021, il a progressé de +0,2% par an, un rythme moins soutenu que lors des précédentes périodes de référence. Et le solde migratoire ne compense pas. Depuis 2010, il accuse au contraire un déficit de -0,3% par an. Soit le score le plus élevé des régions de province.

« Il y a plus de personnes qui quittent la région que de personnes qui la rejoignent, analyse Delphine Leglise. Ce mouvement concerne toutes les tranches d'âges, sauf les étudiants. Cela signifie que les gens s'en vont quand ils cherchent un emploi, parce que le marché du travail est dégradé. Le déficit est d'ailleurs le plus important chez les 25-40 ans. »

DISPARITÉS TERRITORIALES

Quelques disparités entre les départements sont significatives. Dans le Nord, l'excédent naturel compense à peine le déficit migratoire, tandis que la Somme, l'Aisne et le Pas-de-Calais

Le nombre d'habitants dans la région a reculé entre 2015 et 2021. Une tendance qui devrait s'accroître à long terme, anticipe la dernière étude de l'INSEE.

connaissent un déclin démographique. L'Oise est le seul département en croissance (+0,4%).

Les territoires montrent aussi des disparités. Les grandes villes comme Lille, Arras ou Amiens restent attractives. De manière générale, toutes les communes de taille intermédiaire (de 500 à 10 000 habitants), situées le long d'un axe nord-sud, de Lille à Beauvais, se révèlent dynamiques en raison de la périurbanisation. « Le Sud de l'Oise profite de sa proximité avec l'Ile-de-France pour attirer une population de travailleurs », remarque Delphine Leglise. Si l'Aisne enregistre un déficit migratoire de -0,3%, une ville comme Château-Thierry gagne de la population grâce, là encore, à sa proximité avec la région francilienne.

Quid à long terme ? Si les tendances lourdes actuelles persistent (moins de naissances, vieillissement, solde migratoire négatif), la population des Hauts-de-France chutera de 10% d'ici à 2070, prédit l'INSEE. Il y aura alors 5,4 millions d'habitants, soit 600 000 de moins qu'aujourd'hui. « Tous les départements perdront de la population. » A partir de 2040, les décès dépasseront les naissances. Le nombre de personnes de 75 ans et plus doublera et dépassera celui des moins de 20 ans. Ces projections ne peuvent cependant tout prévoir. Le réchauffement climatique ou l'appel d'air social des gigafactories changeront-ils la donne ? Premiers éléments de réponse lors de la prochaine étude de l'INSEE, dans cinq ans ■ Yann Suty

	Population en 2021	Évolution entre 2015 et 2021			Taux de variation annuelle entre 2010 et 2015
		Variation totale	Variation due au solde naturel	Variation due au solde migratoire	
Aisne	527 460	-0,3 %	0,0 %	-0,3 %	-0,1 %
Nord	2 611 293	0,0 %	0,3 %	-0,3 %	0,2 %
Oise	828 838	0,1 %	0,4 %	-0,2 %	0,4 %
Pas de Calais	1 461 441	-0,1 %	0,1 %	-0,2 %	0,2 %
Somme	566 252	-0,2 %	0,0 %	-0,2 %	0,0 %
Hauts-de-France	5 995 292	-0,0 %	0,2 %	-0,3 %	0,2 %
France métropolitaine	65 505 213	0,3 %	0,2 %	0,1 %	0,5 %

Note : La somme des variations ne correspond pas toujours à sa total en raison des arrondis.

Source Insee

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

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

INFOS 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 _____
VILLE _____ CODE POSTAL _____
TEL. _____
E-MAIL _____



éco 121
ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
69620 MARQUETTE-LEZ-LILLE

L'ÉTAT CHOISIT LE LILLOIS ENERGIC POUR ACCÉLÉRER SA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

La nouvelle est tombée il y a quelques semaines. Lors d'une annonce officielle d'Agnès Pannier-Runacher, alors ministre de la Transition énergétique, l'entreprise Energic a appris que sa solution avait été sélectionnée par le gouvernement pour l'aider dans sa transformation écologique et la réduction des émissions de ses infrastructures. Celles-ci passeront par une sensibilisation aux écogestes des plus de 2,4 millions d'agents des ministères et des services décentralisés de l'Etat. Tout en les accompagnant à mener des actions concrètes quotidiennes.

A sa création en 2016, Energic a développé une appli mobile pédagogique sur les économies d'énergie. La société de Quentin Oustelandt (photo) a débuté son activité avec les entreprises : le spécialiste du conseil et de l'ingénierie pour la construction Groupe Projex et l'Université Catholique de Lille. Depuis 2021, elle apporte aussi sa solution au bailleur Action Logement (1 million de biens en France).

ASSISTANCE 7 JOURS SUR 7

Aujourd'hui, Energic couvre toutes les thématiques de la transition environnementale. De la sobriété énergétique aux mobilités douces. Une transversalité qui a dû faire sens auprès du gouvernement. « *Après notre nomination, nous avons mené un gros travail de cartographie des différents services de*

l'Etat, déterminé les outils de communication, ciblé les bons contacts », raconte Quentin Oustelandt. En interne, Energic a dû recalibrer ses serveurs informatiques, renforcer la sécurité de l'appli mobile, recruter pour assurer une assistance 7 jours sur 7 à l'Etat sur les deux années contractualisées. « *Au gouvernement, comme à nos autres clients, on vend un accompagnement et un accès à nos contenus* », poursuit le dirigeant.

L'Etat représenterait 10 à 15% de l'activité d'Energic. Une part appelée à fortement progresser. Mais le montant du contrat est tenu secret. Le reste est assuré par les 300 entreprises (de la Pme au grand groupe comme Renault ou la RATP), autant d'établissements scolaires et la vingtaine de collectivités et bailleurs en portefeuille. Cette année, Energic

LA START UP A DÉCROCHÉ UN CONTRAT DE DEUX ANS AVEC L'ÉTAT

souhaite inclure des contenus sociétaux à sa solution (justice sociale, handicap, RSE...), attaquer l'international à travers ses clients actuels et développer une version grand public. Déjà forte de 18 personnes, installées au Bazar St-So à Lille, Energic prévoit une vague de recrutement fin 2024 pour atteindre la trentaine de salariés un an plus tard. Cette année, le dirigeant vise 1,5 M€ de chiffre d'affaires.

Data : Second tour pour Sigma Data Corp

Sigma Data Corp, ce sont deux sociétés, Know Your People (conseil en data marketing), et Datacadabra (solution d'analyse de données grâce à l'IA). Celle qui est spécialisée dans l'accompagnement des entreprises pour la gestion de leurs données vient de lever 1 M€ auprès de Finorpa et IRD Invest. Qui avaient déjà accordé leur confiance à Sigma Data Corp lors d'un premier tour de table. Le groupe de Villeneuve-d'Ascq prévoit, entre autres, un déploiement à moyen-long terme dans l'Hexagone, mais aussi en Europe et en Amérique du Nord. Fondé et dirigé par Matthieu Druart et Samuel Stratmains, Sigma Data Corp emploie une trentaine de personnes.

Marketing : Selvitys lève 640 K€

Selvitys, jeune pousse créée en 2019, à la tête d'une solution clé en main permettant d'automatiser les sondages, annonce avoir bouclé son tout premier tour de table. Les dirigeants fondateurs de ce spécialiste des enquêtes marketing, Benjamin Alt et Raphaël Jasmin, tous deux âgés de 23 ans, ont sécurisé 640 K€ auprès de Finovam Gestion, NFA, Campus Fund, mais aussi de plusieurs business angels. Basée à Lille et à la tête de sept personnes, Selvitys entend recruter une dizaine de personnes d'ici à 2025. En parallèle, l'entreprise ambitionne d'accélérer la commercialisation de son logiciel et d'intégrer à ce dernier de l'intelligence artificielle. Parmi ses clients, Selvitys compte entre autres le Crédit Agricole, Danone, Decathlon ou bien l'Institut National de la Consommation.

Stirrup met la clé sous la porte

Sept ans après sa création, l'histoire prend fin pour Stirrup qui a été liquidée. La plateforme, fondée à Lille par Delphine Barthe, mettait en relation les propriétaires de





logements vacants et les associations de réinsertion pour proposer des biens tremplin, de 6 mois ou plus, à des personnes sans-abri. Avec le soutien du gouvernement, Stirrup avait mis en place un contrat de prêt de logement vacant permettant de lever les freins de location entre les propriétaires de logements et les professionnels de l'immobilier. La société lilloise garantissait à l'Etat et aux collectivités des économies, notamment sur l'hébergement et le paiement des nuitées d'hôtel pour les personnes mises à l'abri. Stirrup était basée à Euratech.

1,4 M€

C'est le montant levé par la jeune pousse de Mouvoux LiveMeUp, à la tête d'une plateforme de vidéo-commerce permettant d'organiser des sessions de live shopping. La société a été fondée en 2021 par Guillaume Faure, ancien directeur de l'offre d'Auchan. Avec ces fonds, LiveMeUp entend poursuivre ses ambitions mondiales : intensifier la commercialisation de sa solution pour renforcer sa présence en Europe et aux Etats-Unis dans les deux années à venir. LiveMeUp veut réaliser une grande majorité de son activité à l'international. Un marché très concurrentiel où l'on retrouve le suédois Bambuser, le new-yorkais Showday... ou encore le lillois Caast.TV.



Phyto : Karnott automatise le suivi de traçabilité

Le bon produit, le bon dosage, pour une conformité avec la réglementation. Karnott, le leader français du suivi de l'activité des machines agricoles et viticoles, muscle son catalogue produits. Il vient de dévoiler Module Phyto, un module qui automatise la gestion des traitements phytosanitaires dans les parcelles agricoles. Grâce à sa connexion à la base e-phy (annuaire des produits phytopharmaceutiques autorisés en France), Module Phyto est en mesure d'alerter l'agriculteur, via une appli mobile, si le produit choisi n'est pas homologué, si la dose ou bien la période d'application ne conviennent pas. Une fois les ajustements réalisés et les traitements terminés, Module Phyto édite automatiquement la fiche de chantier réglementaire. Karnott emploie 33 collaborateurs pour 3,5 M€ de chiffre d'affaires.

Algar reprise

Nous annonçons son redressement judiciaire dans notre numéro de décembre-janvier (N°136). Depuis, la société lilloise Algar - baptisée Permettez-moi de construire à sa création en 2016 par Aurélien De Nunzio - a été rachetée par le groupe N.A.T, spécialisé en ingénierie, cartographie ou encore détection des réseaux souterrains. Avec l'acquisition d'Algar, N.A.T, basé à Lesquin, dit « renforcer sa position dans les services numériques dédiés aux entreprises et aux particuliers ». En effet, la jeune pousse a développé une solution 100% digitale pour accompagner ses clients professionnels et particuliers dans l'obtention de leurs permis de construire et leurs déclarations préalables de travaux. Selon le tribunal, la société a réalisé en 2022 un peu plus d'1,2 M€ avec 14 salariés. Ces derniers intègrent les équipes de N.A.T.



Lattice Medical décroche un financement de 6 M€

Coup de pouce majeur pour Lattice Medical, dans le cadre de l'appel à projets national i-Démo du plan France 2030. L'entreprise nordiste, qui a développé la bioprothèse mammaire Matisse, imprimée en 3D et résorbable, vient de décrocher un financement de 6 M€ pour son projet Lipotec. Ce programme de recherche vise à consolider les essais cliniques européens prévus après le marquage CE du dispositif. Ce qui permettrait à terme le remboursement de ce dernier pour toutes les indications thérapeutiques de reconstruction mammaire.

En parallèle, Lattice Medical entend, à travers Lipotec, parvenir au développement d'un jumeau numérique de Matisse. Avec pour objectif l'accompagnement de la planification chirurgicale et de l'impression 3D sur-mesure d'implants mammaires de reconstruction. Le projet Lipotec est prévu sur cinq ans. Lattice Medical, labellisée FrenchTech2030, annonce la création de 10 emplois supplémentaires. Dirigée par Julien Payen, la société emploie aujourd'hui 25 personnes.

INFLATION

POUVOIR
D'ACHAT

PGE

COVID

RETAIL

CHARGES

CONCURRENCE

QUELLES
RECETTES
GAGNANTES ?



Decathlon et Tikamoon qui rient, Chauss'Expo, Camaïeu et Pimkie qui pleurent... Alors que certaines enseignes nées dans la région connaissent des trajectoires spectaculaires, d'autres déchantent, voire s'écroulent. Le secteur du retail est soumis à de multiples injonctions contradictoires qui obligent les acteurs à se réinventer sans répit. Comment ? Quels sont les secrets de ceux qui réussissent ? Comment cultivent-ils leurs spécificités ? Tour d'horizon.

TEXTES Julie Kiavué et Yann Suty

Sale temps pour l'univers du retail. Les défaillances se succèdent depuis des mois, dans un secteur ébranlé par le déferlement du e-commerce, des coûts de structure insupportables pendant le Covid, un pouvoir d'achat des consommateurs en berne et une difficulté structurelle à s'adapter rapidement. Le cimetière des grandes enseignes tombées au combat est impressionnant. Les spécialistes du retail n'ont d'autre choix que de se réinventer sans cesse. Certains y parviennent, à l'instar du géant du bricolage Leroy Merlin ou, dans le monde du sport, de Decathlon et son parcours exceptionnel qui l'a conduit à dépasser les 15 Mds € de chiffre d'affaires. Encore le groupe piloté par Barbara Martin Coppola a-t-il lui aussi opéré un très gros virage stratégique l'été dernier : réduction des marques, des surfaces et accélération du e-commerce, notamment. Son concurrent national, Go Sport, s'est quant à lui effondré. En redressement judiciaire, 50 de ses 72 magasins ont été repris par Intersport.

Le prêt-à-porter est l'un des secteurs les plus en difficulté. Les Echos titraient fin décembre sur une descente aux enfers, appelée à durer. Le souvenir de la défaillance de Camaïeu fin 2022 et la suppression de 2 600 emplois est encore cuisant. Le début de 2024 a déjà été sanglant dans la région. Chauss'Expo, la chaîne de chaussures aux 176 points de vente et plus de 700 salariés, a été placée en liquidation le 9 janvier. Le 18 du même mois, Pimkie an-





Decathlon affiche une forme insolente, avec un chiffre d'affaires qui a passé la barre des 15 Mds €.

nonçait une accélération de sa restructuration. Le plan d'économie lancé par le repreneur de la chaîne de mode féminine il y a un an seulement, prévoyant 63 fermetures à horizon 2027, s'avère très insuffisant : les difficultés persistantes le conduisent aujourd'hui à baisser le rideau de 97 magasins dès 2024. Soit un tiers de son réseau et 496 emplois ! Certains font de la résistance, à l'instar de Damartex, avec plan de cession d'Afibel et soutien réaffirmé de la famille Despature, actionnaire.

Autre secteur aux destins opposés : l'ameublement. Habitat (25 magasins et 315 salariés en France) a été placée en liquidation judiciaire en décembre. A l'inverse, le lillois Tikamoon né dans le web s'épanouit désormais avec des magasins physiques. Le chiffre d'affaires du spécialiste du bois massif a allègrement franchi la barre des 100 M€. Contre 56 M€ en 2020.

Autre défaillance récente : le spécialiste des jouets Picwic. Lancé en 1977, rebaptisé PicWicToys en 2019, suite à sa fusion avec la filiale française de l'américain Toys'R'Us, il est devenu Smyths Toys à l'été 2022 après son rachat par l'enseigne irlandaise éponyme. Cette dernière a repris 41 des 45 magasins du réseau.

Dans notre région, haut lieu de la distribution spécialisée, ces bouleversements ne sont pas sans conséquences.

CAPACITÉ DE RÉACTION

Ces dernières années, le retail a été le théâtre de multiples bouleversements. Les enseignes se sont converties au phygital, conjuguant espace physique et e-commerce. Leurs clients réclament des expériences toujours plus personnalisées. Ils exigent des réponses



« Il faut faire face à la réalité, ne pas mettre la tête dans le sable, être agile et créatif »
Patrick Seghin, Damartex

fortes à leur prise de conscience écologique. Mais il faut aussi composer avec l'inflation. Et lorsque le pouvoir d'achat se dégrade, l'impact sur les ventes s'en ressent quasi-instantanément. Les consommateurs délaissent les dépenses non essentielles. L'habillement, la décoration, le mobilier ou les produits high-tech en sont les premières victimes, comme le souligne une étude de 2021 de l'établissement bancaire Oney sur les tendances de consommation en France.

Pour faire face, les distributeurs redéfinissent leur stratégie. Revoient leur offre. Pour Cyril Olivier, le Pdg du groupe Nosoli, maison-mère des librairies Le Furet du Nord, il est impératif de s'adapter aux envies des clients. « Notre seul mot d'ordre est d'être réactif pour proposer le plus rapidement possible ce que le client attend ou pressent. » L'avenir du retail en dépend. Poser le bon diagnostic est une base clé. Mais se renouveler ou se réinventer en profondeur n'a rien d'aisé. « Pendant 50 ans, les commerçants ont tra-

Camaïeu a été liquidé fin 2022, entraînant la suppression de 2 600 emplois.



vaillé avec l'objectif de produire plus pour vendre plus, analyse Elodie Juge, docteur en sciences de gestion et en marketing à l'Université de Lille (lire interview par ailleurs). « Or, aujourd'hui on tend vers une société post-croissance qui poussera les industriels du retail à réaliser des investissements lourds ». Pour répondre aux défis économiques, écologiques et sociaux mais aussi aux évolutions ultra-rapides du marché et de la consommation.

SAISIR L'OCCASION

Marginale il y a quelques années, la seconde main est devenue une tendance lourde. Des sites de vente en ligne spécialisés sont devenus de véritables colosses, tels Vinted, Le Bon Coin ou Vestiaire collective. Les commerçants de produits neufs doivent riposter. Quel que soit leur secteur d'activité, il leur est désormais presque impossible de ne pas proposer eux aussi une offre d'occasion, parce que les clients la réclament. « La seconde main peut leur permettre de faire le pont entre les attentes des consommateurs et les enjeux de société actuels », considère Elodie Juge. Tout en mettant en garde : « A condition qu'elle soit bien gérée. Si c'est pour vendre des produits d'occasion en magasin ou sur Internet après avoir multiplié les flux logistiques aux quatre coins de la France, voire



SOPHIE LEBREUILLY MULTIPLIE LES MAGASINS COMME DES PETITS PAINS

100 boutiques en 10 ans. L'enseigne de boulangerie Sophie Lebreuilly a parcouru bien du chemin depuis sa création en 2014 à Etaples-sur-Mer par Sophie et Olivier Lebreuilly. Aujourd'hui, elle dispose de 65 boutiques (50 en propre, 15 en franchise), pour 1 000 collaborateurs. Après en avoir inauguré 27 l'an dernier, elle a prévu 35 ouvertures en 2024 pour atteindre la barre des 100. 60% de son parc se situe dans les Hauts-de-France, 30% dans le Sud-Est, le reste autour de Toulouse. La dynamique commerciale est forte, avec des progressions annuelles de 10 à 15%. Aujourd'hui, une boulangerie Sophie Lebreuilly réalise 1M€ de chiffre d'affaires en moyenne. « Pour faire la différence,

nous devons être encore meilleurs sur le service », détaille Olivier Lebreuilly, le président de l'enseigne. Cela passe par des plages horaires plus grandes, de 6h30 à 20h, la disponibilité des produits. On peut avoir du pain frais de qualité à 18h le dimanche. « S'il pointe aussi des avantages clients, comme une carte de fidélité, le dirigeant insiste sur des basiques de la vente, tels que « le sourire de la vendeuse et le bonjour. » Avec désormais en ligne de mire le cap symbolique des 500 boutiques en 2030 ■

"POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE, NOUS DEVONS ÊTRE ENCORE MEILLEURS SUR LE SERVICE"
Olivier Lebreuilly





au-delà, ce n'est pas la peine. Cela perd tout son sens. »

De son côté, le Furet du Nord teste pour quelques mois un concept-store dédié aux livres d'occasion et aux neufs déstockés, au sein du centre commercial lillois Westfield-Euralille. « C'est une opportunité, un concept éphémère pour offrir une expérience d'achat, détaille Cyril Olivier. La seconde main est un concept attractif pour les clients en recherche de produits RSE qui veulent aussi faire des économies ». Pour autant, il n'est pas question pour le moment de dupliquer ce modèle. « Cette boutique éphémère doit être considérée comme une expérience. »

DIMENSION ÉCOLOGIQUE

La RSE est un sujet de plus en plus prisé par les consommateurs. Qui oblige les enseignes à s'en emparer. A l'instar de Carter Cash. Dans son magasin de Lambres-lez-Douai, le distributeur de pièces et accessoires automobiles teste différentes initiatives, depuis la vente d'huiles de moteur en vrac libre-service à de nouveaux services comme la location d'outillages. Il a aussi supprimé ses produits dits « gadgets » peu compatibles avec le développement durable, tels que les sapins désodorisants, les ampoules de tuning ou les lingettes nettoyantes à usage unique. « Il nous faut apprendre à faire du commerce autrement et faire différemment », admet William Ternynck, le directeur du développement durable de cette enseigne de la galaxie Mulliez.

Celles qui réussissent aujourd'hui sont aussi celles qui savent faire évoluer des concepts largement éprouvés. Les ancrer dans la modernité. C'est le cas de Sophie Lebreuil, enseigne créée en 2014, qui a su imposer son modèle de « boulangerie nouvelle génération » dans un secteur pourtant en grande difficulté. « Nous sommes à la fois une boulangerie, un salon de thé et un restaurant avec le développement de plats cuisinés et de snacking », explique le président et cofondateur Olivier Lebreuil (lire par ailleurs). De nouveaux services se développent, comme au sein

Né sur le web, Tikamoon s'épanouit aussi désormais en magasins physiques.

de la chaîne de mode féminine Grain de Malice qui propose à ses clientes de privatiser gratuitement ses magasins après les heures de fermeture ou des séances coaching personnalisées avec un minimum de 40€ d'achat.

TROUVER SA PERSONNALITÉ

Mais répondre aux tendances ne garantit pas aux distributeurs une place dans la course. « Il faut trouver sa personnalité, avance Franck Duriez, le président de l'e-commerçant tourquennois Blancheporte. Nous avons choisi de nous distinguer avec des collections co-designées avec nos équipes et parfois nos clientes, tout en maintenant un prix compétitif. »

Pour Patrick Seghin, le président du groupe Dalmartex, les piliers indispensables d'un distributeur pour tenter de s'assurer un avenir sont l'omnicanalité, l'expérience humaine et surtout un produit différenciant. « Le nôtre, c'est le textile Thermolactyl. » Malgré les pertes financières de son groupe, en grande partie issues de sa branche mode (dont la filiale Afibel, lourdement déficitaire, est en cours de cession), le dirigeant se veut confiant. « Il faut accepter qu'on est sur un marché textile en décroissance depuis 15 ans. D'où notre choix de diversifier nos activités. Il faut faire face à la réalité, ne pas mettre la tête dans le sable, être agile et créatif. Dans le Nord, on a cette culture de la distribution, c'est dans notre ADN. » ■

Les défaillances sont nombreuses dans la distribution, à l'image de Chauss'Expo, qui vient d'être liquidé.



BLANCHEPORTE : APRÈS LE RETOURNEMENT, LE DÉVELOPPEMENT

Comme beaucoup de textiliens, Blancheporte a vécu sa période de vaches maigres. Migration de son modèle vers le digital mal engagée, structure de coûts trop lourde... L'e-commerçant tourquennois a cumulé les pertes financières pendant une décennie. En 2016, le groupe 3Suisses International le cède à quatre cadres de l'entreprise. Associés, Franck Duriez, Corinne Devroux, Caroline Lemaire et Salvatore Spatafora reprennent l'ensemble des salariés (185 à l'époque) et mettent sur pied un plan de retournement drastique fondé sur quatre piliers : le recentrage sur la création de collection et la gestion de data, en externalisant des métiers annexes telles que la logistique ou la comptabilité, la création de l'offre essentiellement autour du prêt-à-porter, de la lingerie ou bien du linge de maison. Troisième pilier : l'outil digital pour lequel Blancheporte réalise de lourds in-

vestissements, notamment pour une nouvelle plateforme web dotée d'IA. Enfin, la société réengage ses salariés autour de la définition de sa vision et de ses missions. « On passe notre temps à co-créeer avec nos clients pour répondre à leurs demandes et avec nos salariés pour qu'ils continuent de trouver du sens dans ce qu'ils font au quotidien », souligne Franck Duriez, le président. Un an seulement après sa reprise, Blancheporte renoue avec la rentabilité.

"ON PASSE NOTRE TEMPS À CO-CRÉER AVEC NOS CLIENTS"
Franck Duriez

Le 8e site e-commerçant du pays écrit désormais une nouvelle phase, celle du développement. Cela passera par l'accélération de la RSE, l'international et le digital, toujours.

Pour être soutenu, Blancheporte a ouvert fin 2022 20% de son capital aux fonds Nord Capital Investissement et Nov Relance Impact (Turenne Groupe). L'e-commerçant emploie 230 personnes pour 200 M€ (HT) de ventes ■



LE FURET DU NORD RENOUVELLE PLUS VITE UNE OFFRE PLUS LARGE

Le premier libraire indépendant français résiste en faisant évoluer son modèle. En premier lieu côté offre. Si la part des livres se maintient (autour de 70%), elle se renouvelle beaucoup plus vite. « La parcellisation de l'offre nous oblige à avoir un assortiment très large et qui se renouvelle vite, explique Cyril Olivier, le Pdg du groupe Nosoli, propriétaire également des librairies Decitre. Par exemple, après le manga, c'est aujourd'hui la "new romance" dont les ventes s'envolent. Cela nous oblige à être très réactif. » La façon d'acheter a aussi changé.

"NOUS AVONS L'OBLIGATION D'ÊTRE TRÈS REACTIFS"
Cyril Olivier

L'e-commerce représente entre 12 et 14% des ventes de l'enseigne aux 19 magasins et 750 salariés (comprenant aussi ceux des 11 librairies Decitre). Depuis le Covid, le click & collect est devenu incontournable, avec des ventes préparées en ligne et finalisées en magasin.

Cela représente entre 40 et 50% d'un chiffre d'affaires qui s'élevait à 160 M€ en 2022. En 2023, en raison de l'inflation, Cyril Olivier table sur un recul entre -1 et -3%. « Le ticket de caisse est globalement similaire, mais il y a une diminution en volume. » ■ Y.S.

“AUCUN DISTRIBUTEUR NE PEUT SE DIRE SEREIN FACE À L’AVENIR”

ELODIE JUGE

CHERCHEUR CHAIRETRENDS, DOCTEUR
EN SCIENCES DE GESTION ET EN MARKETING
À L’UNIVERSITÉ DE LILLE



L’Université de Lille a créé la chaire industrielle Trend(s) en 2019, portée par le Professeur Isabelle Collin-Lachaud. En quoi consistent vos travaux ?

Trend(s) est une chaire collaborative et ouverte. C’est un programme scientifique avec des axes précis de recherches, la raison d’être des distributeurs, l’évolution culturelle ou encore les nouveaux modèles. La première saison a duré quatre ans et nous venons de lancer la saison 2 de la chaire. Nous sommes soutenus par la MEL, Cap Digital et comptons parmi nos partenaires des distributeurs comme Leroy Merlin, IDKids et Boulanger qui ont participé à nos travaux la première saison.

Comment le comportement des consommateurs a-t-il évolué ces dernières années ?

Le consommateur a toujours été complexe, volatil, avec des attentes parfois contraires. Il a une appétence certaine pour la consommation. Tout en étant de plus en plus attentif aux changements de la société, sur fond de grands enjeux climatiques. Ces enjeux nous touchent à différents degrés. Pour autant, nous sommes tous conscients des grands défis qui nous attendent. Mais comment appliquer cette prise de conscience dans nos actes d’achat ?

Et en période inflationniste ?

Le recul de la consommation observé ces derniers mois est un comportement habituel en situation d’inflation. Le prix re-

devient la priorité du consommateur. Même s’il déclare vouloir consommer mieux et si possible français, à la fin c’est le portefeuille qui aura le dernier mot.

Prise de conscience générale et pourtant certains distributeurs se livrent une lutte toujours plus acharnée face aux enseignes à bas prix comme Shein, Primark ou encore Action...

Ces géants font un carton, c’est indéniable ! Et c’est là toute la difficulté à laquelle se heurte le secteur du retail, tiraillé entre satisfaire des clients toujours plus exigeants, apporter une réponse aux enjeux environnementaux et tenir bon face à une concurrence féroce. Ce n’est pas simple car tous les indicateurs de performances jusqu’alors étaient basés sur le consommateur plus. Comment parviendront-ils à rester prospères face à une volonté de consommer moins ? Certains d’entre eux ne sont pas prêts ! Il faudra du temps.

Il y a quelques années, la montée en puissance du commerce en ligne faisait craindre la fin du commerce physique. Qu’en est-il ?

En France, le magasin est encore très important. Les clients y sont attachés. Mais aujourd’hui, ils en demandent plus, du relationnel, des services annexes et des vendeurs avec des compétences supplémentaires. Se déplacer en boutique est un effort pour les clients, alors ils attendent en retour une récompense. Si le magasin n’est qu’un ensemble d’articles mis en vente, comme ils peuvent l’être sur

un site Internet, alors le consommateur privilégiera le web.

A quoi doit ressembler un magasin aujourd’hui ?

Non plus à un simple magasin mais plutôt à un espace marchand. De plus en plus de concepts hybrides se déploient et font évoluer le business modèle des distributeurs. Les nouveaux espaces regroupent par exemple des espaces de co-working, de restauration, d’échange, de rencontre. Pour autant, on n’abandonne pas le produit. Mais celui-ci doit apporter de la valeur. Dans la métropole lilloise, le Monoprix Croisé Laroche à Marcq-en-Barœul est un bon exemple de point de vente nouvelle génération. Les distributeurs ont pendant des années investi beaucoup d’argent pour devenir omnicanaux. Maintenant, ils doivent passer un cran au-dessus. Au risque de disparaître s’ils n’y parviennent pas.

D’après vous, quels sont les enjeux du retail ?

Dans une vision post-croissance, le premier est indéniablement le changement radical du business modèle. Même si la tâche est compliquée. Aucun distributeur ne peut se dire serein face à l’avenir. Ils doivent s’ouvrir et travailler avec leur écosystème. Être audacieux, chercher de nouveaux relais de croissance... Mais il n’y a pas de fatalité. La distribution a toujours été bousculée. Rien de nouveau sous le soleil ! ■

Recueilli par J.K.

“EN SITUATION D’INFLATION, LE PRIX REDEVIENT LA PRIORITÉ”

UNE CRÉATION *LILLE GRAND PALAIS*

**lille
art
up!**

**Foire d'Art
Contemporain**

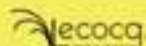
8 > 11 FÉVRIER 2024

LILLE GRAND PALAIS

PARTENAIRES OFFICIELS



BARNES



BILLETTERIE
EN LIGNE

lilleartup.com

DUNKERQUE PORT PERD EN VOLUME MAIS GAGNE EN VALEUR AJOUTÉE

DUNKERQUE. Malgré un fort recul de trafic en 2023, le port transforme son modèle économique et investit massivement pour préparer l'avenir.

Près de 50 MT en 2022, 44 MT en 2023 : le 3e port français a nettement marqué le pas en 2023, comme tous ses homologues, du fait du ralentissement économique. Avec un recul aggravé par l'arrêt du haut fourneau 4 d'ArcelorMittal, victime d'une grave fissure, qui a coûté 3 millions de tonnes. Mais ce volume ne doit pas focaliser l'attention, estime la direction du port. Car celui-ci consolide année après année un profond changement de modèle économique qui l'amène à bien davantage de valeur ajoutée. Son chiffre d'affaires, 107 M€, est en progression de 5,2%. L'activité portuaire n'en représente plus que 44%, moins que les revenus domaniaux (45%), auxquels s'ajoutent 11% d'activités diverses. « Nous avons un modèle économique plus résilient, c'est un objectif qu'on s'était fixé il y a plusieurs années et qui est aujourd'hui atteint », se réjouit Daniel Deschodt, directeur général adjoint.

UN FONCIER MOINS ABONDANT

Le port a du reste connu une année 2023 d'une intensité rare : deux des quatre gigafactories prévues en région s'implantent ici, les bâtiments de Verkor commencent à sortir de terre, tandis que l'arrivée de ProLogium et du duo XTC-Orano (production d'éléments de cathode) a été annoncée lors de la visite d'Emmanuel Macron. En septembre, c'est un autre duo, Suez-Eramet, qui lançait une usine de recyclage. Tandis que l'Etat confirmait deux EPR nouvelle génération. On peut ajouter les nouveaux projets du transformateur de pommes de terre, Clarebout. Après un premier transstockeur capable de gérer 80 millions de palettes, le Belge compte doubler voire tripler cet équipement. La multiplication des projets est telle que le foncier jadis surabondant du port commence à se raréfier. Il reste « plusieurs centaines d'hectares disponibles pour des aménagements industriels », af-

firme toutefois Maurice Georges, président du directoire. L'ancienne friche SRD (80ha) est par exemple en reconversion au terme d'un énorme travail de dépollution et de déconstruction. Le port investit aussi beaucoup pour accompagner cette expansion à marche forcée : un programme d'1 milliard d'euros sur 10 ans, dont 160 M€ en 2024. Avec une capacité d'autofinancement égale à la moitié du chiffre d'affaires, précise-t-il.

Si le trafic global a reculé, on notera que certaines activités sont en forte progression comme le trafic passager (+18%). Sur le conteneur, en recul pour la première fois depuis dix ans, Dunkerque se félicite en revanche d'avoir gagné des parts de marché (+13%).

Et le port se veut très optimiste : les gigafactories devraient générer à terme 150 000 conteneurs par an. Le trafic céréalier devrait aussi progresser : l'opérateur Nord Céréales va mettre en

service cette année de nouveaux silos de 30 000 tonnes pour anticiper le développement du fluvial. L'actualité maritime est également riche de nouvelles arrivées, dont celle du leader mondial MSC, ainsi que de nouvelles dessertes, tandis que les projets logistiques se multiplient, avec pas moins de 400 000 m2 d'entrepôts couverts à venir ■ **Olivier Ducuing**

LE PORT VA INVESTIR
PAS MOINS DE 160 M€
EN 2024



L'AGGLO LENSOISE JOUE LE "SOFT POWER" AUTOUR DU BALLON ROND

L'agglomération de Lens-Liévin veut appuyer sur la pédale du développement. Avec le RC Lens et le Louvre-Lens pour créer une équipe originale très propice au rebond économique et à l'attractivité.

Qui, le RC Lens a subi une sévère punition (6-0) en décembre dans l'Emirates Stadium de Londres, face aux célèbres « Gunners » d'Arsenal. Mais derrière cette défaite sportive européenne, le territoire lensois compte marquer des buts pour son développement économique. Le maire de Lens et président de la communauté d'agglomération de Lens Liévin (CALL), Sylvain Robert, a profité de ce match hors normes pour poser les bases d'un nouveau mode d'action et de dynamique collective, associant les forces vives du territoire dans une même équipe : la nouvelle directrice du Louvre-Lens, le directeur de l'hôpital, la directrice de l'office de tourisme, le maire de Mazingarbe et vice-président de l'agglomération, le président de Louvre Lens Valley, le nouveau directeur du développement économique, un président de CCI, un représentant d'Eurasanté... Avec une belle fenêtre de tir, dix ans après l'ouverture du Louvre-Lens, alors que les incubateurs et accélérateurs sur le numérique ou la santé prennent leur place dans le paysage, et que les friches du territoire deviennent un nouvel atout à l'heure du zéro artificialisation nette.

« Nous voulons montrer que notre vision du territoire est partagée, tout le monde tire dans le même sens, entre tourisme, sport, numérique, santé, enseignement ou culture. Nous mobilisons le panel structurant du territoire pour en faire la promotion, avec la visibilité que nous donne le RC Lens », décrypte le président de l'agglomération. Au-delà des mots, c'est une délégation lensoise musclée qui a fait le déplacement ce soir de rencontre européenne, avec le but déclaré d'engranger des points auprès



de start up britanniques identifiées dans les univers de la santé, de l'IA et du numérique.

UN EXCEPTIONNEL NUMÉRO 10 ÉCONOMIQUE

Et avec un exceptionnel numéro 10 de l'économie locale en la personne de Joseph Oughourlian. Le président emblématique des Sang et Or, lui-même résident londonien, est venu en personne jouer les ambassadeurs du bassin lensois, à seulement trois heures du match. « Il fait plus que jouer le jeu. Le RC Lens est détenu par un Londonien à 1h 30 de Lille, il montre que c'est possible », souligne Sylvain Robert. Une poignée de start-up soigneusement sélectionnées pour les leurs projets sur le Vieux Continent par NFI et son représentant au Royaume-Uni, Artus Galiay, ont donc présenté leur activité et leurs perspectives : telle Prosoma, société dédiée au stress des patients tout juste diagnostiqués cancéreux, Curenatex, biotech en oncologie, Emotec, spécialisée dans la reconnaissance multi-langages, Arcade, une agence digitale experte en architecture ou

« J'AI TROUVÉ À LENS
UN REMARQUABLE
ENVIRONNEMENT
POUR LE BUSINESS »
JOSEPH OUGHOURLIAN

encore une spécialiste en vérification des productions issues de l'IA, Zoe Websters.

« J'ai trouvé à Lens un remarquable environnement pour le business. Les gens autour de la table ont tous été très aidants, pas seulement la CALL ou la Région mais aussi les entrepreneurs locaux », témoigne dans un anglais parfait Joseph Oughourlian, rappelant aux présents la négociation en cours avec la ville pour racheter le stade Bollaert et en faire un projet de développement économique.

Quid après la rencontre sportive ? « Faire du "one shot" n'aurait pas grand intérêt. On tente le coup crâne-met. Dans notre esprit, on démarre quelque chose dans la durée, il faut créer la confiance », résume Patrice Joosep, nouveau directeur général adjoint de la CALL en charge du développement économique ■ O.D.



Agroalimentaire : Adrianor investit pour viser l'excellence

Adrianor est une structure aux moyens modestes : 12 personnes pour 1 M€ de budget annuel, 600 K€ de chiffre d'affaires et 100 K€ de cotisations fin 2023. Mais c'est vers elle que se tournent chaque année quelque 200 entreprises agroalimentaires - dont des géants tels que McCain, Lesaffre ou Fleury Michon - en quête d'assistance dans leurs problématiques techniques. Réduction d'emballages plastiques, produits moins transformés, plus sains, sourcing plus local... l'évolution de la consommation de ces dernières années apporte son lot de nouveaux défis aux industriels. Pour maintenir son accompagnement sur-mesure, Adrianor a acquis de nouveaux équipements techniques, installés dans un tout nouvel entrepôt construit à proximité des locaux du centre, à Tilloy-lès-Mofflaines. Les nouvelles machines représentent un investissement d'1,6 M€, financés à 80% par les fonds Feder.

Par ailleurs, le centre vient d'obtenir la qualification Institut Technique Agro-Industriel (ITAI) par le ministère chargé de l'Agriculture. « C'est une reconnaissance de notre expertise, se réjouit la directrice générale Christine Chéné. Devenir ITAI nous permet d'être identifié plus facilement, notamment à l'échelle européenne ». La directrice lorgne désormais le label Unité mixte de technologie (UMT) pour faciliter l'accès à de nouveaux financements.

En 40 ans d'existence, Adrianor est devenu un expert en formulation d'ingrédients. Le centre assiste la filière agroalimentaire de la création (ou de l'amélioration) de recettes jusqu'à la phase industrielle.

L'OPAC DE L'OISE SE FRAGILISE

La chambre régionale des comptes s'est intéressée à l'OPAC de l'Oise, premier bailleur du département (plus de 30 000 logements, 637 ETP) dans un rapport qui donne des indications sur la dégradation générale dans l'univers des bailleurs sociaux. Si les magistrats financiers critiquent légèrement l'office sur quelques points comme l'absence de gestion prévisionnelle des emplois et compétences malgré une pyramide des âges déséquilibrée, ou encore un taux d'absentéisme nettement supérieur à la moyenne (9,3% contre 7% dans les offices publics de l'habitat), ils pointent surtout une détérioration générale liée à la poussée des charges, tandis que la hausse de rémunération du Livret A pèse sur sa dette (700 M€) et que les loyers sont contraints. L'excédent brut d'exploitation est devenu négatif pour la première fois en 2022, sauvé par des cessions d'actifs, mais la tendance n'est pas bonne. « L'exploitation de l'office est amenée à se dégrader à court terme, note le rapport, amenant des résultats déficitaires qui ne permettront pas d'assurer l'autofinancement nécessaire à la réhabilitation du patrimoine et à son développement, si l'endettement reste limité ».

La Cité Marianne inaugurée

La plus grande cité administrative de France a officiellement été inaugurée fin janvier, en présence du ministre de l'Intérieur et de l'Outre-Mer Gérard Darmanin, mais aussi de Xavier Bertrand, Damien Castelain ou Martine Aubry. Le chantier, démarré fin 2021, a fait sortir de terre deux ans plus tard un ensemble de 38 000 m², répartis sur cinq bâtiments, à la Porte des Postes. « 150 M€ ont été investis dans cette nouvelle cité administrative », a rappelé Gérard Darmanin. C'est un projet exemplaire dans ce quartier Lille-Moulins en reconversion ». Au printemps, la Cité Marianne accueillera 2 000 agents rattachés à 19 services de l'Etat, du ministère de l'Intérieur, des services départementaux, d'administrations centrales ou encore d'établissements publics. L'ancienne cité administrative lilloise, à proximité de la gare Lille-Flandres, est en vente. Les investisseurs ont jusqu'en avril pour déposer leur dossier.



BILS-DEROO EMBARQUE LES TRANSPORTS FOSSEUX



Le groupe familial Bils-Deroo, spécialiste du transport et de la logistique, annonce le rachat du fonds de commerce des Transports Fosseux suite au départ à la retraite de ses dirigeants. Cette dernière, basée à Courchelettes, est spécialisée dans le transport routier en groupage entre les Hauts-de-France et l'Île-de-France. La société créée il y a 50 ans dispose d'une flotte de 15 camions et réalise 2,5 M€ de chiffre d'affaires avec sa vingtaine de salariés. De son côté, Bils-Deroo, née il y a 113 ans, a réalisé 190 M€ de chiffre d'affaires en 2022. Le groupe indique que Transport Fosseux devient une de ses filiales et conserve son identité pour poursuivre son activité.

ÉVÉNEMENTIEL : ALIVE GROUP AVALE BUTTERFLY TRAITEUR

Le numéro trois français des prestataires techniques de l'événementiel Alive Group fait ses premiers pas en cuisine. Le groupe de Tourcoing met la main sur la société de traiteur événementiel haut de gamme Butterfly Traiteur. Née il y a 10 ans et basée à La Madeleine, celle-ci affiche 4,5 M€ de prestations réalisées en région mais aussi à Paris et en Belgique, pour un effectif non communiqué. L'opération permet au groupe d'Alexis Devillers d'ajouter une nouvelle corde à son arc.

Celui-ci est déjà bien armé avec les activités de conception et fabrication de décors sur mesure, de location de mobiliers ou encore de location et prestation en audiovisuel. De son côté, Butterfly Traiteur est spécialisée dans six univers : mode et luxe, culturel et spectacle, corporate et congrès, plateau télé, foire et salon, et enfin sport et e-sport. Avec ses 9 agences et plus de 500 salariés en France et en Suisse, Alive Group a réalisé près de 100 M€ de chiffre d'affaires en 2023.



Espaciel poursuit sa route avec Aluplastic

Placée en redressement judiciaire en octobre dernier, Espaciel vient d'être cédée au groupe Aluplastic-SBL-Winfern, implanté à Wambrechies, Flers-en-Escrebieux et Marcoing. Il s'agit d'un fabricant de fenêtres, portes et autres volets roulants, qui fournit les professionnels de la menuiserie dans le quart nord est du pays. Espaciel a développé depuis dix ans une gamme de réflecteurs solaires permettant de gagner en lumière naturelle dans les bureaux comme les logements. La société dispose d'un parc installé de 10 000 équipements.

FRAMATOME ET NAVAL GROUP S'ADJUGENT JEUMONT ELECTRIC

C'est fait. L'autorité européenne de la concurrence a finalement donné son blanc-seing à l'acquisition de Jeumont Electric par le duo Framatome-Naval Group auprès du groupe Altawest. Une opération qui ancre fortement l'industriel dans la sphère publique. Basé à Jeumont, près de Maubeuge, le fabricant de moteurs et d'équipements électriques pour le nucléaire et le naval de défense emploie 620 salariés dans quatre sites de production. L'industriel, qui a beaucoup renforcé ses équipes depuis 18 mois, affiche une présence mondiale. « Cette acquisition permet de sécuriser notre supply chain et répond aux enjeux liés à la souveraineté », se réjouit Bernard Fontana, dirigeant de Framatome. Ce leader international de l'énergie nucléaire (18 000 salariés) est détenu à 75,5% par EDF, au côté de Mitsubishi Heavy Systems et Assystem. Naval Group (ex-DCN) de son côté, majoritairement détenu par l'Etat français au côté de Thalès, emploie 16 000 personnes.



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.

COMMENT L'INDUSTRIE PEUT-ELLE SE DÉCARBONER ?

Chaque année, l'industrie française est responsable de 20% des émissions de CO₂ du pays, soit environ 70 millions de tonnes. Dans la région Hauts-de-France, sur les 51 millions de tonnes émises en 2018, le secteur industriel représentait 37% des émissions, dont plus de la moitié provenant de la sidérurgie.

La France s'est fixé comme objectif en 2050 la neutralité carbone.

La décarbonation de l'industrie regroupe l'ensemble des procédés, permettant de réduire l'empreinte CO₂ d'un industriel. Concrètement, cela passe par quatre leviers : la sobriété, l'efficacité énergétique, la substitution des énergies carbonées vers les énergies renouvelables, et l'usage de puits de carbone naturels ou technologiques.

Les actions de sobriété consistent à identifier et à supprimer le superflu en limitant ses consommations énergétiques

(chauffage des bâtiments par exemple) ou bien foncière ou encore matière.

L'industriel peut ensuite se pencher sur l'amélioration de l'efficacité énergétique de ses équipements en optimisant l'isolation thermique de ses fours, en récupérant la chaleur fatale ou en remplaçant un équipement vieillissant.

Le troisième axe de travail consiste à substituer l'énergie actuelle par des énergies renouvelables.

UN ENJEU ÉCONOMIQUE

« Les mentalités changent. Dans les Hauts-de-France, la mobilisation est très importante », remarque Charles Vernier, ingénieur décarbonation de l'Industrie ADEME Hauts-de-France (charles.vernier@ademe.fr).

L'ADEME propose une offre complète pour aider les industriels à se décarboner.

« La décarbonation représente également un enjeu économique. Elle aug-

mente l'indépendance énergétique (les énergies fossiles étant intégralement importées en France) et la résilience par rapport aux crises énergétiques. »

La première porte d'entrée vers la décarbonation est la maîtrise de ses consommations. Pour cela, conjointement avec la BPI, l'ADEME a mis en place un certain nombre de diagnostics pour aider les industriels à mieux appréhender leurs flux d'énergie et de matière. Via le nouveau dispositif PACTE Industrie (voir encadré), l'ADEME peut aider à la réalisation d'une étude d'opportunité et d'une feuille de route de décarbonation. Une fois la feuille de route définie, l'ADEME propose des aides aux études de faisabilité et à l'investissement par le biais de deux fonds : le fonds chaleur, qui agit sur l'ensemble des opérations de récupération et de valorisation de la chaleur fatale, ainsi que la production de chaleur renouvelable, et le fonds décarbonation de l'industrie qui vient en aide aux opérations d'efficacité énergétique, d'électrification ou d'intrants de matières alternatives dans le but de réduire l'empreinte CO₂ du site.

Pour en savoir plus :

<https://agirpoulatransition.ademe.fr/>

Il est très important de mentionner qu'en parallèle de ces aides, il existe le dispositif CEE (Certificats d'économie d'énergie). « Il est très fortement conseillé aux industriels de se rapprocher avant tout autre démarche d'un opérateur CEE pour mobiliser ce fonds sur leurs opérations énergétiques. » ■

PACTE INDUSTRIE ACCOMPAGNE SUR TOUTE LA CHAÎNE DE VALEUR

Lancé en septembre 2023, PACTE Industrie s'adresse à l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie : référents techniques, directeurs techniques et financiers. Le dispositif comporte des aides pour les études d'opportunités afin d'identifier les axes d'amélioration du site industriel : efficacité énergétique, intégration d'énergies renouvelables... Il accompagne aussi les directeurs techniques pour mettre en place la stratégie et la feuille de route de décarbonation du site. Enfin, il vise les directeurs financiers pour les former au financement de ces opérations.

Pour en savoir plus :

<https://agirpoulatransition.ademe.fr/entreprises/demarche-decarbonation-industrie/pacte-industrie>

LA FILIÈRE SANTÉ PORTÉE HAUT PAR LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN 2023



© Diagast

RÉGION. La filière a encore fait preuve de vitalité l'an dernier. Avec des records en terme de créations et le maintien d'un développement solide et constant.

2023, millésime « *exceptionnel* ». Lors de la traditionnelle cérémonie des vœux de la filière santé régionale, Etienne Vervaecke, le directeur général du GIE Eurasanté, a salué le dynamisme du troisième pôle santé-nutrition du pays : 1 100 entreprises, 32 000 salariés, 12,5 Mds € de chiffre d'affaires. L'occasion de dresser un bilan d'activité des douze derniers mois mais aussi d'évoquer l'avenir.

Les quatre accélérateurs-incubateurs d'Eurasanté ont tourné à plein régime pour la création d'entreprises. Avec 217 projets fin 2023, contre 160 fin 2022. Autre chiffre record : 35 jeunes pousses ont été créées durant l'année. Dont 14 au sein du seul bio-incubateur-accelérateur, à l'instar de Solsius (solution innovante de télésurveillance des diabétiques), de Di&Care (soin de l'insomnie chronique via des thérapies cognitives et comportementales) ou encore d'iAVC (appli de géolocalisation dans la prise en charge des AVC de patients en extrahospitalier).

Par ailleurs, la structure historique d'accompagnement d'Eurasanté soutient 106 projets. 54% d'entre eux sont

issus ou liés à la recherche académique.

Au MIN de Lomme, l'incubateur Euralimentaire accompagne, quant à lui, 57 projets (45 en 2022) et a vu 11 nouvelles entreprises se créer, un autre record. A Arras, l'incubateur Eurasenior, axé sur le mieux-vieillir et unique en Europe, affichait 34 projets en accompagnement fin 2023 (56 depuis son lancement il y a deux ans). Enfin, à Liévin, une vingtaine de projets sont actuellement en incubation au sein de Vivalley, le nouvel incubateur-accelérateur d'Eurasanté dédié au sport, à la santé et au bien-être. « *C'est une belle satisfaction car nous en espérons 13 fin 2023* », confie Etienne Vervaecke.

3 700 EMPLOIS

Le dynamisme de la filière santé des Hauts-de-France s'est aussi illustré au sein du Parc Eurasanté à Loos. A sa création en 1996, Pierre Mauroy formulait le vœu d'une soixantaine d'entreprises et 1 000 emplois sur le site au début des années 2000. Aujourd'hui, le parc affiche une santé florissante : fin

2023, il accueillait 205 entreprises, pesant 3 700 emplois. 28 transactions immobilières pour un total de 6 000 m² ont été enregistrées l'an dernier, entraînant la création d'une cinquantaine d'emplois. Il y a eu 9 extensions (Gennum, VF Bioscience, X'Prochem...) et 19 implantations (Omniscience, Celeos ou Nepios Pharma). Cette année, le parc vivra l'achèvement du Hub sur 3 700 m². Lequel se veut « *LE bâtiment emblématique* » de la filière, qui abritera entre autres l'usine-école, ouverte en 2022.

Lors de ses vœux, Eurasanté a aussi tenu à faire un focus sur trois projets majeurs de l'un de ses actionnaires, le CHU de Lille. Sont ainsi prévus le doublement et la restructuration de l'hôpital Jeanne de Flandre, la rénovation et la modernisation du centre de neurosciences Roger Salengro, et enfin la restructuration de la pharmacie centrale, l'une des plus grandes pharmacies hospitalières d'Europe. Ces gros chantiers font partie du plan « *Lille CHU 2030* » qui vise à faire naître le campus hospitalo-universitaire de demain, souligne Frédéric Boiron, le Dg du CHU de Lille. A l'aide d'un investissement colossal : pas moins de 600 M€, cofinancés par l'établissement de santé et l'Etat, via le Ségur

Julie Kiavué

VALSEM EMBALLE TOUS AZIMUTS

Un réacteur nucléaire ne se stocke pas dans une boîte en carton. Un avion de chasse ne s'expédie pas dans n'importe quel paquet. Un satellite nécessite un emballage particulier pour être protégé et livré. Pour ces produits hors normes ou pour des « missions critiques », Valsem propose des systèmes d'emballages innovants. « On est une start up industrielle en mode furtif dans les champs de betteraves au Nord de

Paris », décrit avec humour Jean-François Daviet, son dirigeant.

L'entreprise établie à Lachelle, non loin de Compiègne (Oise), conçoit et fabrique des membranes souples permettant la préservation d'actifs industriels lors de leur transport et de leur stockage. Ses produits protègent de la corrosion, des chocs, du feu, de l'humidité, des décharges électrostatiques (ESD) et des interférences électromagnétiques (EMI), mais aussi des intempéries et du vol. « On travaille avec les standards les plus rigoureux, ceux qui sont définis par le secteur militaro-industriel. »

Physicien formé à Polytech Grenoble, Jean-François Daviet débute sa carrière dans la Silicon Valley. Il y passe 25 ans avant de mettre la main sur le picard Valsem en 2010. Fondée en 1977, l'entreprise avait lentement périéclité. Elle avait connu un premier redressement judiciaire en 2002. Un second, en 2010, lui avait été fatal et avait conduit à sa liquidation. Jean-François Daviet rachète alors les actifs avant d'effectuer un « reboot ». L'entreprise pesait 1,8M€ de chiffre d'affaires. Elle atteint désormais les 11M€. « J'ai favorisé une croissance raisonnée et rentable, avec des progressions annuelles de 15% pour le chiffre d'affaires et de 20% pour la rentabilité. » Les effectifs s'élèvent à 70 personnes : 50 en France, 20 à Dubaï. Aujourd'hui, Valsem accélère son développement, en misant sur le nucléaire, l'international ou l'innovation.

FUSION NUCLÉAIRE

L'entreprise a rejoint Iter, que Jean-François Daviet qualifie comme « le plus grand projet de l'humanité ». Le projet de réacteur nucléaire par fusion implique 35 pays. Son objectif est de

LACHELLE (60). Le fabricant d'emballages de pointe accélère son développement. Il active des leviers comme le nucléaire, l'international, l'innovation, tout en réduisant son empreinte carbone. Avec l'ambition de devenir une licorne.



Avions de combat dans un système d'assemblage Valsem



« ON EST UNE START UP INDUSTRIELLE EN MODE FURTIF DANS LES CHAMPS DE BETTERAVES AU NORD DE PARIS »

JEAN-FRANÇOIS DAVIET

démontrer que la fusion, c'est-à-dire la génération suivante d'énergie nucléaire obtenue par fusion des noyaux d'hydrogène, peut être utilisée comme source d'énergie à grande échelle. Ses avantages : elle permet de produire de l'électricité sans émettre de CO₂.

En France, Valsem est partenaire du réacteur situé à Cadaranche, près d'Aix-en-Provence. « Nous emballons une partie du cœur du réacteur, détaille Jean-François Daviet. Nous avons conçu une housse très technique, de 480 m², qui comporte neuf couches de membranes, d'une épaisseur de 150 microns. Elle servira à stocker et à transporter le réacteur d'un bâtiment à l'autre. Ensuite, il y sera conservé pendant près de deux ans. »

Cette protection évitera au cœur du réacteur d'être corrodé. « Le marché caché de la corrosion est gigantesque, souligne Alexandra Devilleneuve, la responsable du développement commercial. Les experts estiment qu'au moins 3% du PIB mondial est détruit par la corrosion de façon sournoise. Ce marché pèse 2 000 milliards de dollars ! »

Actuellement, dans l'Hexagone plusieurs réacteurs nucléaires sont à l'arrêt à cause, justement, de problèmes de corrosion. Avec le développement du nucléaire civil et la commande de six EPR par l'Etat français, Valsem va enregistrer une forte hausse de son activité. En décembre dernier, EDF a déjà homologué dix nouveaux produits conçus par le fabricant

picard et destinés au secteur du nucléaire, c'est-à-dire des PMUC (Produits et Matériaux Utilisables en Centrales). « On sait mettre des emballages sécurité munis de capteurs, explique Jean-François Daviet. Ils indiquent si une pièce se trouve en danger. »

CAP SUR LE MOYEN ORIENT

Le développement passe par l'international. Actuellement, Valsem y réalise 20% de son chiffre d'affaires. Un chiffre qui devrait très rapidement grimper à 30% à travers Ipac, une joint-venture créée à Dubaï avec une entreprise de prestations d'emballages industriels, dirigée par un Français, client de Valsem. « Dubaï fait partie d'une région extrêmement dynamique, poursuit Jean-François Daviet. Il y a beaucoup d'opportunités au Moyen Orient,



Turboréacteur géant (en haut à droite), affichage électronique urbain et réacteur nucléaire emballés par Valsem

surtout depuis que les Emirats ont levé l'obligation pour une entreprise d'avoir une personne locale comme associé majoritaire. »

Valsem entend aussi profiter de la dynamique enclenchée en Arabie saoudite par l'accession au trône de Mohamed Ben Salmane. Une filiale est en cours de création. Elle permettra de travailler avec d'autres pays proches comme le Koweït, Oman ou le Qatar. « On croit trop souvent qu'il n'y a que du pétrole dans ces pays, mais il y a aussi beaucoup d'industries. Et les autorités encouragent fortement les implantations. »

PRIX NOBEL

Pour doper sa croissance, Valsem mise également sur l'innovation. Depuis plus de dix ans, la société s'efforce de réduire son empreinte carbone, grâce à la science des matériaux. En 2022, elle a lancé un premier film 100% recyclable. « Les membranes peuvent remplacer des caisses en bois à grand volume. Avec une seule membrane, on peut économiser une tonne de bois », assure le dirigeant.

En parallèle, Valsem travaille sur des projets de nouvelles membranes industrielles aux Etats-Unis, en collaboration avec l'université Caltech, réputée pour avoir la plus haute densité de Prix Nobel par rapport au nombre d'étudiants. Daphné est une membrane biomimétique qui transforme l'humidité de l'air en eau douce, n'importe où sur la planète, et à très faible coût. De son côté, Thermpas est une membrane de cartographie thermique de très grande dimension inspirée des bio-capteurs du serpent à sonnettes. Le champ des applications industrielles de cette membrane peu chère, très mince et de très grande surface est aussi immense que varié. Il va des packs de batteries des véhicules électriques aux lits médicalisés. « Si tout va bien, on sera la prochaine licorne », veut croire Jean-François Daviet. Rappelons tout de même qu'une licorne est une entreprise valorisée à 1Md \$. La mise sur le marché de ces deux membranes est prévue au quatrième trimestre 2024 ■ Yann Suty

VALSEM TRAVAILLE
SUR UNE MEMBRANE
BIOMIMÉTIQUE
TRANSFORMANT
L'HUMIDITÉ
DE L'AIR EN EAU
DOUCE



CHAUFFAMAT ACCUEILLE LE FE2T POUR SORTIR DE LA RÉGION

TOURCOING. Face aux géants du secteur, le spécialiste en solution de chauffages se donne les moyens d'élargir son périmètre et d'accélérer.

Pour ses 50 ans, Chauffamat veut changer de braquet. L'entreprise de Tourcoing, fondée en 1974, est spécialisée dans le matériel de chauffage, de ventilation et de climatisation. Un secteur au cœur des enjeux de rénovation énergétique des logements et des bâtiments tertiaires, qui pousse aujourd'hui son dirigeant à accélérer. Il vient dans cette logique d'ouvrir son capital au fonds de transformation FE2T, géré par l'IRD, et souscrit par de grands industriels de la région (AFM, Octave Klabla, Fabien Derville, Thierry Letartre, Patrick Colin, parmi d'autres) et différents institutionnels, en association avec Arnaud Marion, spécialiste en stratégie d'entreprise. Cet investissement est la septième participation du fonds de 80 M€, opéra-

tionnel depuis 2022, et qui est notamment rentré chez Proferm, Grain de Malice ou encore Coquelle ou Poclair.

Chauffamat a connu une belle croissance organique qui l'a amenée à un chiffre d'affaires de 28 M€ (exercice clôturé en juin), réalisé dans la seule région Hauts-de-France, avec 42 salariés. « Le marché est très dynamique car tout le monde est concerné par ces thématiques. La tendance de long terme est très porteuse, on peut viser les 40-45 M€ à cinq ans », envisage Nicolas Jacob, président de Chauffamat. « Il y a encore des leviers de croissance en Picardie et sur la Côte d'Opale à horizon 3-4 ans. Il faut exploiter ce potentiel et sortir des Hauts-de-France », complète Arnaud Wolak, directeur d'investissement chez IRD Invest. Le développement pourra aussi passer par la croissance externe, selon les opportunités. L'entreprise table sur ses atouts comme un bureau d'études intégré, un réseau de 5 agences physiques, ou encore son propre parc de poids lourds (photo), qui lui donne une très grande souplesse vis-à-vis de ses clients ins-



tallateurs. « Cela nous coûte, mais c'est un vrai avantage concurrentiel, en intégrant la logistique du dernier kilomètre », analyse Nicolas Jacob.

Le dirigeant espère aussi que sa stratégie de maillage territorial permettra à terme à l'entreprise d'accrocher des grands comptes, de type Dalkia, qui ne traitent pas avec des régionaux, et qui attendent une offre nationale ■ **O.D.**

ETHRE PASSE SOUS LA COUPE D'UN GÉANT DU BTP ET ACCÉLÈRE

WARLUS. Le spécialiste de l'aménagement paysager a été racheté fin 2023 par le groupe provençal NGE.

« Nous avons grandi très vite. Je n'avais pas spécialement la volonté de vendre, mais quand NGE a fait sa proposition, j'ai pensé que c'était une bonne manière d'apporter de la sérénité à l'entreprise. » En fin d'année dernière, Eddy Lefebvre a ainsi cédé 100% du capital d'Ehtre au groupe NGE. Le montant de la transaction reste confidentiel.

Créée en 2017 au sein du groupe multiservices Azurial, Ehtre avait été rachetée en 2021 par Eddy Lefebvre, l'un de ses cadres. Le spécialiste de l'aménagement paysager basé à Warlus, près d'Arras, compte quatre agences (Arras, Liévin, Lille, Valenciennes), pour 47 équivalents temps plein. En 2023, son chiffre d'affaires s'élevait à 5,2M€.

De son côté, le provençal NGE est un spécialiste de la construction et de la rénovation des infrastructures et des bâtiments. Présent dans 17 pays, il pèse 3,1 Mds € de chiffre d'affaires. Le rachat d'Ehtre est un moyen pour lui de prendre pied dans les Hauts-de-France, ainsi que dans l'aménagement paysager, un secteur en pleine expansion.

DYNAMIQUE OLYMPIQUE

« Notre marché est très dynamique grâce aux politiques publiques, commente Eddy Lefebvre. L'imminence des JO de Paris entraîne une envolée de construction d'équipements sportifs et d'aires de jeux de la part des collectivités, d'autant plus que les subventions publiques ont été prolongées jusqu'en 2028. La politique en faveur du climat du gouvernement oblige aussi à végétaliser de nombreuses infrastructures. »

Ehtre travaille pour des collectivités et des industriels, mais pas du tout pour les particuliers. Avec trois grands métiers : l'entretien des espaces paysagers



(40% du CA) et du patrimoine arboré (10% du CA), la création d'aménagements paysagers (50% du CA). Son entrée dans le giron de NGE lui permettra de s'implanter dans de nouveaux secteurs tels que la Côte d'Opale, Amiens ou l'Aisne. L'ouverture de nouvelles agences est aussi programmée. Peut-être cette année, plus probablement en 2025. Eddy Lefebvre reste aux commandes ■ **Y.S.**

LOYEZ-WOESSEN OUVRE (ENCORE) SON CAPITAL ET PASSE AU MENU FROMAGE

PHALEMPIN. Le numéro un français du conditionnement du beurre en marques distributeurs ouvre son capital à BNP Paribas Développement et au management.

Loyez-Woessen affiche son appétit. Le spécialiste du conditionnement de beurre, tout juste centenaire (1922), vient pourtant déjà de plus que tripler de taille en six ans. En 2017, année qui signait l'entrée majoritaire du fonds Sénévé Capital dans l'entreprise, celle-ci traitait quelque 10 000 tonnes par an. Un volume porté désormais à 37 000 tonnes, avec dans l'escarcelle un nouveau site de production acquis en 2021 en Loire-Atlantique, qui complète son usine de Phalempin. Le groupe réalise 210 M€ de ventes, à 90% en marques distributeurs, avec une part encore marginale à l'export. Il s'agit de l'un des axes de développement affichés, à commencer par le

marché américain, au potentiel jugé important, mais aussi l'Asie et le Moyen-Orient où le beurre made in France pourrait bien séduire, espère Pascal Jallet, récent directeur général du groupe, qui vient de changer de nom (au profit d'Abondia) à l'occasion d'une réorganisation de son capital. BNP Paribas Développement rejoint le tour de table ainsi que le management (soit une dizaine de cadres). Sénévé Capital demeure majoritaire et Unigrains reste également en place et réinvestit. Le nouveau nom Abondia pourrait servir de marque commerciale à l'international, mais pas sur le marché européen, précise la direction. Loyez-Woessen entend pousser encore l'avantage sur le beurre, en investissant au rythme de 1,5 M€ par an, « hors projets spécifiques ». Or projets spécifiques il devrait y avoir, car le groupe a pris la décision de se lancer à l'assaut du fromage, un secteur très voisin du beurre, avec les mêmes clients et les mêmes acheteurs. Cela passera soit par un développement interne, dans les locaux du groupe, soit par une acquisition. Avec l'ambition



de servir le marché dès 2024, assure Pascal Jallet, qui vise une part de marché national de 5 à 7% dans le domaine des fromages râpés et en tranches. Ironie du destin, un autre acteur régional du beurre, le groupe familial Briois, particulièrement discret, basé à Violaines, près de Lens, vient lui aussi de connaître une actualité de croissance forte avec la reprise de deux entités belges, les sociétés Cabay et Agral ■ O.D.

LE GROUPE COOPÉRATIF ADVITAM RETROUVE DES COULEURS

SAINT-LAURENT-BLANCY. Après une *annus horribilis* l'an dernier, Advitam revient dans le vert. La branche distribution reste fragile.

Le tout nouveau directeur général d'Advitam, Olivier Athimon, avait le sourire, lors de la présentation des résultats du groupe, en décembre. L'exercice 2022-2023 signe le retour de la rentabilité après une perte nette de 3,5 M€ un an plus tôt. Advitam a adopté rapidement un plan de redressement qui s'est traduit d'abord par la fermeture de 6 magasins 'Prise Direct', lourdement déficitaires, et la cession totale de la société Charlet. Traduction directe de l'envolée des cours céréaliers, le chiffre d'affaires a grimpé fortement pour passer de 1,7 à 1,9 Md€. Plus significatif, l'Ebitda est remonté de 38 M€ à 56,6 M€ pour un objectif de 52 M€. Le groupe a dégagé une rentabilité nette de 15,6 M€,

malgré la poussée des charges financières. « Le résultat a été porté par notre activité agricole », décrit Armel Lesaffre, président d'Uneal-Advitam. Le rendement a atteint 96 quintaux l'hectare, largement au-dessus de la moyenne décennale de 90 quintaux. Et les prix, dopés par la crise ukrainienne, ont atteint 280 € la tonne, en très forte hausse. Du coup, les agriculteurs ont pu investir davantage en machinisme, avec une belle performance de ce pôle chez Advitam, qui atteint son plus haut historique (196 M€).

En revanche, le pôle distribution (Gamm Vert, Jardiland) reste déficitaire à la fois pour des raisons de pouvoir d'achat, de coûts d'exploitation (énergie) et de coûts de restructuration. Les 4 derniers magasins 'Prise Direct' sont « sous analyse forte ». Le groupe indique que « le travail d'optimisation engagé se poursuit afin de continuer à gagner en compétitivité sur nos marchés ».

Cette vigilance n'empêche pas de poser les bases du futur : la branche viti-



De g. à d. Jean-Philippe Kerr, Armel Lesaffre et Olivier Athimon

Advitam en bref
Effectif : 2 608
Chiffre d'affaires
2022-23 : 1,9 Md €
2,3 millions de tonnes
de céréales collectées
415 sites différents

vinicole a déjà abouti à la première vendange en 2022 et au lancement de la marque « Les 130 ». Advitam démarre aussi une activité de lentilles vertes, avec 40 premiers hectares plantés dans le Valenciennois, dans le cadre d'un partenariat avec Vivien Paille.

Les dirigeants se veulent prudents pour l'exercice en cours, marqué par une baisse de rendement cet été (91 quintaux/hectare) et les inondations. « Il y aura une dégradation de la récolte », anticipe Armel Lesaffre ■ O.D.

JAPET MÉDICAL ADOSSE SA CROISSANCE SUR LES ARTISANS ET INDÉPENDANTS

LOOS. Le spécialiste des exosquelettes pour le dos sort de son univers commercial historique et prépare une nouvelle levée.

Une nouvelle clientèle. L'an dernier, Japet Médical a séduit de nombreux artisans et travailleurs indépendants (charpentiers, maréchaux-ferrants, infirmières, maraîchers...). Antoine Noël, le fondateur et dirigeant de l'entreprise installée à Eurasanté, à Loos, reconnaît à cela une dette envers TF1, qui a diffusé des reportages sur ses exosquelettes soulageant des douleurs lombaires. Beaucoup d'artisans ont passé commande dans la foulée. Résultat, le chiffre d'affaires a doublé en 2023, pour atteindre 1,4M€. « Nous sommes dans un cycle classique d'innovation, tempère Antoine Noël. Nous ciblons mieux notre clientèle. Nous nous sommes ainsi beaucoup développé dans l'industrie agroalimentaire. Nous commençons

à avoir des ré-achats. » « Nous profitons aussi du lancement d'une nouvelle version de notre exosquelette, complète la responsable marketing Léa Grit. Elle est plus réactive, avec des capteurs qui réagissent de manière plus fluide aux mouvements. Elle contient une seconde peau lavable et s'adapte à un plus grand nombre de morphologies. »

LEVÉES DE FONDS

L'activité a également été stimulée par une campagne de crowdfunding sur Tudigo qui a permis de récolter 1,2 M€ auprès de 300 petits investisseurs. « Cela prouve qu'il y a un public pour les exosquelettes, quand ils seront plus accessibles en termes de prix », explique Léa Grit. Aujourd'hui, un modèle coûte 7 700 € (comportant l'exosquelette et son intégration pendant une journée par un technicien). « Nous devons maintenir la croissance, note Antoine Noël, mais aussi avoir plus de rentabilité. Nous sommes encore trop dépendants des levées de fonds. » Une nouvelle campagne est du reste déjà en phase de négociation et pourrait aboutir en milieu

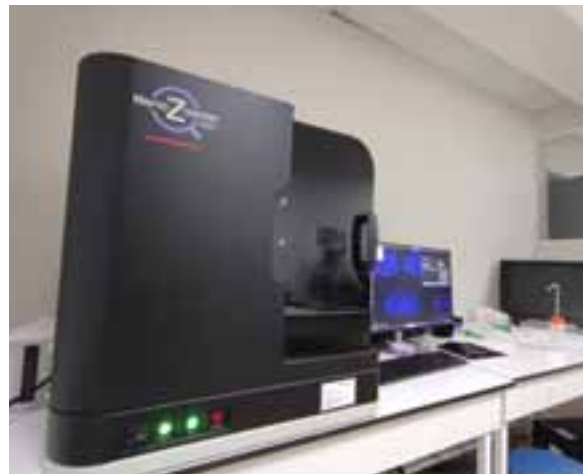


d'année. Japet veut aussi accélérer à l'international. L'entreprise est déjà présente dans 16 pays. Un responsable export l'a rejointe il y a peu. Objectif : trouver des distributeurs, alors qu'en France, les ventes sont réalisées en direct. Avec pour première priorité les pays à forte culture industrielle, à l'instar de l'Allemagne ■ **Yann Suty**

ALIRI (EX-IMABIOTECH) VEUT DOUBLER DE TAILLE EN RÉGION

LOOS. La biotech spécialiste de l'imagerie médicale se dote d'un labo dédié aux nouvelles technologies. A la clé, 40 emplois dans les trois ans.

Depuis sa création en 2009, la spin-off du CNRS et de Lille 1 — née Imabiotech — a vécu une maturation lente, avant la pleine croissance. En 2021, l'entreprise qui accompagne l'industrie pharmaceutique dans le développement de nouveaux médicaments a posé un pied outre-Atlantique, par le biais de l'acquisition de deux sociétés. Leurs activités complètent celle d'imagerie et d'analyse de molécules du site historique basé au Parc Eurasanté. Grâce à cette opération, Imabiotech est passé de 35 à 180 salariés pour 25M€ à l'époque. Trois ans plus tard, et désormais rebaptisé Aliri Bioanalysis, le groupe piloté par Jonathan Stauber franchit une



nouvelle étape. En ce mois de février, il met en route à Loos un nouveau laboratoire de 300 m². Un investissement de « quelques centaines de milliers d'euros » qui permet de doubler la superficie du labo historique, indique le dirigeant. L'objectif d'Aliri n'est toutefois pas de dupliquer l'activité du premier centre mais d'aller plus loin dans l'analyse des molé-

cules grâce aux nouvelles technologies. « Avec l'imagerie, nous cherchons à comprendre la liaison d'un médicament, comment il se fixe et s'active. Avec le nouvel équipement, l'idée sera de cibler une molécule, de faire du cousu main », détaille Jonathan Stauber.

Ce projet, développé durant ces trois dernières années, s'appuie notamment sur les techniques de recherche et les approches sur les thérapies génétiques et cellulaires qui ont grandement évolué depuis la crise sanitaire. « S'équiper d'un tel espace est un peu une réponse à un appel du marché. Nos clients, qu'ils soient en Europe, en Amérique du Nord ou en Asie, nous demandaient de les accompagner sur ces nouvelles techniques de R&D. »

Le laboratoire devrait doubler l'activité d'Aliri ainsi que les effectifs du site de Loos. A court-moyen terme, 40 nouveaux postes devraient être créés. L'an dernier, le groupe a réalisé 35 M€ de chiffre d'affaires avec ses 200 salariés ■ **J.K.**

“L'IDÉE
SERA DE CIBLER UNE
MOLECULE, DE FAIRE DU
COUSU MAIN”
JONATHAN STAUBER

MAROQUINERIE DE LUXE : CAMILLE FOURNET VA CRÉER 150 EMPLOIS À TERGNIER

TERGNIER (AISNE).

Le maroquinier indépendant monte en régime. Il accueille à son capital Crédit Mutuel Equity et Turenne Capital Groupe, et dope l'activité de son site axonais.

Gros coup d'accélérateur pour le maroquinier indépendant Camille Fournet. Implantée à Tergnier, dans l'Aisne, l'entreprise est spécialisée dans la fabrication de bracelets de montres pour l'horlogerie suisse et s'est développée depuis quelques années dans la maroquinerie de haute qualité, les accessoires en cuir, ceintures, sacs ou autres gants sous sa propre marque éponyme. Elle a développé plus récemment une activité de sous-traitance pour de grandes marques de luxe.

Pour monter en régime, la société, qui avait été reprise en 1994 par

son dirigeant actuel Jean-Luc Déchery, ouvre son capital à la fois à Crédit Mutuel Equity et à Turenne Capital (à travers deux fonds régionaux, Regain 340 et Reboost). Les modalités ne sont pas précisées. « *C'est un gage de stabilité pour mener à bien notre plan de développement. Camille Fournet peut ainsi aborder sereinement ce nouveau cap tout en conservant son indépendance* », se félicite Jean-Luc Déchery. L'opération permet aussi d'anticiper une transmission future, le directeur général arrivé il y a cinq ans, Jean-Yves Basin (44 ans), étant lui-même monté au capital il y a un an. Cette accélération passera, entre autres, par un investissement pour une



extension de 2 500 m² qui s'accompagnera de l'embauche de 150 collaborateurs. L'investissement représente 5 M€ pour la partie immobilière, 2 M€ pour les équipements. Camille Fournet bénéficiera du soutien de la communauté d'agglomération (0,2 M€) et du conseil régional (0,5 M€). L'entreprise entend pousser les feux à l'international, où elle est déjà bien présente, pour développer sa marque à New York, au Japon, mais aussi en Corée et aux Emirats. « *La maroquinerie française se porte bien. Que ce soient les grands groupes ou des entités indépendantes comme nous, nous avons le même sujet de formation* », admet le dirigeant, qui souligne que le partenariat étroit avec France Travail doit permettre d'absorber cette forte croissance des effectifs. Ils passeront sur le site de 250 à 400 personnes, tandis que le groupe passera de 300 à 450 salariés. Camille Fournet, qui a réalisé en 2023 un chiffre d'affaires de 40 M€ (dont moins de 15% sous sa marque propre), vise les 60 M€ à l'horizon 2027 ■ **O.D.**

VERTBAUDET CROQUE ENVIE DE FRAISE

TOURCOING. Le spécialiste de l'enfant rachète la marque digitale spécialiste des vêtements de maternité.

Vertbaudet étoffe son univers. L'entreprise tourquennoise vient de racheter Envie de Fraise, la marque digitale spécialisée dans les vêtements de grossesse et d'allaitement. Le montant de la transaction n'est pas dévoilé. « *Cette acquisition nous permet de renforcer notre position de site leader pour l'enfant et la maternité*, explique Mathieu Hamelle, le dirigeant du groupe. *Envie de Fraise intervient à un moment crucial dans la vie des futures mamans. Si on parvient à les toucher dès la grossesse, on peut les accompagner tout au long de leur cycle de vie de parents.* » Avec une offre qui va au-delà du seul prêt-à-porter et comprend la maison, la décoration, la puériculture et les jouets. Fondée en 2006 par Anne-Laure Constanza, Envie de Fraise avait rejoint le groupe MK Direct en 2017, rebaptisé Groupe Rosa en 2022, propriétaire des marques de linge de

maison Linvosges et Françoise Saget. Au moment de ce rachat, la marque réalisait un chiffre d'affaires de 20 M€, dernier chiffre connu. « *C'est la marque de maternité qui a la plus forte notoriété. Il y a très peu de spécialistes dans ce secteur* », assure Mathieu Hamelle.

ACTIFS IMMATÉRIELS

La reprise concerne uniquement les actifs immatériels d'Envie de Fraise (marque, base clients, matériaux marketing). Aucun personnel n'est concerné. Les équipes de Vertbaudet à Tourcoing assureront désormais toutes les fonctions nécessaires pour aimer la marque.

Le site Internet d'Envie de Fraise a été désactivé. A la place, Vertbaudet a créé une boutique 100% dédiée sur son site d'e-commerce. « *Le plus important pour nous, c'est l'expérience client. Nous avons repris tous les codes visuels de la marque et les conseils aux futurs parents.* »

En 2022, le chiffre d'affaires de Vertbaudet s'élevait à 340 M€, réalisé à 85% en ligne. Le reste l'est grâce à un réseau de 72 magasins. Créé en



Mathieu Hamelle, le dirigeant du groupe Vertbaudet



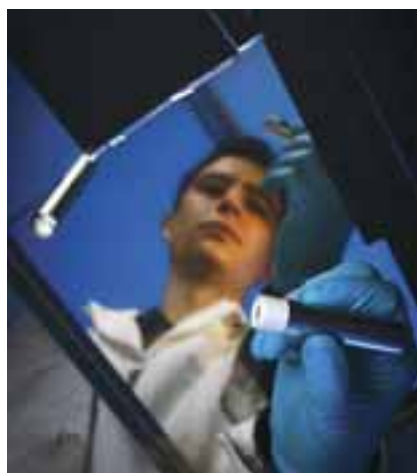
1963, racheté en 2021 par le fonds Equistone Partners, Vertbaudet a emménagé dans un nouveau siège social de 4 500 m² en décembre 2023. Il accueille 300 collaborateurs, sur un total de plus de 1 000 employés ■ **Y.S.**

BATTERIE : TIAMAT OUVRE SON CAPITAL À STELLANTIS, ARKEMA ET MBDA

AMIENS. Avec ces nouveaux actionnaires, le fabricant de batteries sodium-ion sécurise une partie du financement de sa première usine. L'activité devrait débuter début 2026.

Tour de table d'envergure chez Tiamat. La jeune pousse amiénoise annonce l'entrée à son capital du constructeur automobile Stellantis (via son fonds de capital-risque Stellantis Ventures), du groupe chimique français Arkema et du spécialiste de l'armement MBDA. Le montant de l'opération n'est pas dévoilé. Mais nul doute que celle-ci est d'une importance décisive pour Tiamat, née en 2017 à l'issue de recherches menées par le CNRS. L'investissement s'inscrit en effet dans le cadre d'une première levée de fonds estimée à 150 M€ par le Dg Hervé Beuffe. Enveloppe qui doit permettre au fabricant de batteries sodium-ion de lancer le chantier de sa toute première unité de production, près d'Amiens. Il s'agira de la cinquième gigafactory des Hauts-de-France. Hervé Beuffe envisage un démarrage de l'activité début 2026 avec

une première tranche de 0,7 GWh. A terme, soit en 2029, l'usine disposera d'une capacité totale de 5 GWh et devrait employer mille personnes. La technologie de Tiamat permet de s'affranchir de matières premières rares et coûteuses comme le lithium,



très recherché pour répondre aux défis de l'électrification. L'arrivée de ces trois actionnaires donne ainsi au fabricant les moyens de poursuivre ses recherches et d'étoffer son catalogue de technologies. Objectif : fabriquer de nouvelles batteries sodium-ion pour des secteurs tels que l'hybridation aéronautique, navale, voire l'automobile à plus long terme. « L'exploration de nouvelles options pour des batteries plus durables et plus abordables, utilisant des matières premières disponibles en large quantité, est un élément clé des ambitions de notre plan stratégique qui prévoit que nous atteignons la neutralité nette carbone d'ici à 2038 », détaille Ned Curic, le directeur Ingénierie et technologie de Stellantis, dans un communiqué. Tiamat collabore d'ailleurs depuis plusieurs années avec Plastic Omnium sur un projet de packs de batteries pour véhicules hybrides. A la tête de 25 salariés, l'entreprise amiénoise commercialise depuis quelques mois ses batteries qui équipent des visseuses dévisseuses grand public ■ J.K.

RECYCLAGE : BATTRI VA BRANCHER 70 EMPLOIS À ARRAS

SAINT-LAURENT-BLANCY. Ce nouvel acteur rejoint la vallée de la batterie en lançant une usine de recyclage de 15 000 m². 70 emplois à la clé.

Après la fabrication de la batterie, le recyclage. Les acteurs se présentent aux portes de notre région depuis des mois : le canadien Li-Cycle à Harnes, le duo Suez-Eramet à Dunkerque, Mecaware à Béthune. Aujourd'hui, c'est une start up industrielle, Battri, qui pose à son tour ses valises dans la région, cette fois à Saint-Laurent-Blangy, en périphérie d'Arras, sur un site logistique facilement aménageable. Ce nouveau venu affiche des perspectives de production élevées : une première ligne opérationnelle dès cette année capable de monter à 15 000 tonnes, et une seconde ligne de capacité équivalente un an plus tard. Soit un potentiel de traitement de 80 000 batteries lithium-ion, et la création de 70 emplois en première phase. L'objectif : aller rechercher la masse noire (« black mass ») des batteries usagées, dans lesquelles on peut ré-

cupérer tous les matériaux rares (cobalt, lithium, nickel, graphite...) ou moins rares (aluminium, cuivre, fer, polymères...). Cette matière sera raffinée par des spécialistes pour alimenter à nouveau les fabricants de batterie en substitution des matières vierges issues de l'extraction minière.



Battri a été fondée en 2022 par Maxime Trèves (même famille que l'équipementier automobile qui compte plusieurs unités en région), Patrick Archier, Andrew Moeller et Sébastien Romet, qui cumulent des expériences dans la logistique, l'automobile et le recyclage des batteries. La société, qui vient de boucler une levée de 10 M€ avec le groupe marocain Managem, affiche l'ambition de créer plusieurs unités de recyclage à travers l'Europe à terme. Le management demeure majoritaire, au côté d'un family office et de business angels. Managem est un groupe minier international qui maîtrise les procédés de raffinage de la black mass. Mais Battri ne veut se fermer aucune porte. « Nous avons les mains libres par rapport à notre activité commerciale. Nous nous gardons la possibilité de travailler avec les mieux disants sur le marché », explique Maxime Trèves ■ O.D.

DECEUNINCK RÉDUIT L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL DE SES PRODUCTIONS

ROYE. Le spécialiste des portes et fenêtres en PVC lance deux lignes de co-extrusion. Une manière de renforcer sa stratégie de recyclage.

Deceuninck a mis en service deux lignes de co-extrusion au sein de son site industriel de Roye, dans la Somme. Le spécialiste des portes et fenêtres en PVC vient d'investir 2,5M€ dans cette opération. La co-extrusion est un procédé de fabrication des profilés de fenêtres avec un mélange de matières recyclées et de matières vierges. Ces deux lignes serviront à une nouvelle gamme lancée en septembre, à base de PVC recyclé. « Jusqu'à présent, il n'y avait que des lignes de co-extrusion au siège en Belgique », souligne Christelle Eckert, la responsable marketing et communication de la filiale française du groupe belge du même nom. Comme il y a de plus en plus de PVC recyclé dans nos profilés, il était nécessaire d'avoir des outils adaptés. En plus, cela nous permettra de proposer à nos clients des produits Origine France

Garantie. » Ces nouveaux équipements vont permettre à l'entreprise d'augmenter la cadence et le volume de ses productions. « La co-extrusion est également un moyen de réduire notre empreinte carbone, de décarboner nos process et de mieux respecter l'environnement », poursuit Christelle Eckert. Le recyclage du PVC usagé nécessite en effet 90% d'énergie en moins que la production d'un nouveau PVC. Deceuninck pourra ainsi réduire ses émissions de CO2 ainsi que ses besoins en matériaux vierges. La consommation d'énergie et de matières premières est elle aussi allégée. La filiale française recycle jusque'à 45 000 tonnes de PVC par an. Grâce à la récupération, au tri et au recyclage, le cycle de vie du matériau peut ainsi être prolongé aussi longtemps que possible. L'objectif ultime de l'entreprise étant la création d'une économie circulaire vertueuse.



Créée en 1985, la filiale française de Deceuninck a réalisé en 2022 un chiffre d'affaires de 90M€. Elle emploie 134 personnes. Au niveau mondial, le groupe pèse 974 M€ et compte 3 700 salariés ■ Y.S.



ROSSEL
CONSEIL
MEDIAS

98% des chefs d'entreprise
se déclarent satisfaits

“ Eco121 est un magazine :
Défenseur de son territoire · bien informé
intéressant exclusif utile



➔ Réservez votre publicité

0 970 808 612
contact@rosseladvertising.fr

source : Bilan Eco 121 auprès de ses lecteurs - juin 2023 - Rossel Customer Experience

ANAÏK VEUT FRANCHIR LA BARRE DES 100 M€

VILLENEUVE-D'ASCQ.

Le spécialiste des cadeaux promotionnels se lance dans une nouvelle phase de développement adossée à l'arrivée d'un nouveau directeur général.

Objectif : 100 M€ ! Anaïk affiche de grosses ambitions sous la houlette de son nouveau directeur général, Guillaume de la Débutrie, arrivé en septembre dernier. Le spécialiste des cadeaux que les marques offrent à leurs clients entend rien moins que doubler son chiffre d'affaires d'ici à 2025-2026, qui s'élève actuellement à 53 M€. Pour ce faire, l'entreprise a défini un plan stratégique à trois ans. Il sera entièrement dévoilé dans le courant de l'année, et se traduira par une croissance tous azimuts, organique comme externe. « Notre marché se concentre, explique le nouveau dirigeant. On doit aller chercher des effets de levier sur le volume. Notre premier mot d'ordre est la densité. Nous devons être forts sur nos fondamentaux, c'est-à-dire les marchés du luxe et de la distribution. L'objectif, c'est d'être n°1 ou 2 dans les territoires où nous sommes déjà présents et de gagner des parts de marché. Nous allons nous concentrer sur les produits que nous connaissons et ne pas nous disperser. »

LEVIER MARKETING

Anaïk propose des cadeaux que les marques offrent à leurs clients : sacs, vêtements, mais aussi montres, céramique, trousse, supports de savon ou pinceaux de maquillage... « On sait tout fabriquer ! », assure Guillaume de la Débutrie. Autant d'objets qui permettent aux marques d'assurer leurs promotions et d'animer leurs ventes. « On fait partie des leviers du marketing. On fait du cadeau pour la fidélisation, la conquête et l'animation. » Créée en 1973 par Anaïk Descamps, l'entreprise a été rachetée en 1998 par son fils Jérôme, alors associé à Frédéric Delloye. Ce dernier a repris l'intégralité des parts en 2017. Il en reste l'actionnaire majoritaire même si, depuis deux ans, il a ouvert le capital aux salariés. Aujourd'hui, à 61 ans, Frédéric Delloye demeure le président, mais il souhaite mieux structurer l'entreprise pour en pérenniser l'activité. D'où le recrutement de Guillaume de la Débutrie.



LOGIQUE DE RECRUTEMENT

« Il y a une vraie logique à mon recrutement, explique ce dernier. Je connais bien l'univers du luxe et de la cosmétique, puisque j'ai travaillé neuf ans chez Shiseido, la marque japonaise de cosmétique de luxe. » Il connaît aussi bien Anaïk, pour laquelle il a effectué des recrutements et accompagné l'équipe dirigeante lorsqu'il dirigeait le cabinet de chasseurs de tête Holistic. Entreprise à mission depuis 2021, certifiée B Corp depuis 2022, présente



Frédéric Delloye et Guillaume de la Débutrie

"ON SAIT TOUT FABRIQUER !"
GUILLAUME DE LA DÉBUTRIE

dans une soixantaine de pays, Anaïk emploie 100 personnes. 35 au siège de Villeneuve-d'Ascq, autant à Paris, et une trentaine dans ses quatre bureaux de l'étranger (New York, Dubaï, Shanghai et Hong Kong). Le développement passera aussi par un nouveau siège de 1 800 m² à Villeneuve-d'Ascq, non loin des locaux actuels. Le premier coup de pioche a été donné le 9 janvier. Les équipes intégreront les lieux en 2025 ■ **Y.S.**

1/3

Quand on est la banque
d'une PME sur trois,
on est forcément acteur
de l'économie locale.



RECONSTRUISONS DANS UN MONDE QUI BOUGE.

SYNTHENE REVOIT SA FORMULE À L'EXPORT

L'entreprise familiale spécialiste des polyuréthanes accélère dans les pays en développement sur son métier historique. Et active sa diversification dans le prototypage 3D.

Et de trente ! En plantant son drapeau en mai dernier en Afrique du Sud, le spécialiste de la chimie Synthene a ouvert son trentième pays. Une stratégie internationale pleinement assumée depuis dix ans par cette entreprise familiale de Pont-Sainte-Maxence (Oise), fabricante de polyuréthane. « *Cela fait dix ans que nous nous sommes engagés à l'international, indique Jacques Spiesse, le responsable commercial de Synthene, fraîchement récompensée par un trophée Leadexport. Depuis peu, nous avons constaté que nos produits intéressaient davantage les pays en voie de développement que les pays développés, nos clients traditionnels.* » C'est à la suite d'une mission de prospection menée avec Business France que la société a décroché plusieurs nouveaux clients en Afrique du Sud. Elle pousse aussi ses feux en Inde, où elle monte nettement en régime.

L'entreprise créée en 1958 et dirigée aujourd'hui par Pavel Sehna, le fils du fondateur, réalise 50% de son chiffre d'affaires à l'international. Il s'élevait à 5,2M€ en 2022 (et 5,4M€ en 2021), avec 27 collaborateurs.

Pourquoi cette bascule vers les pays émergents ? « *Nos prototypes sont grignotés par l'impression 3D et nos clients traditionnels diminuent les quantités commandées, concède Jacques Spiesse. On se sent en danger.* »



C'est pour cela que Synthene investit depuis 2022 dans l'impression 3D, un domaine dans lequel elle s'est associée avec le fabricant de machines bayonnais Lynxster. Cette évolution du marché pourrait-elle faire disparaître à terme le métier de Synthene ? « *C'est fort possible* », admet Jacques Spiesse, mais sans toutefois trop s'inquiéter. « *Nous sommes dans un métier qui évolue sans cesse.* »

« MAKO MOULAGE »

A ses débuts, Synthene œuvrait dans les produits détergents et nettoyants. Au fil du temps, l'entreprise a su réinventer son métier. Dans les années 70, elle commence à travailler les polyuréthanes avant de se spécialiser dans le prototype au début des années 2000. Elle se présente ainsi comme un « *formulateur de produits chimiques* » qui aide ses clients à mettre au point leurs protos en phase de pré-industrialisation. Il peut en effet s'avérer très coûteux de concevoir des moules de série en acier pour les essais d'assemblage des futurs produits. A l'inverse, le polyuréthane est un matériau facile d'usage et nettement moins coûteux. « *On l'injecte en version liquide dans un moule en silicone dans lequel il durcit. C'est un peu comme du Mako moulage* », sourit Jacques Spiesse.

Grâce à ce procédé, les industriels disposent de protos pour effectuer des essais avant la mise sur le marché de leurs produits. Synthene travaille pour des acteurs de secteurs très divers comme l'automobile, le médical, l'industrie au sens large ou encore les télécommunications. « *Les câbles de fibres optiques qui traversent l'océan contiennent une petite partie de Synthene* », sourit Jacques Spiesse. Qui seront peut-être, dans l'avenir, conçus grâce à l'impression 3D ■ **Y.S.**



“NOUS SOMMES DANS
UN MÉTIER QUI ÉVOLUE
SANS CESSER”
JACQUES SPIESSE

GARE TA BÉCANE VEUT ENVAHIR LES MÉTROPOLIS

VICTOR BERSON, GRÉGOIRE LINÉE ET BARNABÉ GAUQUELIN. Leur

plateforme gère déjà 2 500 places de stationnement au mois pour les motos et scooters en ville.

Faites une recherche Google : “parking, moto, ville”. Sur les plus de 15,4 millions de réponses, la première fait apparaître Gare ta bécane. Il s'agit d'une plateforme créée par trois amis pendant leurs études à double diplôme de l'ITEEM, avant de rejoindre Euratech. Les jeunes dirigeants, 24 et 25 ans aujourd'hui, ont identifié un problème croissant : le stationnement des motos et scooters en ville. Du stationnement opportuniste et gratuit où l'on voulait, la réglementation et la tarification changent peu à peu la donne dans nombre de grandes villes. Sans compter le besoin de sécurité et de protection contre les intempéries. L'entreprise ne cible pas l'univers du vélo, jugé insuffisamment rentable. C'est par Paris et Lille



Barnabé Gauquelin, Grégoire Linée et Victor Berson

que Gare ta bécane a débuté, avec une première plateforme techniquement efficace mais commercialement un peu moins. En mai dernier, les entrepreneurs ont radicalement transformé l'outil, pour un meilleur parcours client, avec un résultat immédiat : une multiplication par trois des performances en cinq mois seulement. Forte de 2 500 places de parking à Paris et Lille, négociées auprès de particuliers désireux de valoriser

leurs parkings mais aussi de professionnels de type Indigo, Gare ta bécane est en pleine montée en régime. « Dès 2024 on ouvrira dans les dix plus grandes métropoles françaises. On souhaite s'ouvrir notamment aux bailleurs sociaux », explique Victor Berson, l'un des trois fondateurs, qui vise prioritairement Lyon, Marseille, Bordeaux et Toulon. Avec pour défi principal de gonfler son parc disponible. Le champ du logement social est un terrain prometteur car les opérateurs disposent de places surnuméraires parfois proposées pour les voitures, mais pas encore dans l'univers du deux roues.

La société table sur 14 000 locataires en 2026, avec un chiffre d'affaires qui pourrait atteindre les 4,7 M€. Le modèle pourrait s'enrichir à terme d'une offre complémentaire de location pour des durées plus courtes, mais qui reste à construire. Déjà labellisée French Tech, lauréate d'Hodefi, Gare ta bécane mise sur une levée de fonds prochaine pour pouvoir accélérer. A un horizon de trois ans, la société imagine compter une quinzaine de salariés ■ **O.D.**

BULLES DE RUCHE ATTIRE LES INVESTISSEURS À L'HYDROMEL

PAUL-AUGUSTIN DELATTRE, MARC-ANTOINE FULCONIS. Leur marque de

boissons à base de miel, basée à Calais, entame une nouvelle phase de développement après une première levée de fonds.

Bulles de ruche vient de lever 1 M€. Le spécialiste des boissons conçues à partir de miel a mené l'opération pour moitié auprès d'un pool d'investisseurs spécialistes des vins et spiritueux parmi lesquels Henri Parent (dirigeant de la maison Péré-Vergé à Pomerol), Martin Toulemonde (fondateur de Chronodrive), Matthieu Lesne (co-fondateur de Petit Ballon) ou Jacques Ferté (co-fondateur des bières Gallia). BPI et des prêts bancaires assurent l'autre moitié du financement.

Ces investisseurs espèrent profiter du territoire quasi inexploré de la distillation du miel. Après une année de R&D avec le soutien de BPI, Bulles



Paul-Augustin Delattre et Marc-Antoine Fulconis

de ruche a lancé son hydromel. Un alcool inventé bien avant notre ère, mais peu démocratisé. « L'idée était de créer une boisson qui n'existe pas, raconte Paul-Augustin Delattre, le co-fondateur en 2022 avec Marc-Antoine Fulconis. Nous voulions aussi inventer une recette qui colle aux envies actuelles, avec moins de sucre et d'alcool ». Résultat : une boisson pétillante à 4,5°, qui se veut une alternative aux vins pétillants.

RÊVES D'ALAMBIC

L'apport financier permettra de développer une gamme de boissons conçues avec du miel : gin, eau de vie, eau pétillante sans alcool. La distribution vise le haut de gamme et se concentrera dans un premier temps sur Paris. La Grande Épicerie, les Galeries Lafayette et des tables étoilées sont déjà clientes. Quatre personnes viennent d'être recrutées (trois au commercial, une au marketing), portant les effectifs à 7.

D'ici trois à quatre ans, l'entreprise basée près de Calais espère être son propre distillateur, avec son alambic. « C'est une stratégie, un rêve, une vision, s'enflamme Paul-Augustin Delattre. Pour cela, il faut des niveaux de production suffisants. On n'est pas en mode start up à investir sur de l'espoir. On veut du solide, du concret. » Bulles de ruche réalise déjà 200K€ de ventes, espère doubler en 2024, pour viser 3 à 4M€ dans les cinq ans. « C'est une croissance dans les standards du marché. » ■ **Y.S.**

EDUSERVICES MET LES BOUCHÉES DOUBLES DANS LA MÉTROPOLE

Le groupe d'enseignement supérieur implante sa seconde antenne régionale à Marcq-en-Barœul. Essentiellement dédié aux parcours en alternance de trois écoles d'Eduservices, l'établissement accueille un millier d'élèves.

A l'image des entreprises nordistes dont il se dit très proche, Eduservices cultive l'art de la discrétion. Le groupe familial d'enseignement supérieur — né à Paris en 2010 — est passé de 940 étudiants et 25 salariés au sein d'un campus unique en 2020 à un ensemble de 3 500 élèves et 100 salariés répartis sur deux campus trois ans plus tard. Après celui de Lille, l'historique, situé rue Pierre-Mauroy, Eduservices s'est offert une seconde antenne dans la métropole.

Inauguré en grande pompe en novembre dernier, le nouveau campus a ouvert ses portes Avenue de la République à Marcq-en-Barœul. Au sein d'un bâtiment de 2 200 m², autrefois occupé par le Crédit Agricole Nord de France, entièrement réhabilité pendant six mois au prix d'un investissement de 1,5 M€. Les locaux sont dotés d'espaces de travail modulaires et collaboratifs, ainsi que d'équipements digitaux de pointe.

Le campus marquois réunit trois des sept écoles du groupe, MBay (management, commerce et gestion d'en-



treprise), Ipac Bachelor Factory (commerce, communication, RH) et WIN Sport School (management, marketing, événementiel sportif). Il rassemble un peu plus de 1 000 étudiants, de la 3^e à la 5^e année. 60% d'entre eux sont en alternance. « C'est une particularité de notre groupe. Notre politique est en grande partie orientée vers l'alternance », souligne le directeur des campus nordistes François Ansieau. Les élèves de 1^{ère} et 2^e année suivent leur formation initiale au sein de l'antenne

lilloise, aux côtés de ceux des autres écoles du groupe (ISCOM, MyDigital-School, Studio M et Pigier).

« CABINET DE RECRUTEMENT »

« Avec les 3 400 entreprises présentes sur son territoire, Marcq-en-Barœul paraissait le bon choix pour notre nouveau campus », poursuit François Ansieau. Le groupe fait de la mise en emploi de ses étudiants une priorité. Le taux de placement en fin de cursus atteint les 90% en CDI, se félicite le directeur. « Nos formations et l'ouverture de nouvelles sont conditionnées aux besoins des entreprises et aux bassins d'emploi ». La recette gagnante ? Un fonctionnement calqué sur celui d'un cabinet de recrutement. Le pôle Carrières et Entreprises du site marquois compte une quinzaine de collaborateurs voués au recrutement et à la mise en relation des étudiants avec les 2 500 entreprises régionales partenaires.

Dans les trois prochaines années, Eduservices vise une croissance soutenue. L'ouverture de nouvelles filières devrait l'aider à atteindre son objectif de 5 000 étudiants d'ici à 2027, contre 3 500 aujourd'hui ■ **J.K.**



LE TAUX DE PLACEMENT
EN FIN DE CURSUS ATTEINT
90% EN CDI

JOBSTORY : RACONTER SON HISTOIRE PROFESSIONNELLE POUR RETROUVER UN EMPLOI

L'association d'aide au retour de l'emploi des cadres se distingue par la dimension psychologique de son approche.

« **Q**uand on perd un emploi, on ne perd pas son métier et son savoir-faire. Mais parfois, on perd un peu de confiance en soi. Nous sommes là pour aider les demandeurs d'emplois à retrouver confiance en eux et à décrocher un travail. » C'est ainsi qu'Alain Noreux présente Jobstory, l'association qu'il préside. Installée à la Maison des associations, à Lille, Jobstory se veut complémentaire d'organismes comme France Travail ou l'Apec. L'association s'en distingue toutefois par sa « dimension psychologique » pour les cadres en reconversion professionnelle. Elle se manifeste par l'intervention de coaches et psychothérapeutes auprès des « jobbeurs », le surnom donné aux membres de l'association.

Outre les traditionnels accompagnements au CV, Jobstory vise le déve-



loppement des « soft skills » et du bien-être. « Nous aidons les demandeurs d'emplois à activer leur fonction commerciale, note Alain Noreux. Il faut leur donner la capacité de parler de leur métier. De ne pas se cantonner à leur CV, mais de raconter leur histoire. On aide les personnes à être en accord avec leurs talents et à ne plus se soucier du regard des autres. »

Créée en 2001, l'association a accompagné 500 à 600 personnes. Elle

fonctionne grâce à des bénévoles. Actuellement, ils sont 52, des retraités, des anciens « jobbeurs », mais aussi des professionnels, à l'instar de Valérie Marie Vaillant. Cette consultante en développement des entreprises anime des ateliers et conseille sur la gestion du stress, Jobstory ne dépend que des cotisations de ses membres et ne reçoit aucune subvention ■ **Y.S.**

Un « jobbeur » qui a redonné du sens à sa carrière

Alors qu'il suivait un doctorat scientifique, Quentin P. s'est rendu compte qu'il ne voulait pas faire carrière dans la recherche. Une profonde remise en question qui l'a conduit à rejoindre Jobstory. « Cela m'a permis de retrouver du sens à mon parcours. Grâce mes échanges avec les autres "jobbeurs", j'ai pu identifier ce que je voulais. Ce que j'aime, c'est d'écrire sur des sujets divers et variés. » Il se destine désormais à un métier de rédacteur scientifique.

ADONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR

TÉL. 03 55 33 21 06

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

RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121!



N°79 N°80 N°90 N°92 N°93 N°94 N°100



N°103 N°104 N°105 N°106 N°107 N°108 N°109



N°123 N°124 N°125 N°126 N°127 N°128 N°129



N°130 N°131 N°132 N°133 N°134 N°135 N°136

Bon de commande

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

- | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <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°99 | <input type="checkbox"/> n°107 | <input type="checkbox"/> n°116 | <input type="checkbox"/> n°125 | <input type="checkbox"/> n°134 |
| <input type="checkbox"/> n°91 | <input type="checkbox"/> n°100 | <input type="checkbox"/> n°108 | <input type="checkbox"/> n°117 | <input type="checkbox"/> n°126 | <input type="checkbox"/> n°135 |
| <input type="checkbox"/> n°92 | | <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 | <input type="checkbox"/> n°136 |

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 :

NDM. _____

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

CYRIL AERTS

CHARGÉ D'AFFAIRES FINANCEMENTS DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, JPM

CRISE IMMOBILIÈRE : COMMENT REDÉMARRER?

Durant dix ans, le marché de l'immobilier a vécu une période euphorique. Portée par des taux d'intérêt particulièrement faibles, l'activité s'est emballée : les promoteurs ont multiplié acquisitions foncières et dépôts de permis de construire pour accélérer leurs opérations. De quoi alimenter un marché très demandeur, dynamisé également par les dispositifs d'incitation fiscale. Ce climat très favorable des affaires a poussé les acteurs à s'adapter à ce rythme très élevé, en musclant leurs équipes et leurs moyens.

Or, le retournement du secteur est spectaculaire depuis le dernier trimestre 2022 : on constate une forte remontée des taux d'intérêt, des mises en chantier comme des permis de construire en chute libre, et une production de logements HLM en berne, tandis que la capacité d'emprunt des acquéreurs s'est réduite comme peau de chagrin.

Une situation qui a placé les promoteurs



« POUR SORTIR DE LA CRISE, UNE DES SOLUTIONS PRIVILÉGIÉE AUJOURD'HUI CONSISTE DANS LA VENTE EN BLOC »

en difficulté, avec des charges de structure élevées face à une activité au grand ralenti, tandis qu'apparaissent des « stocks durs » : des programmes réalisés dans une logique de prix de sortie hauts, qui ont subi l'inflation des coûts de construction, et qui encaissent en outre des frais financiers symétriques au ralentissement de la commercialisation. Résultat, la marge finale des programmes est réduite d'autant, et *ipso facto* la rentabilité des opérateurs.

SORTIR DU CERCLE VICIEUX

Comment sortir de ce cercle vicieux ? Une des solutions privilégiées aujourd'hui consiste dans la vente en bloc. Les opérateurs vendent ainsi à marge réduite mais « dérisquent » et assurent des honoraires de gestion permettant d'assumer leurs coûts de structure. Les ventes en

bloc de stocks de logements en fin d'opération permettent aussi de liquider des opérations, mettant un terme à leur coûteux portage financier et à la dette. De quoi sauvegarder les intérêts des opérateurs et leur permettre de redémarrer le moment venu.

Autre levier de reprise, le prix du foncier. Celui-ci devra revenir à des niveaux acceptables pour l'équilibre des opérations, mais à une échéance incertaine, notamment pour le foncier appartenant aux propriétaires privés.

Le prix du coût de construction est un autre paramètre clé de l'équation. De ce point de vue, on assiste heureusement à une stabilisation des prix après la surchauffe de l'euphorie post-Covid.

De la même façon les taux d'intérêt, après une poussée très puissante, semblent se détendre légèrement sur la dernière période. De quoi espérer une reprise de l'activité de crédit immobilier. Le sujet n'est pas encore normalisé, mais on peut aussi jouer sur la durée de l'emprunt et sur le taux d'endettement (spécialement côté investisseur), afin de réintroduire de la souplesse dans le système. La progression des salaires, même si elle favorise l'inflation, devrait aussi faciliter la relance des dossiers immobiliers, en rendant certains profils à nouveau éligibles au crédit.

DÉMEMBREMENT

Enfin, sous l'angle du promoteur, une voie de réactivation des programmes paraît prometteuse, celle du démembrement : la dissociation du foncier et du bâti, à travers le Bail Réel Solidaire (BRS) et l'Organisme de Foncier Solidaire (OFS), permet de réduire le coût d'acquisition. On retiendra que le temps de l'immobilier est celui du temps long. Un temps qui a une contrepartie financière. Une opération de promotion exige *a minima* de 2 à 4 ans de travail avant le premier coup de pelle. C'est le rôle des financiers, notamment lorsqu'ils sont animés d'une véritable logique territoriale, de savoir maintenir leur soutien aux acteurs régionaux ■



REBECCA FRAY

CONSULTANTE ET COACH PROFESSIONNELLE QUINTESENS

CETTE ANNÉE, J'AI GRANDI...

Cette année, j'ai grandi... Et non, je ne l'ai pas fait en buvant de la soupe mais grâce à une bonne dose d'audace. J'ai osé, j'ai pris des risques qui m'ont fait parfois trembler mais qui m'ont également fait grandir et évoluer.

Vous savez, oser se lancer, c'est un peu comme sauter à l'élastique. Ça fait peur, ça donne le vertige, mais une fois qu'on est lancé, c'est génial ! Alors j'ai décidé de sauter dans l'inconnu, de relever des défis, même si ça voulait dire me retrouver en équilibre précaire sur le fil du funambule. Et vous savez quoi ? Ça a marché ! J'ai réussi à être moi-même.

Mais rester authentique dans un environnement professionnel n'est pas toujours facile. On a souvent l'impression qu'il faut se plier en quatre pour correspondre aux attentes et aux normes. Mais moi, j'ai dit non à l'uniforme et oui à la liberté de m'exprimer et d'être moi-même. Et ça a tout changé ! J'ai ainsi mis en place quelques astuces qui ont eu des résultats incroyables.

Tout d'abord, j'ai découvert l'importance de la communication. Oui, oui, parler avec les autres, c'est fou comme ça peut aider à rester authentique. Exprimer ses idées et ses préoccupations sans langue de bois renforce notre crédibilité.

Mais ce n'est pas tout ! J'ai aussi appris à assumer mes erreurs. Parce que oui, tout le monde fait des erreurs, même moi ! Les assumer, c'est montrer qu'on est humain, et surtout, qu'on est prêt à grandir et à s'améliorer.

Et puis, on ne peut pas rester authentique sans être assertif. Un mot un peu galvaudé pour dire qu'il faut exprimer ses besoins et ses limites avec respect, mais aussi avec fermeté. Car oui, être soi-même, ça suppose aussi de dire non quand il le faut.

Ah, et j'allais presque oublier ! Cultiver

la confiance en soi, c'est essentiel pour être authentique. Et pour ça, j'ai pris exemple sur Superman (rien que ça). Parce que là où il se change dans une cabine téléphonique, moi je me répète des phrases positives tous les matins devant le miroir.

Et, last but not least, sortir de sa zone de confort. Parce qu'être soi-même, c'est bien beau, mais parfois ça veut dire faire des trucs un peu fous. Alors j'ai relevé des défis et j'ai découvert que je pouvais être encore plus géniale que je ne le pensais !

Alors voilà, cette année, j'ai grandi à pas de géant. J'ai osé, j'ai bousculé les règles et je me suis révélée. Et si vous voulez mon avis, il n'y a rien de plus gratifiant que de s'épanouir pleinement dans son travail en restant fidèle à soi-même.

Alors pourquoi se priver ? Osez, osez être vous-même, et vous verrez, ça fait vraiment du bien ! ■



« IL N'Y A RIEN DE PLUS GRATIFIANT QUE DE S'ÉPANOUIR PLEINEMENT DANS SON TRAVAIL EN RESTANT FIDÈLE À SOI-MÊME. »

LES LOIS DE FINANCES ET FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE POUR 2024 INTRODUISENT DE NOUVELLES MESURES FISCALES ET SOCIALES

EN DROIT FISCAL

Outre l'instauration d'un impôt minimal mondial à 15 % (Pilier II), l'obligation déclarative des revenus sur les plateformes en ligne, la suppression définitive de la CVAE repoussée en 2027 et le report de l'obligation de facturation électronique en septembre 2026 et 2027 selon la taille de l'entreprise, ou encore la mise en conformité du régime français de la TVA para-hôtelière avec la directive européenne, plusieurs mesures phares sont mises en œuvre.

Prix de transfert - extension du champ d'application : à compter des exercices ouverts au 1er janvier 2024, sont désormais soumises à l'obligation de documentation (L13AA LPF), sous peine d'amende minimale de 50 k€, les entités dont le CA ou l'actif brut dépasse 150 M€. Le renversement de la charge de la preuve en cas de non-application de la documentation en pratique est instauré et le contrôle des transferts d'actifs par l'administration est augmenté à 6 ans.

Environnement et industrie : afin de

SOPHIE ELOY ET JUSTINE HADDOUCHE

KPMG AVOCATS

réduire l'impact carbone, un crédit d'impôt de 20 à 40 % est accordé (après dépôt d'une demande d'agrément préalable) aux entreprises dont 50 % du CA provient d'un engagement auprès des filières de batteries, de panneaux solaires, d'éoliennes et de pompes à chaleur.

EN DROIT SOCIAL

Clarification du régime social de l'indemnité de rupture conventionnelle : dès lors que le salarié est en droit de bénéficier d'une pension de retraite, cette indemnité est exonérée de cotisations de Sécurité sociale et CSG/CRDS jusqu'à 2 PASS* et ce, même lorsqu'elle est imposable.

Limitation à 3 jours des arrêts de travail prescrits par téléconsultation : sauf exception, la prescription ou le renouvellement d'un arrêt de travail est limité à 3 jours, ou ne peut avoir pour effet de porter à plus de 3 jours

la durée d'un arrêt de travail déjà en cours.

Suppression du délai de carence pour les IJSS des salariées en arrêt de travail lié à une interruption médicale de

grossesse : au plus tard au 1er juillet 2024, les femmes ayant subi une IMG percevront des IJSS dès le premier jour de leur arrêt de travail.

Réduction des exonérations de cotisations sociales patronales d'assurance maladie et d'allocations familiales : prise en compte en 2024 de la valeur du SMIC au 31/12/2023 pour la détermination de l'éligibilité aux réductions des taux de ces cotisations et instauration en 2024 d'une valeur plancher à hauteur de 2 SMIC ■



« UN ARRÊT DE TRAVAIL PRESCRIT PAR TÉLÉCONSULTATION EST LIMITÉ À 3 JOURS »

*PASS : Plafond Annuel de la Sécurité Sociale

BENJAMIN MOUROT
ELODIE COURBO
AVOCATS BIGNON LEBRAY AVOCATS

LE FUTUR RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : L'ARBRE QUI CACHE LA FORÊT (RÉGLEMENTAIRE)

Si 2023 a été l'année du boom de l'intelligence artificielle, 2024 sera l'année de sa réglementation en Europe. Le 9 décembre dernier, un accord politique a été annoncé tambour battant par Thierry Breton et la présidence espagnole de l'Union Européenne, bien que le contenu du règlement ne soit pas encore publié à ce jour (sa publication est attendue dans le courant du 1er trimestre 2024).

Ce texte fixera des règles pour l'utilisation et la commercialisation de systèmes d'IA. Ils seront classés au moyen d'une approche par les risques : ceux classés à haut risque seront interdits, alors que ceux évalués à risque élevé ou limité verront leurs usages être conditionnés. Ainsi pour chaque niveau de risque, des obligations juridiques, techniques et sécuritaires sont prévues. Une évaluation avant toute mise en place d'un système d'IA est maintenant rendue nécessaire tant pour les fournisseurs d'IA que pour les utilisateurs, afin de connaître les prérequis d'exploitation.

Les négociations autour de l'IA ont éclipsé d'autres réglementations, pourtant clés pour le secteur du numérique, adoptées ou entrées en vigueur en 2023. En effet, l'IA ne peut fonctionner sans données, qu'elles soient à caractère personnel ou non. Encore faut-il avoir accès à ces données... Cela est désormais en partie résolu. En 2023, le marché commun de la donnée à caractère non personnel a été complété par deux autres règlements majeurs : le règlement sur la gouvernance des données (dit « DGA ») et le règlement harmonisant les règles en matière d'accès et d'utilisation équitable des données (dit « Règlement sur les données »).

Le règlement « DGA » vise l'ouverture et la réutilisation des données des acteurs publics, la tarification de l'accès aux données, mais aussi la certification des intermédiaires de données.

Le Règlement sur les données touche quant à lui à deux sujets majeurs : l'accessibilité des données en provenance des services de cloud et des opérateurs d'objets connectés. Ce règlement supprime au passage les multiples obstacles à la migration entre prestataires de cloud, créant une portabilité des offres via l'export des données dans un format interopérable, une aide à la réversibilité, ainsi que leur gratuité à compter de septembre 2025.

L'Europe ayant rebattu les cartes du secteur numérique, des opportunités économiques et opérationnelles sont à saisir à condition de savoir naviguer dans ces eaux réglementées. ■



« DES OPPORTUNITÉS ÉCONOMIQUES ET OPÉRATIONNELLES SONT À SAISIR À CONDITION DE SAVOIR NAVIGUER DANS CES EAUX RÉGLEMENTÉES »

BRUNO PLATEL
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

RECEVABILITÉ DES MOYENS DE PREUVES DÉLOYAUX : UN REVIREMENT SPECTACULAIRE

Jusqu'à une période récente, la Chambre sociale de la Cour de Cassation estimait que les moyens de preuve illicites (emportant une atteinte à la vie privée) ou déloyaux (c'est-à-dire obtenus à l'insu du salarié ou au moyen d'une manœuvre ou d'un stratagème) devaient être déclarés irrecevables et ne pouvaient donc être pris en compte par le juge pour trancher le litige qui lui était soumis.

A l'inverse, en matière pénale, la Cour de cassation considère qu'aucune disposition légale ne permet au juge répressif d'écarter les moyens de preuve produits par des particuliers au seul motif qu'ils auraient été obtenus de façon illicite ou déloyale.

Cette exigence de loyauté de la preuve peut conduire à priver l'employeur, mais aussi le salarié selon les circonstances,

de tout moyen de faire la preuve de ses droits. C'est dans ce contexte que l'Assemblée Plénière a rendu une décision le 22 décembre 2023 opérant un revirement de sa jurisprudence antérieure cassant un arrêt de la Cour d'Appel qui avait écarté des pièces produites aux débats par l'employeur, en l'occurrence des enregistrements audio qui démontraient que le salarié avait expressément refusé de fournir à son employeur



« LA DÉLOYAUTÉ DANS L'OBTENTION D'UN MOYEN DE PREUVE NE CONDUIT PAS NÉCESSAIREMENT À L'ÉCARTER DES DÉBATS »

le suivi de son activité commerciale.

La Cour de Cassation considère désormais que, dans un procès civil, l'illicéité ou la déloyauté dans l'obtention ou la production d'un moyen de preuve ne conduit pas nécessairement à l'écarter des débats. Le juge doit, lorsque cela lui est demandé, apprécier si une telle preuve porte une atteinte au caractère équitable de la procédure dans son ensemble, en mettant en balance le droit à la preuve et les droits antinomiques en présence, le droit à la preuve pouvant justifier la production d'éléments portant atteinte à d'autres droits à condition que cette production soit indispensable à son exercice et que l'atteinte soit strictement proportionnée au but poursuivi.

De cette jurisprudence, le chef d'entreprise retiendra que la solution rendue ne tend pas à reconnaître systématiquement la recevabilité d'un moyen de preuve déloyal et que le salarié pourra lui aussi se prévaloir de ce revirement de jurisprudence pour produire aux débats des moyens de preuve déloyaux jusqu'ici irrecevables tels des enregistrements audio notamment ■

LAM ANSELM KIEFER

Pour clore l'année de son 40e anniversaire, le LaM accueille une expo consacrée à Anselm Kiefer, plasticien contemporain allemand. Peintures, sculptures, livres, photographies... Plus de 130 œuvres, dont certaines inédites, sont à découvrir jusqu'en mars. Né en 1945 et installé en France depuis 1992, Anselm Kiefer voit régulièrement son travail mondialement célébré.

Jusqu'au 3 mars. Du mardi au dimanche
musee-lam.fr — 03 20 19 68 68
 11€/8€



©NDewitte

GRAVELINES EN MONOTYPE

La peintre Assunta Genovesio fait ses premiers pas en région en 2013, lorsqu'elle décide de représenter, en monotype, les paysages post-industriels de Roubaix-Tourcoing. Cinq ans plus tard, c'est notre littoral, autour de Gravelines, qui retient son attention. Suivi des remparts et du delta de l'Aa lors des résidences au musée du dessin et de l'estampe de Gravelines. Où elle expose aujourd'hui son travail à travers « Paysages des Forts ».

A découvrir jusqu'au 26 mai. Tous les jours (sauf mardi) de 14h à 17h30
www.ville-gravelines.fr - 03 28 51 81 00
 Gratuit/2,50€/3,50€



NOYON AU XIX^E SIÈCLE

Sous la direction de Johanna Malangré, l'Orchestre de Picardie fera résonner les notes symphoniques de Tchaïkovski, Mendelssohn et Ravel au théâtre du Chevalet de Noyon. Le rendez-vous est donné : vendredi 16 février à 20h30. La violoncelliste Anne Gastinel sera également présente.

Au théâtre du Chevalet à Noyon. De 5 à 15€
www.orchestredepicardie.fr - 03 22 92 15 84
 Le 20 février à Lille au Nouveau Siècle

© William Beaucardet

L'IMPRESSIONNISME EN RÉGION

Dans le cadre des 150 ans de l'impressionnisme, le musée d'Orsay met temporairement à disposition pas moins de 170 œuvres à 34 musées français, dont 56 au musée des Beaux-Arts de Tourcoing. L'établissement accueillera des Monet, Pissarro, Sisley, ou encore un Cézanne et un Gauguin, entre autres. D'autres musées de la région disposeront également de quelques toiles, à l'instar de la Chartreuse à Douai, le Palais des Beaux-Arts de Lille, le musée de Picardie d'Amiens ainsi que la Piscine à Roubaix.

Visible dès le 16 mars. Du lundi au dimanche (sauf mardi) de 13h à 18h
www.muba-tourcoing.fr - 03 20 28 91 60

9-9BIS À L'ACOUSTIQUE



©Yann Orhan

Il a connu la consécration en 2003 avec « A la Faveur de l'Automne », son deuxième album, couronné d'un disque d'or. Pour en fêter les 20 ans, l'artiste Tété se produira mi-février à Oignies au 9-9bis à travers un show acoustique, en guitare voix. L'occasion de plonger dans l'univers nourri aux Beatles, au folk et à la soul américaine de l'auteur-compositeur-interprète.

Judi 15 février à 20h. De 8,99 à 26,99€
Info et billetterie sur 9-9bis.com
info@9-9bis.com - 03 21 08 08 00



MYTHOLOGIES ROUBAISIENNES

Rituels contemporains et mythes fondateurs au Colisée de Roubaix.

C'est ce que proposera début février le danseur et chorégraphe français Angelin Preljocaj à travers « Mythologies ». Un spectacle chorégraphique interprété par 20 danseurs sur une musique de Thomas Bangalter, cofondateur de Daft Punk. Sur scène, seront abordés des thèmes universels et intemporels à l'instar de la guerre, l'amour ou encore la puissance.

Au Colisée de Roubaix. De 15 à 46€
Vendredi 9 février à 20h et samedi
10 février à 15h et 20h
Info et billetterie sur
www.coliseeroubaix.com -
03 20 24 07 07

©D.R.

3 QUESTIONS À SOPHIE LE FLAMANG, DIRECTRICE ADJOINTE DU MUSÉE MATISSE AU CATEAU-CAMBRESIS

Fermé depuis mai dernier, le musée départemental créé par le peintre Henri Matisse subit actuellement de lourds travaux d'extension. Il devrait rouvrir cet été avec l'ambition d'une tout autre envergure. Entretien.

En quoi consistent les travaux engagés dès l'été 2022 ?

Le Département du Nord a fait l'acquisition de l'ancien marché couvert du Cateau-Cambresis situé à proximité du musée. C'est une grande halle de la fin du XIXe siècle où trois niveaux seront créés. Le rez-de-chaussée bas, en sous-sol, sera dédié à l'accueil des groupes et disposera de deux salles pour les ateliers pédagogiques. Le rez-de-chaussée haut accueillera l'introduction au parcours découverte de nos expositions et de deux autres salles d'ateliers. Enfin, le 3e niveau sera un plateau scénographique de 350 m² entièrement réservé à Henri Matisse. L'extension nous permettra de mettre en valeur les œuvres, tout en exposant certaines jusqu'alors très peu présentées. Comme des œuvres de grande taille, des objets ou encore des costumes appartenant à Matisse. Le Palais Fénelon, le bâtiment historique du musée, sera également modifié pour amé-

liorer le parcours de visite.

L'investissement pour ce chantier est de 11,8 M€. Le Département le porte-t-il seul ?

En grande partie, oui. Il a aussi bénéficié d'une aide de 15 K€ du réseau de cabinets de conseil et d'expertise comptable Cerfrance, d'1,5 M€ de l'Etat et de 300 K€ de l'UCCA, une galerie d'art en Chine. Elle a été créée par un couple de mécènes belges, avant d'être revendue à des sociétés chinoises. La galerie a accueilli pendant six mois 281 de nos œuvres qui ont fait l'objet de deux expositions, à Pékin et à Shanghai.

Qu'espérez-vous comme retombées ?

Nous avons réalisé une très belle année 2019 à l'occasion du 150e anniversaire de la mort de Henri Matisse avec 70 000 visiteurs au total. Après il y a eu le Covid, suivi d'années de rattrapage où nous comptabilisons en moyenne 50 000 visiteurs. Avec les travaux,



©Julien Pitinome

nous visons le niveau de 2019 et une fréquentation constante. A l'ouverture, nous prévoyons une exposition temporaire sur des illustrations et des livres illustrés par Matisse. Recueilli par J.K.

Le goût d'ÉCO121

COMME TOUS LES MOIS, **DIDIER NICOLAS** POSE SON REGARD INDÉPENDANT SUR UN ÉTABLISSEMENT DE LA RÉGION. CE MOIS-CI, **LE GINKO, À LILLE.**



Ginko : une maestria sans fausse note

Ouverte depuis septembre, cette table particulièrement discrète au cœur de Lille se révèle une divine surprise. Une cuisine de haut vol, dans l'air du temps, mais sans ses tics.

Valentina Giacobbe vient d'Italie, Julien Ingaud-Jaubert de Perpignan. Elle est cuisinière, lui pâtissier. Ils se sont rencontrés dans les cuisines du célèbre Pierre Gagnaire à Paris.

Ils ont atterri à Lille pour l'ouverture du Rozo avec Diego Delbecq. Pendant ce temps, lui fut pâtissier dans de belles maisons (Meurin, Laiterie, Clarence). En septembre 2023, ils ouvrent leur restaurant, discret sinon secret, à Lille en face de l'église Saint-Etienne, rue de l'Hôpital militaire. Tout y a été bien pensé pour donner à cette salle en longueur, surplombée par la cuisine, une élégance confortable, faite de bois sombre (tables, fauteuils), d'un lambris riche sur l'un des murs et de briques anciennes brutes sur l'autre, de lumières reposantes, façon club privé chic.

La carte se compose de trois menus fixes, dont un végétal, à 65€ et 85€ en 4 et 6 services, plus au déjeuner une formule à 40€. Si les choix sont bien encadrés, avec courtoisie, on en comprend la raison lors du déroulé sans faille du repas. Les plats défilent sans précipitation et sans attente fastidieuse. Une tartelette à la poutargue (peu sensible) et chou fermenté en amuse-bouche sur une pâte très fine ouvre le repas. La saint-jacques entière crue, accompagnée d'un kimchi de carottes (saumurées), de furikake (condiment

japonais) est délicatement mise en valeur par un bouillon acidulé d'algues et barbes de la coquille, et des éclats de noisette. Le deuxième plat, très plaisant, est végétal, betterave rouge crue et cuite dans une crème aigre fumée et œufs de poisson, soulignée d'estragon. Ensuite le beau médaillon de cabillaud, vapeur puis nacré, de caractère, est bien servi par un beurre blanc aux algues et des salsifis glacés. La volaille farcie, jus de volaille, céleri-rave rôti en lanières, crème de cacahuète donne trois pôles de goût qui jouent bien ensemble. Puis vient le premier dessert aux agrumes de Vessières, une explosion de goûts frais, à la texture très légère. Il précède « l'amande et poire » : sous un très craquant biscuit, un sorbet à la poire et un pralin aux amandes. Et pour clore ce festival d'un niveau peu commun, un chou à la crème café exquis de légèreté et de saveur. Bon pain du « Levain du Nord » d'Arras.

Les vins, servis dans des verres fins, sont de bon choix (Costières de Nîmes La Sommelière, par exemple) et font la part belle aux côtes du Rhône (hormis le châteauneuf du pape Bienheureux qui nous a paru léger). On notera l'absence (provisoire, nous dit-on) des bordeaux.

Tout au long du repas, les textures et les goûts sont en mariage dynamique et



réussi. L'originalité sans mièvrerie, le style sans maniérisme fade, la grande rigueur dans l'organisation du (réel) plaisir gustatif, voilà qui caractérise cette magnifique table, servie par un personnel, tout de noir vêtu, gracieux, courtois et affable. Du grand art. **Didier Nicolas**

La réservation se fait par Internet (sans s'arrêter au site pas très engageant.)

LE GINKO
ouvert jeudi-samedi 12h15-14h
et mardi-samedi 19h30-21h30
70 rue de l'Hôpital militaire,
Lille
menu 40€ (déjeuner), 65€ et 85€
03 20 77 64 03
www.ginkorestaurant.fr.



ACCORDER AMBITION ET ALTRUISME.

**PARADOXAL,
VRAIMENT ?**

Pas vraiment selon le dernier baromètre de l'EDHEC NewGen Centre : **8 étudiants sur 10 en école de management choisiront leur futur emploi en fonction de son impact sociétal.** Ce centre d'expertise interroge chaque année plusieurs milliers d'étudiants et suit au plus près les aspirations professionnelles des jeunes générations. L'EDHEC est ainsi idéalement positionnée pour accompagner au mieux les talents de demain, ce que le Financial Times n'a pas manqué de souligner en la classant **n°1 en France pour son accompagnement carrière.**

*Make an impact**

*Agissez sur le monde.



ASSURANCE FLOTTE AUTOMOBILES

PROTÉGER VOS VÉHICULES ET VALORISER LES BONNES CONDUITES



C'EST AUSSI NOTRE MÉTIER

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



NORD DE FRANCE
ENTREPRISES