

éco

121

SEPTEMBRE 2024
#143
www.eco121.fr

D 28899 -143 - F: 7,50 €



LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE



ISABELLE
MATYKOWSKI

LA NOUVELLE DG DE L'AGENCE
DE L'EAU ARTOIS-PICARDIE P.14

« Il va falloir
apprendre à
vivre avec des
événements
météo beaucoup
plus extrêmes. »

BOULANGERIE

MENISSEZ
MET LES BOUCHEES DOUBLES
EN GRANDE-BRETAGNE P.28



→ L'OPÉRA DE LILLE MENACÉ DE CESSATION DE PAIEMENTS ? P.26

→ AKANTE Pousse ses feux en Europe P.41



Une banque de référence en Belgique depuis 10 ans
au service des grandes entreprises et des acteurs de l'immobilier

CAISSE D'ÉPARGNE
BELGIUM



CORPORATE & INVESTMENT BANKING

Certified



Corporation



Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L512-85 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 Chaux Rivière 59800 LILLE - 363 000 682 RCS Lille Métropole Code NAF 6419 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 67 000 031 - N° TVA intracommunautaire FR3430200010 - Titulaire de la carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets ou valeurs» n° CFI 8001 2016 000 009 267 délivrée par la CC Grand Lille garantie financière : DEGC, 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS - Crédits photo : bbeferri

20 ans après, rêve (presque) accompli !



Photo © GregLeduc

Le lay-up, le alley-oop avant le dunk, le catch and shoot, le three pointer et bien sûr les lancers-francs n'ont plus aucun secret pour vous ? Pas plus que le chabala, la roucoulette ou le tir à la hanche au handball ? 20 ans après la tentative avortée du Comité Grand Lille d'accueillir les JO à Lille, sous l'impulsion de Bruno Bonduelle et d'un millier de personnalités de tous horizons de notre territoire, le rêve olympique a finalement pris corps dans notre région cet été. Certes, pour deux disciplines seulement, le hand et le basket, très loin d'une olympiade complète. Mais Lille, quand bien même eut-il été Grand, voire très très Grand, en aurait-il vraiment eu les moyens ? Pas si sûr. Réjouissons-nous aujourd'hui tout autant du succès planétaire de Paris 2024, hormis quelques couacs pourtant évitables, que de son volet nordiste. Sur le plan quantitatif, bien sûr : le stade Pierre Mauroy aura accueilli plus de visiteurs que la métropole ne compte d'habitants. Un bilan chiffré qui ne montera plus puisque les Jeux paralympiques n'ont (quasiment) pas de déclinaison régionale. Mais les Olympiades à Lille ont aussi marqué le terrain, montré au monde entier un public enfiévré, une capacité d'accueil et d'organisation, et un lieu exceptionnel pour or-

ganiser des événements XXL. Autant dire que Lille, Villeneuve-d'Ascq, la métropole et notre région sont désormais plus qu'un point sur la carte des grands shows, une vraie destination. Alors, le rêve initial du Comité Grand Lille pour 2004 n'est certes pas pleinement atteint. Mais avec un investissement très limité, une optimisation des atouts du territoire et une mobilisation générale, le retour est de première classe. Malgré le contexte de disette budgétaire croissante, de pessimisme galopant et de fracturations sociales voire sociétales, la dynamique portée par ceux qui furent les premiers à affirmer une fierté lilloise, une vision métropolitaine et de grandes ambitions communes s'est aujourd'hui incarnée. Un capital précieux qu'il convient désormais de faire fructifier.

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 PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
François Prillieux
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

PUBLICITÉ
Rossel Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rosselconseilmedias.fr

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

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

ISSN : 2109-3792

DÉPÔT LÉGAL : à parution

sommaire

TENDANCES 4-13

- JO 2024 : Carton plein pour la MEL !
- Flop : Fin de bobine pour Induo
- Plaine Images : site d'excellence augmenté

GRAND ANGLE 14-16

- Isabelle Matykowski, Dg de l'Agence de l'eau Artois-Picardie : « *Il va falloir apprendre à vivre avec des événements météo beaucoup plus extrêmes* »

TERRITOIRES 18-34

- L'Opéra de Lille menacé de cessation des paiements ?
- Menissez fait gonfler ses pains outre-Manche
- Logistique : BigBen passe au niveau supérieur

ENTREPRENDRE 36-41

- Créateurs : FusionTech-R digitalise la production de prothèses dentaires
- Export : Akante pousse les feux de l'ameublement en Europe

DÉTENTE 46-48

- La relève artistique joue un double jeu
- Le musée de l'illusion en version lilloise
- Entretien avec Joshua Weilerstein, nouveau directeur musical de l'ONL

3 400

C'est le nombre de projets de recrutements annoncés au 2^e trimestre dans la presse selon la Direction des études de la CCI Hauts-de-France. C'est moins qu'au premier trimestre au cours duquel 5 000 projets avaient été répertoriés. Alors qu'elle occupait la tête du classement depuis plusieurs trimestres, l'industrie se retrouve en deuxième position, avec 1 100 projets, derrière les services (conseil, aide à domicile, restauration) et leurs 1 600 projets.

Electricité renouvelable

L'an dernier, la production d'électricité par des énergies renouvelables a dépassé pour la première fois les 30% dans la région, révèle dans son rapport annuel RTE, le gestionnaire du réseau de transport d'électricité en France. Si le nucléaire reste la principale source de production d'électricité (54,8 %), les énergies renouvelables arrivent en deuxième position, à 30,2 %, grâce à une poussée de l'éolien terrestre (+32,2 % par rapport à 2022) et du solaire (+15,2 %).



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Disparition d'Alain Bernard, le Monsieur Finances de la MEL**
- 2 ETC et le GIE Horus passent dans le giron de Spie Nucléaire
- 3 La Caisse d'Epargne Hauts de France s'apprête à acquérir Bank Nagelmackers
- 4 De nouveaux investisseurs chez Arc France
- 5 Menissez croque le gallois The Jones Village Bakery Group

250

C'est le nombre de travailleurs chinois qui devraient débarquer à la rentrée à Lumbres, dans l'Audomarois, afin de construire un nouveau four à la cimenterie Egiom, qui servira à la fabrication de clinker. Ils travaillent pour l'entreprise chinoise CBMI qui a été mandatée pour ce projet. Ils resteront deux ans pour participer à la décarbonation de l'un des sites les plus polluants de France. Reste à savoir où les loger.

LABEL 5 ÉTOILES POUR LA MEL

La métropole a décroché le label Climat Air Energie 5 étoiles de l'Ademe, qui récompense les initiatives des collectivités locales en termes de réduction des émissions de gaz à effet de serre, d'amélioration de la qualité de l'air et de transition énergétique. La remise du label est prévue lors du Salon des Maires de France qui se tiendra du 19 au 21 novembre à Paris.

VILLAGE PRÉFÉRÉ DES FRANÇAIS

Le 11 juillet, le village de Mers-les-Bains s'est classé N°2 au concours du « Village préféré des Français », présenté par Stéphane Bern. Connue pour ses falaises de craie, sa plage de galets et ses maisons colorées, la station balnéaire se situe à la frontière entre la région Hauts-de-France et la Normandie.



il est temps

d'accélérer la Transition Énergétique du territoire

La **Banque Populaire du Nord** se tient à vos côtés pour accompagner le financement de vos projets de transition énergétique et environnementale : installations de panneaux photovoltaïques, unités de production d'énergie renouvelable, travaux d'efficacité énergétique des bâtiments et des process industriels, mobilité verte, éco conception...

Retrouvez-nous aux **Assises Européennes de la Transition Énergétique**
de Dunkerque du 10 au 12 septembre

BANQUE DE LA
TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE 
PAR BANQUE POPULAIRE DU NORD

BANQUE
POPULAIRE
NORD 

LE
TOP

JO 2024 : CARTON PLEIN POUR LA MEL !

Ce fut l'effervescence dans le Nord lors des Jeux Olympiques de Paris 2024. La Métropole européenne de Lille a été au rendez-vous de cet événement pour lequel elle a investi pas moins de 15 M€. Le territoire, hôte de 52 rencontres de basket-ball et de handball, a accueilli des milliers d'athlètes, d'entraîneurs et de spectateurs des quatre coins du monde. La Decathlon Arena-Stade Pierre Mauroy a ouvert ses portes à 1,3 million de spectateurs selon les premières estimations lors des épreuves sportives. Avec deux records d'affluence : la finale de handball entre la France et la Norvège avec 26 664 spectateurs, un record mondial, et le match de basket féminin



©Samuel Amiez / MEL

France-Australie qui a attiré 27 193 spectateurs, le record d'Europe, se félicite la métropole. Qui se targue d'avoir « *su offrir une organisation et un accueil exceptionnels* ». Pour l'économie locale, les JO 2024 ont permis un taux d'occupation des hôtels de 90%, soit plus du double de l'an dernier à la même période. « *Le succès de l'accueil des Jeux Olympiques confirme notre capacité à organiser des événements internationaux d'envergure*, estime le président de la MEL Damien Castelain.

La MEL se tourne désormais vers l'avenir ». Dans son viseur : le Grand départ du Tour de France l'an prochain.



“C'EST QUAND
IL Y A DES ÉCHECS
QU'ON APPREND
LE PLUS”

Alain Falc
président fondateur
de Bigben (lire p 34)

“C'EST LA CATA.
DU JAMAIS VU DEPUIS
1987 !”

Alain Dupont,
céréalière à Thiant, interrogé sur la
moisson 2024 dans la Voix du Nord
du 31 juillet.

LE
FLOP

FIN DE BOBINE POUR INDUO

Prix de la meilleure start up française décerné par la CCI France International et prix d'honneur pour ses innovations technologiques lors de la Conférence mondiale sur le merchandising textile en 2019. Elue parmi les 20 meilleures start up mondiales de la mode et du commerce de détail lors du Prix du design de l'Institut du monde arabe un an plus tôt et prix de l'innovation aux Trophées Leadexport de la CCI régionale la même année. Depuis sa



création en 2014, Induo a su prouver le succès de son textile innovant déperlant et antitâche. Tout comme sa capacité à dissoudre la cellulose présente dans les fibres naturelles de textile pour recréer du fil de viscose grâce à une technologie inédite et brevetée. Pourtant cet été, l'entreprise fondée par Pauline Guesne et Sébastien François a annoncé la fin de son aventure. Prometteuse mais visiblement trop coûteuse pour les investisseurs et les marques de textile. Induo projetait la construction d'une usine de traitement de plusieurs milliers de tonnes de tissus à horizon 2027, précédée d'un démonstrateur initialement attendu fin 2023. Malheureusement, la société de Villeneuve-d'Ascq n'a pas réussi à rassembler les 7 M€ nécessaires. Le tribunal de commerce de Lille Métropole a prononcé sa liquidation fin juillet. Induo employait 9 personnes pour 557,9 K€ de chiffre d'affaires selon le tribunal.

”NOUS SOMMES
LES PRATICIENS DU TERRITOIRE”

Patrick Martin

président du Medef, lors de l'Université des entrepreneurs
en juillet à Entreprises & Cités

”S'IL EXISTE UN LIEU D'INTÉGRATION
DANS TOUTES LES DIMENSIONS, C'EST BIEN L'ENTREPRISE”

François Hommeril

secrétaire national de la CFE-CGC,
à l'Université des entrepreneurs



”NOS START UP NE VISENT PAS
LA LUNE, MAIS TOUT
SIMPLEMENT LE CIEL”

Koussée Vanecke

directrice d'Euratechnologies, à l'occasion
des 15 ans du temple régional du numérique

”QUEL PIED, MAIS QUEL PIED
DURANT CES 15 JOURS !”

Olivier Ducatillon

président de l'UIT et dirigeant de Lemaître Demeester,
dans un long post dithyrambique sur LinkedIn
sur la quinzaine olympique

9 SEPTEMBRE : Soirée Pépites
de l'IRD

10 AU 12 SEPTEMBRE : Les Assises
Européennes de
la Transition Énergétique,
au Kursaal Palais des
Congrès de Dunkerque

12 SEPTEMBRE : Grande
conférence de rentrée
d'Enaco : « Boostez votre
productivité avec l'IA »,
à la Cité des échanges, 18h

24 SEPTEMBRE : Journée
« Speed Your Business :
l'IA au service de la
performance des
entreprises » à Euratech,
de 8h30 à 20h

1ER OCTOBRE : Soirée
anniversaire Nord Capital
Investissement, CCI Grand
Lille, 18h30

2 OCTOBRE : Prix EY
Entrepreneur de l'Année,
Institut Pasteur de Lille,
19h

7 OCTOBRE : Nuit du commerce,
conférence spéciale
commerce de proximité,
Serre Numérique à
Valenciennes, 18h30

8 OCTOBRE : Investor Day
“Hauts-de-France, une
région à l'avant-garde des
mutations économiques
de la France”, au siège
de région, 9h



UN ÉTÉ ENCORE CORRECT MAIS UNE RENTRÉE SOUS PRESSION

Deux enquêtes parallèles de conjoncture, l'une de la CCI Hauts-de-France, l'autre de la Banque de France, montrent une situation encore sous contrôle mais avec des inquiétudes croissantes. Entre trésorerie et défaillances, plusieurs indicateurs passent au rouge, tandis que l'incertitude majeure quant à la teneur politique d'un nouveau gouvernement sans majorité ne sera pas sans conséquences sur le climat économique.

Une activité industrielle en hausse en juillet, le secteur des services en faible progression, et même une croissance dans le gros œuvre et le second œuvre pour le bâtiment : la dernière note de conjoncture de la Banque de France a montré un mois de juillet plutôt dynamique pour l'économie régionale. L'industrie a particulièrement bien tourné, avec une production en nette progression dans de nombreux secteurs : agroalimentaire, équipements électriques, textile-habillement, caoutchouc-plastiques et métallurgie, notamment. Quelques secteurs (et non des moindres) se trouvent en revanche à contre-cycle tels l'automobile ou la chimie.

Attention à ne pas s'emballer toutefois car derrière cette photographie ponctuelle plutôt satisfaisante, les carnets de commandes sont « à nouveau jugés très dégarnis », alors même que les capacités de production sont bien loin d'être saturées, sous le seuil des 70% (cf graphique).

Le monde des services a lui aussi plutôt progressé en juillet, mais avec de nettes disparités sectorielles. Le transport-entreposage et l'héberge-

ment-restauration se trouvaient ainsi un recul. Le travail temporaire a connu une hausse d'activité mais les agences affichaient des réductions d'effectifs, tandis que les tarifs ont diminué et que les trésoreries « demeurent insuffisantes pour couvrir les besoins du moment ».

Enfin, le monde du bâtiment a présenté selon la Banque de France une

hausse d'activité en juillet, mais avec des carnets de commandes « globalement insuffisants » et une visibilité très faible dans le gros œuvre. En revanche, les prises de commande paraissent satisfaisantes dans le second œuvre.

L'enquête d'opinion de la CCI de Région (sur le 2^e trimestre 2024, 3 460 répondants) apporte un éclair-

Nombre de défaillances par semestre



Les principales difficultés rencontrées par les entreprises des Hauts-de-France au 2e trimestre 2024



rage complémentaire très utile pour nuancer ce paysage économique. Les dirigeants font état d'une très légère reprise d'activité (solde d'opinions) sur le trimestre. Mais 43% d'entre eux indiquent un recul de chiffre d'affaires (de 22% en moyenne), et un tiers fait état d'une mauvaise situation de trésorerie, confirmant les constats de la Banque de France. Les secteurs où les tensions sont les plus fortes sont le commerce de détail, les hôtels, cafés, restaurants et le commerce interentreprise.

Côté emploi, on sent que la période de tensions tous azimuts sur les recrutements est passée. 12% des dirigeants indiquent une baisse de leurs

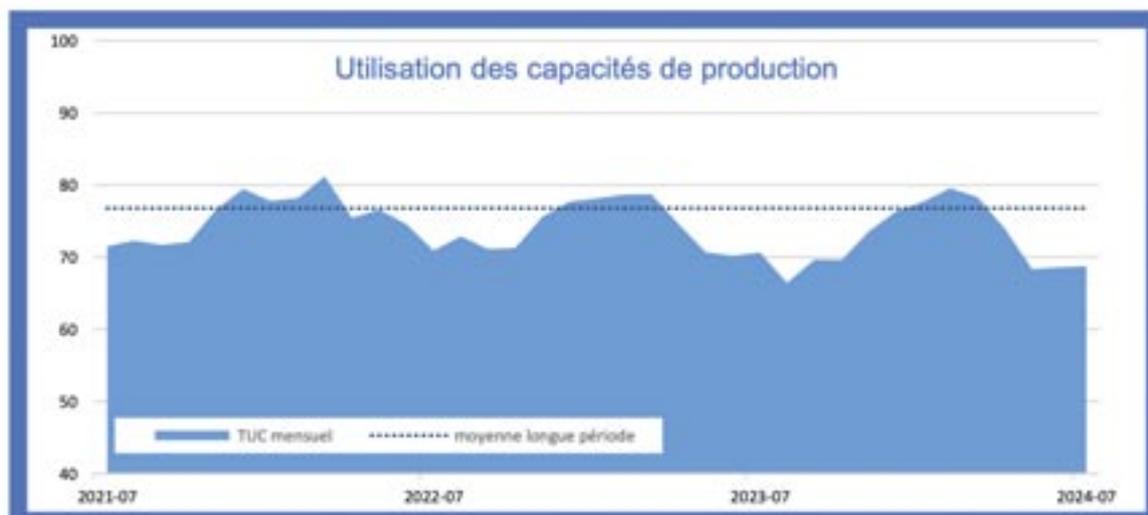
effectifs au dernier trimestre contre une augmentation pour seulement 7%. Autre facteur inquiétant, les ventes à l'export reculent pour 29% des entreprises exportatrices (environ 10% des entreprises régionales ont une activité internationale). Et ce recul de chiffre d'affaires est loin d'être anecdotique puisque sa moyenne est de -35%, selon les dirigeants interrogés.

DES DÉFAILLANCES EN HAUSSE DE 9% SUR UN AN

A ces données déclaratives s'ajoutent des chiffres issus de la justice commerciale. Ils laissent apparaître une poussée forte du nombre de défaillances d'entreprises (+9% sur un

an), au point d'atteindre un plus haut depuis 8 ans : 2 165 entreprises ont ainsi été placées sur la période en procédure collective. On relèvera que ce nombre de défaillances s'envole dans certains secteurs comme l'industrie (+27%) ou le transport-logistique (+32%).

A quelles perspectives s'attendent les dirigeants ? L'enquête, réalisée tout juste avant les législatives, ne tient évidemment pas compte des incertitudes nouvelles nées de l'absence de majorité parlementaire. Mais trois dirigeants sur dix tablaient déjà sur une dégradation d'activité au troisième trimestre, contre 17% seulement comptant sur une croissance. Les secteurs les plus pessimistes sont le commerce interentreprise et le commerce de détail (39% et 37% à envisager une dégradation). Pour autant, cette toile de fond plutôt morose ne devrait pas se traduire dans les effectifs : seuls 11% envisagent une baisse, 72% s'attendant à une stabilité. Côté investissements, 28% des entreprises qui portent des projets envisagent de les remettre en question compte tenu du contexte actuel. Parmi les principales difficultés recensées par les dirigeants, le recul du pouvoir d'achat arrive largement en tête (43%), devant la hausse des matières premières et celle de l'énergie. Reste à savoir désormais comment notre tissu économique régional va réagir à la mise en place d'un nouveau gouvernement dont on peut s'interroger à la fois sur sa durée, et sur la réelle étendue de ses marges de manœuvre, face à la perte de contrôle des finances publiques ■ **O.D.**



ADVITAM



Philippe Touchais devient directeur innovation et filières d'Advitam. Le groupe

coopératif veut renforcer son innovation pour mieux répondre aux enjeux de transformation du monde agricole. C'est dans ce sens qu'il vient de créer un nouveau poste de directeur Innovation et Filières, confié à Philippe Touchais. Diplômé de l'École Supérieure d'Agriculture d'Angers, Philippe Touchais a également un long parcours consulaire de 10 ans dans le réseau des chambres d'agriculture. Il fut notamment directeur du projet Ferme 3.0 à la chambre d'agriculture de la Somme. Il a ensuite occupé le poste de directeur innovation et développement du Groupe Carré. Il est formellement chargé aujourd'hui de « définir les grandes orientations de la stratégie d'innovation et R&D des productions végétales au sein du groupe Advitam, et d'en coordonner le développement au sein du pôle agricole (coopérative, négoce, machinisme) ».

CENTRALE LILLE

Centrale Lille a nommé **Eric**



Daniel comme directeur de l'ITEEM. Ce diplômé de SKEMA Business School de 48 ans a démarré sa

carrière en 2003 au ministère de la Défense et au Secrétariat d'État aux Anciens combattants où il a notamment été chef du protocole et directeur du programme d'aide au développement dans les pays en post conflit. De 2010 à 2019, il a été consultant indépendant. En 2019, il est devenu enseignant agrégé à Centrale Lille après y avoir exercé 12 ans en tant qu'enseignant associé. Il est nommé responsable du département Entreprises et Société en 2021.

HODEFI



Après trois années de présidence d'Alexandre Delemazure, c'est **Antoine Perruchot**, cofondateur du groupe de RH Batka, qui prend sa suite à la

tête d'Hodefi. Cette association, créée en 1983, est membre du réseau Initiative France. Elle finance des porteurs de projets innovants sous forme de prêts d'honneur et les accompagne pendant trois ans. La « communauté Hodefi » revendique 500 lauréats depuis l'origine. Le bureau d'Hodefi est également renouvelé, avec l'arrivée de **Marie Lelieur**, expert-comptable (Terre d'entrepreneurs), **Louis de Miscault** (Ecrins Partners) et **Céline Flament** (Tribee). Antoine Perruchot annonce notamment l'ambition de la nouvelle équipe de mieux évaluer les porteurs de projet et leur complémentarité en cas d'association, mais aussi « d'accompagner un peu plus loin les lauréats dans leurs partenariats financiers ».

BIGNON LEBRAY



Alain Vamour, avocat au barreau de Lille depuis 1989, devient le nouveau directeur général du cabinet

d'avocats Bignon Lebray, en remplacement d'Antoine Benoit, dont le mandat triennal prenait fin. Le directoire du cabinet est désormais composé de Sébastien Pinot, son président, François Vignalou et Alain Vamour, assistés de la secrétaire générale Catherine Sauvat. Alain Vamour, spécialiste en droit des affaires et notamment en droit public de l'immobilier, est devenu associé de Bignon Lebray en 2005. Bignon Lebray, qui se présente comme l'un des plus gros cabinets d'avocats d'affaires français indépendants, réunit plus de 100 avocats et juristes, dont 36 associés.

VILOGIA

Frédéric Lauprêtre intègre le directoire de Vilogia. Il est par ailleurs nommé directeur stratégie du bailleur social. Diplômé de Polytechnique en 1991 et de l'École Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique en 1996, Frédéric Lauprêtre commence sa carrière en 1995 comme ingénieur financier chez Commerz Financial Products avant de rejoindre Fortuneo en 2000. De 2003 à 2014, il travaille aux sein du groupe Edmond de Rothschild, avant de fonder le cabinet de conseil

PORTRAIT EXPRESS

TAPE À L'OEIL

Christophe Gaigneux

Du thermolactyl au prêt-à-porter enfant



Christophe Gaigneux, 58 ans, est le nouveau directeur général de Tape à l'œil (TAO), en remplacement d'Edouard Blanchon, avec pour mission de piloter l'accélération de la transformation de la marque. "Nous avons fait le choix d'un pilote chevronné pour traverser une zone de turbulences particulièrement intense pour les acteurs du textile français", a commenté Priscilla Mulliez, présidente du conseil de surveillance. Ce diplômé de l'ESSCA, complété d'un Executive MBA de l'Insead, affiche 25 ans

d'expérience de direction chez de grands acteurs du textile, tels Kering, La Redoute, Redcats USA ou Jennyfer. Il prend ensuite la direction générale et e-commerce Europe de l'américain TJX avant de s'orienter en 2016 vers le conseil. Il rejoint Damartex en 2019 dont il a mené le plan de transformation. Tape à l'œil, enseigne de l'AFM spécialiste du prêt-à-porter enfant de 0 à 16 ans, emploie quelque 950 salariés pour un chiffre d'affaires de 170 M€ (2022).

Impact Logement Conseil. A partir de 2018, il travaille à la direction d'Action logement Groupe. Il rejoint Vilogia en juin 2023 en tant que directeur de l'accompagnement stratégique.

VALEO

Benoît Huet dirige l'usine Valeo d'Étapes et Abbeville. Il succède à Alberto Santos, 58 ans, qui a occupé le poste pendant douze ans, mais a été contraint de prendre du recul à cause de la maladie de Charcot. A 46 ans, Benoît Huet arrive du

site de Sablé-sur-Sarthe de l'équipementier automobile qu'il a dirigé pendant quatre ans. Cet ingénieur originaire du Morbihan a fait ses études à Rennes, à Paris (Estaca, HEC) et à Londres (London Business School). Il a mené toute sa carrière dans le monde automobile. Après avoir débuté chez PSA (2001-2003), il est passé par Hutchinson (2003-2011) et Cooper Standar (2013-2020). En 2012-2013, il avait déjà travaillé chez Valeo à Étapes comme responsable d'unité autonome de production.

PORTRAIT EXPRESS

MEDEF HAUTS-DE-FRANCE

Philippe Lorban

Un Sambrien devient patron des patrons



L'Université des entrepreneurs du 4 juillet dernier a été l'occasion d'une assemblée générale du Medef régional, qui a élu son nouveau président. C'est Philippe Lorban, 62 ans, dirigeant du groupe éponyme à Maubeuge créé par son père en 1972 et dont il a pris la présidence en 2000, qui remplace ainsi Patrice Pennel. Le groupe Lorban emploie 400 salariés pour un chiffre d'affaires de quelque 50 M€, dans des activités de BTP (déconstruction, désamiantage, terrassement, recyclage, immobilier, notamment) et

compte même un restaurant et une entreprise d'insertion. Les trois enfants du dirigeant sont opérationnels dans l'entreprise familiale, lui permettant ainsi d'assumer son nouveau mandat en toute sérénité. Philippe Lorban a débuté tardivement dans la vie syndicale, étant élu au Medef Sambre Avesnois et président territorial depuis quatre ans seulement. « *L'avenir dira rapidement s'il faut être musclé ou si on pourra dialoguer dans le calme* », a commenté le nouveau président face à la situation politique très incertaine du pays.

RÉSEAU ENTREPRENDRE

Richard Degezelle



Ce Roubaisien d'origine, prend la direction générale du Réseau Entreprendre Nord, en remplacement de Marc Burden, qui occupait cette fonction depuis 7 ans. Agé de 41 ans, Richard Degezelle, titulaire d'un diplôme en comptabilité-finances complété d'un master en management des entreprises à la Catho de Lille, a débuté sa carrière au sein de différents cabinets de la métropole lilloise dans l'accompagnement à la

transmission et la reprise d'entreprises. Il a également travaillé pour le pôle d'excellence de la filière bois (Fibois) avant d'intégrer le Réseau Entreprendre Nord en 2014 comme chargé d'affaires. Il y était jusqu'ici en charge de l'animation du pôle Emergence et du programme Warm Up. Richard Degezelle, grand sportif, est également intervenant chez Junia depuis plusieurs années dans le domaine Entrepreneurat.

LA REDOUTE

Antoine Musereau est le nouveau DRH de La Redoute.



Agé de 51 ans, il est titulaire d'une maîtrise de droit privé de l'Université de Poitiers et d'un master 2 en

ressources humaines de l'Institut Catholique de Paris. Après avoir commencé sa carrière en 1997 chez Airbus en tant que chargé de mission RH, il exerce dans le conseil. En 1997, il rejoint L'Oréal où il occupe différentes fonctions de DRH (usines, supply chain, recherche fondamentale).

ICAM LILLE



Bénédicte

Brienne est la nouvelle directrice adjointe de l'école d'ingénieurs Icam Lille, en charge

entre autres du pôle service aux entreprises. Ingénieure en chimie organique de HEL, elle a été directrice d'agences d'intérim Adia (1996), consultante en recrutement chez Argos (2000), manager de la Business Unit chez Yacht (2003) puis manager du développement entreprises à la CCI Grand Lille (2011). Depuis 2016, elle était directrice de Sofie, l'agence d'attractivité économique du Pays de Saint-Omer.

APIA HAUTS-DE-FRANCE



Jean-Pierre Viboud est élu président des Administrateurs professionnels indépendants et associés des

Hauts-de-France. Diplômé en comptabilité et audit financier, il a notamment été responsable financier de Daxon Movitex puis directeur marketing et financier de La Redoute Catalogue Benelux au sein du groupe Kering. Avant de rejoindre Oney en tant que directeur financier en 2000. Il sera nommé Dg France trois ans plus tard. Puis en 2008 Dg d'Oney Bank.

DISPARITIONS



Dominique

Roquette
A 88 ans, c'est une grande figure de l'économie régionale qui

s'éteint en la personne de Dominique Roquette. Né en 1935 à Lille, tout juste deux ans après la création de la féculerie Roquette Frères par son père Dominique et son oncle Germain, Dominique Roquette deviendra lui-même le PDG du groupe agroalimentaire familial, de 1988 à 2004. Dans les années 90, Dominique Roquette s'était beaucoup investi au service du développement local, notamment au travers d'un quatuor informel formé en 1996 pour rapporter au Président Chirac sur l'ambition de rebond économique du Pas-de-Calais, puis à travers la présidence de NFX (Nord France Experts) où il avait succédé à Bruno Bonduelle en 2005. Dominique Roquette était un homme d'une grande bonhomie, toujours accessible, jovial, et d'une énergie à toute épreuve. Il était le père de l'actuel président de Roquette Frères, Edouard Roquette. L'équipe d'Eco121 s'associe à la peine de la famille.



Alain Bernard,
premier vice-président à la MEL et maire de Bouvines, est décédé

brusquement le

14 juillet, à l'âge de 76 ans. Cet homme discret et très sympathique était aussi un élu engagé au service de son territoire. Elu maire de Bouvines depuis 2007, à nouveau réélu en 2020, il siégeait au sein du groupe Métropole Passions Communes de Damien Castelain. Il pilotait les finances de la MEL, en tant que vice-président aux finances, poste où il s'était illustré en sortant la MEL du piège des emprunts toxiques. Depuis deux ans, l'élu se battait avec d'autres élus du sud de la métropole contre le projet d'extension de l'aéroport. La rédaction d'Eco121 se joint aux très nombreux hommages qui lui ont été rendus pour saluer cet homme très attachant et très dévoué à l'intérêt général.

Plaine Images : site d'excellence augmenté



Dans quelques mois, un nouvel Eura fera son apparition dans l'écosystème :

« EuraCreative by Plaine Images ».

Désormais placé sous la bannière Eura, à l'instar d'EuraTechnologies, Euralimentaire, Eurasanté et EuraMatériaux, Plaine Images s'apprête à changer d'échelle. Sur le plan juridique, le statut de Groupement d'intérêt public (GIP) sera effectif en janvier prochain. Il confèrera à Plaine Images une autonomie administrative et financière. La gouvernance de la structure évoluera aussi. Elle sera composée de la MEL, bien sûr, mais aussi d'acteurs privés de l'industrie créative et d'acteurs du monde éducatif, détaille le directeur Emmanuel Delamarre.

Côté missions, elles ne changeront pas mais seront élargies au design et, dès 2026, à la production et à la diffusion de spectacles vivants. Demain, Emmanuel Delamarre prévoit également des liens renforcés entre le site et le monde de la recherche et de l'enseignement, notamment sur des sujets d'innovation. « Nous avons une volonté d'essaiage, de développement de collaborations avec d'autres territoires », poursuit le directeur de Plaine Images. Qui assure : « Nous allons écrire une nouvelle page ». A date, le site incube une cinquantaine de projets, abrite 150 entreprises et 2 000 salariés ■ J.K.

Cancer : Hemerion en quête d'1,2 M€ en crowdfunding



Hemerion Therapeutics, qui développe un dispositif médical au laser innovant contre le cancer du cerveau, est en pleine campagne. La levée de fonds en cours (évaluée à 6 M€) comprend un volet de financement participatif à hauteur d'1,2 M€ que Hemerion recherche auprès de 200 à 300 investisseurs. Lesquels peuvent investir dès 1 000€ depuis la plateforme européenne Capital Cell, spécialisée dans les projets santé. Fin août, 60% de la

somme avait déjà été collectée. La campagne sera clôturée le 30 septembre. Les fonds permettront le financement d'études complémentaires en vue d'une autorisation de mise sur le marché de la thérapie de Hemerion. Cette dernière combine une technologie laser et un médicament photosensibilisateur pour détruire les cellules cancéreuses du glioblastome. La tumeur cérébrale la plus courante et la plus agressive, responsable de 120 000 décès annuels dans le monde. Les technologies de Hemerion complètent les différents traitements existants et n'ajoutent que 30 minutes à l'opération chirurgicale qui dure entre 5 et 6 heures en moyenne. Depuis sa création en 2020, l'entreprise, dirigée par le physicien Maximilien Vermandel et basée à

Villeneuve-d'Ascq a déjà levé plus de 7 M€. Ses solutions reposent sur plus de 10 ans de recherche académique et clinique en France et aux Etats-Unis.

Hera et Playerlynk dans les starting-block

La première se dédie à la prise en charge globale de la maternité, via une palette de services (sport, santé, nutrition, entre autres) pour les femmes en pré et post partum. Et la seconde optimise, grâce à une plateforme digitale, le recrutement dans le basket-ball. Pour accélérer leur déploiement, les jeunes pousses Hera et Playerlynk viennent de faire leur entrée au sein du Vivalley Campus à Liévin, l'incubateur sport, santé et bien-être d'Eurasanté.



Save the date !

30 septembre

Handi Tech Day : innovations en santé – bien-être

Table ronde à Eurasanté au sein de l'incubateur Vivalley à Liévin, dès 13h30.

9 octobre

Soirée Invest'Innove

au siège de la Banque Populaire du Nord à Marcq-en-Baroeul, dès 17h30.

TrustUp : le « Booking » de la construction à l'assaut des Hauts-de-France

La start up belge s'est installée au début de l'année à Euratech pour y déployer ses deux plateformes, l'une B to B, l'autre B to C.

TrustUp attaque le marché français par la face nord. La start up venue de Belgique a posé ses valises en janvier à Euratechnologies afin de déployer ses solutions sur le marché hexagonal : d'un côté, une plateforme de mise en relation entre artisans et particuliers, de l'autre un logiciel en mode Saas d'accompagnement des professionnels. Avec ce dernier, TrustUp aide les petits artisans (1 à 10 personnes) à gérer leur business au quotidien (devis, factures, gestion du planning et des chantiers).

« Nous nous adressons à une population débordée, qui n'est pas forcément à l'aise avec l'informatique, explique Nathan Penin, 32 ans, le responsable du marché français. Notre solution a été pensée par des artisans, pour des artisans. C'est un outil simple à utiliser, qui leur permet de se simplifier la vie. » Grâce au site B to C de TrustUp, les artisans profitent aussi d'une visibilité en ligne, ainsi que d'apports de chantiers.

Créée en 2017 par Sébastien Remacle, la société équipe 4 000 clients. Installée à Liège et à Louvain, elle emploie 60 personnes, pour un chiffre d'affaires de 4 M€.

La conquête de la France débute par les Hauts-de-France, en raison de sa proximité géographique, mais aussi de son potentiel. 10% des 700 000 artisans français se trouvent dans la région. Les ambitions sont également européennes.

« La facturation électronique sera obligatoire à partir de 2026, détaille Nathan Penin. Et 30 millions d'habitations en Europe devront être rénovées pour être mises aux normes énergétiques. » Actuellement, la start up emploie huit personnes sur son site d'Euratechnologies. Elle envisage d'arriver à 20 salariés en 2025. Elle a déjà conquis 150 clients en France. Elle en vise quatre fois plus d'ici à la fin de l'année et met le cap sur les 10 000 clients à l'horizon 2028. Pour soutenir ses projets de croissance, TrustUp mène depuis quelques semaines une campagne de levée de fonds ■



ISABELLE

MATYKOWSKI

DIRECTRICE GÉNÉRALE DE L'AGENCE DE L'EAU ARTOIS-PICARDIE

“IL VA falloir apprendre à vivre avec des événements météo beaucoup plus extrêmes”

RECUEILLI PAR Julie Kiavué et Yann Suty

Nommée en juillet, la directrice générale de l'Agence de l'eau Artois-Picardie passe en revue l'actualité de la structure. Elle détaille les enseignements du dernier programme quinquennal et les grandes lignes du nouveau, mais aussi comment les intempéries infléchissent les investissements ou la problématique des méga bassines. Rencontre.

Pouvez-vous vous présenter rapidement ? Quel est votre parcours ?

J'ai bâti la première partie de ma carrière sur le terrain dans plusieurs directions départementales du ministère chargé du Développement durable en France. J'ai retrouvé les Hauts-de-France en 2006, d'abord à la Direction Régionale de l'Environnement (aujourd'hui DREAL) où j'ai mis en place l'évaluation environnementale des projets et programmes, puis j'ai occupé le poste d'adjointe au chef du service Energie, Climat, Logement, Aménagement des Territoires jusqu'en 2011. J'ai rejoint ensuite le Parc Naturel Régional Scarpe Escaut en tant que directrice adjointe puis, en 2014, la direction

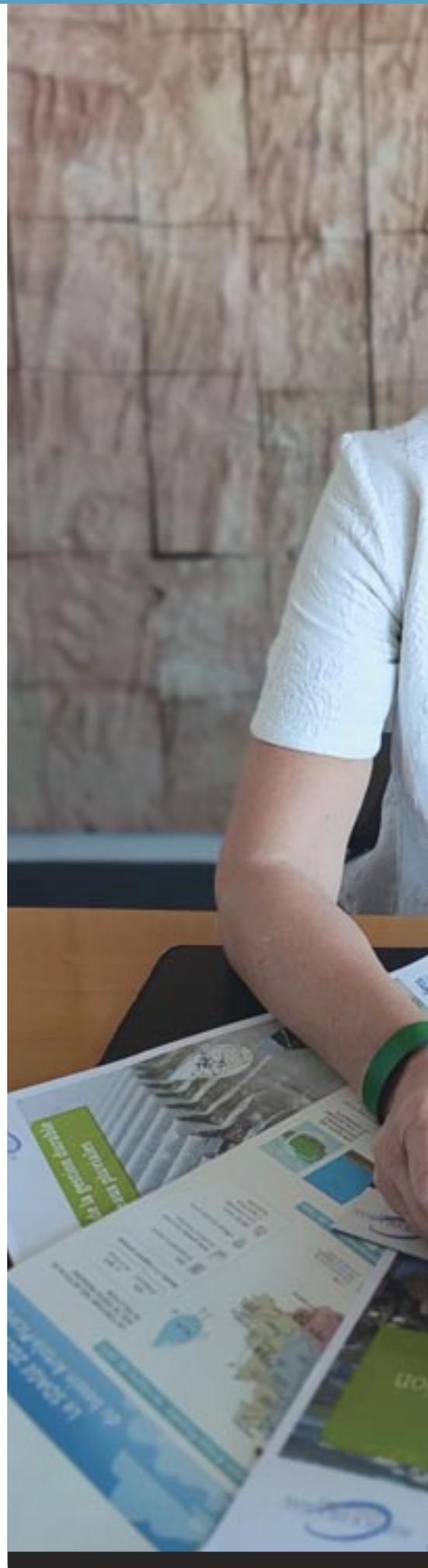
Nord-Pas-de-Calais de Voies Navigables de France. C'est en 2020 que j'ai intégré l'Agence de l'eau en tant que directrice générale adjointe pour aujourd'hui prendre la tête de cet établissement.

Je suis une passionnée de plongée sous-marine. Mon choix d'intégrer l'Agence de l'eau a été motivé par une envie de répondre aux enjeux cruciaux liés à la disponibilité de l'eau, tant en quantité qu'en qualité. J'apprécie la beauté de ces milieux mais aussi leur fragilité.

Vous succédez à Thierry Vatin. Comment comptez-vous imposer votre griffe ? Quelles sont vos priorités personnelles ?

Un grand nombre de partenaires de terrain habitués de l'agence me connaissent et je souhaite continuer à travailler avec eux dans une logique d'écoute, de confiance, tout en partageant un niveau d'ambition important au regard des défis grandissants sur la qualité et la quantité de l'eau, défis accrus avec le changement climatique.

Je souhaite également développer l'influence de l'Agence et la connaissance de ses politiques au plus près des territoires vers le public des maires. En interne, j'ai envie que





chaque agent soit fier de ce qu'il fait à l'Agence, qu'il puisse en être l'ambassadeur. Il faut pour cela partager en transversal, rappeler sans cesse le sens du travail au quotidien et que chacun se saisisse des marges de manœuvre dont il dispose et soit force de proposition.

Le précédent programme quinquennal (2019-2024) disposait d'un budget de 1,1 Md €. Quid du prochain programme ?

Voté initialement à plus de 1,1 Md €, le 11e programme d'intervention de l'Agence de l'Eau Artois-Picardie a été renforcé en cours de période jusqu'à atteindre près de 1,3 Md €. Il s'agit du dispositif le plus ambitieux déployé par l'Agence... jusqu'à l'adoption du 12e programme prévu mi-octobre qui devrait avoisiner 1,5 Md € pour la période 2025-2030.

Quels sont les grands enseignements du programme d'intervention 2019-2024 ? Où et comment aller plus loin ?

Les moyens financiers ajoutés au fil du programme suite aux différents dispositifs gouvernementaux (plan de résilience, plan de relance, plan eau, inondations) ont été consommés, ce qui montre le dynamisme des maîtres d'ouvrage.

En ce qui concerne le « petit cycle de l'eau », de nombreux projets ont été accompagnés financièrement, que ce soit en matière de réhabilitation de réseaux d'eaux usées ou d'interconnexions pour sécuriser l'alimentation en potable.

Concernant le « grand cycle de l'eau », qui regroupe les aides aux mesures territoriales de gestion de l'eau, de nombreux acteurs industriels ont également déposé des dossiers pour travailler sur le cycle de l'eau sur leur site (gestion des eaux pluviales, recyclage des eaux usées, économies d'eau, etc.). Grâce aux aides de l'Agence, plusieurs projets de filières économiques ont également émergé pour favoriser la transition agro-écologique des exploitations afin de réduire les pollutions diffuses et d'améliorer la ressource en eau (agriculture biologique ou à bas niveau d'intrants). Enfin, de nombreux projets de protection de zones humides ou de gestion durable des cours d'eau et milieux naturels ont été accompagnés par l'Agence.

Quels sont les grands axes du 12e programme ? En quoi diffère-t-il du précédent ?

Nous visons dans le 12e programme une priorisation des actions dans une logique de résultats pour gagner en efficacité sur les défis à relever, en particulier pour décliner le Plan Eau national. Nous avons travaillé sur la lisibilité pour assurer une transversalité, soit des moyens d'ingénierie que nous accompagnons sur le terrain, soit des politiques mise en œuvre.

Le programme comporte de nombreuses nouveautés : l'assainissement non-collectif sera à nouveau soutenu dans certains sec-



teurs à enjeux. Les actions prévues pour atteindre la trajectoire de sobriété du plan eau sont regroupées autour d'une nouvelle politique de l'Agence sur la gestion quantitative. Enfin, ce nouveau programme d'intervention enrichi nécessite des capacités de financement supplémentaires, ainsi que l'a prévu le Plan Eau.

La réforme des redevances, qui entrera en vigueur au même moment que le programme, a été conçue pour répondre à cet enjeu, tout en allégeant la fiscalité de l'eau pour les abonnés domestiques et en rééquilibrant l'origine des contributions. Cette réforme supprime les actuelles redevances pour pollution de l'eau d'origine domestique, et les primes pour performance épuratoire des systèmes d'assainissement qui y sont liées, et crée trois nouvelles redevances : consommation d'eau potable, performance des systèmes d'assainissement collectif, performance des réseaux d'eau potable.

Quelles sont les spécificités de l'Agence Artois-Picardie par rapport aux autres régions ?

Notre bassin est particulier car il présente peu de reliefs et des cours d'eau naturels à faibles débits avec de nombreux canaux. Le bassin Artois-Picardie a une densité de population deux fois plus importante que la moyenne nationale. Il est donc fortement marqué par les activités humaines, qui sont autant de pressions sur la qualité de son eau : touché par l'urbanisation et la périurbanisation, il porte encore la mémoire de son lourd passé industriel et se caractérise par l'omniprésence de son agriculture conventionnelle, qui couvre un peu plus des deux tiers du territoire.

La problématique de notre bassin était classiquement celle de la qualité des masses d'eau à laquelle s'est ajoutée celle de sa quantité, suite aux différents épisodes de sécheresse depuis 2017. Or les deux sont liés : avec une moindre quantité d'eau et des débits baissiers, la qualité de l'eau ne peut pas aller en s'améliorant.

Enfin, 93% de l'eau potable est puisée dans les nappes phréatiques ce qui implique de mettre tout en œuvre pour les recharger. Ces particularités entraînent des conséquences

très fortes lors des phénomènes climatiques de plus en plus intenses que nous connaissons. Dès lors, tout doit être mis en œuvre pour engager résolument la résilience dans l'aménagement des territoires.

Les fortes perturbations récentes (pluies, inondations) changent-elles la donne en termes d'investissement ?

Avec le réchauffement climatique, la probabilité de précipitations intenses augmente : plus l'air est chaud, plus il retient l'humidité. Il va donc falloir apprendre à vivre avec des événements météo beaucoup plus extrêmes. La prévention de ce risque majeur suppose une approche plus ciblée tournée vers le rétablissement du fonctionnement naturel du cycle de l'eau, notamment pour limiter les ruissellements et les coulées de boue. Il s'agit de renforcer l'agro-écologie, de désimpermeabiliser les sols et de développer les solutions fondées sur la nature pour la gestion de l'eau (végétalisation, création/restauration de zones humides, noues, etc.).

Quelles sont les grandes différences entre Picardie et Nord-Pas-de-Calais en termes d'eau, de qualité de l'eau, d'infrastructures ?

Ce sont deux anciennes régions administratives qui, d'un point de vue hydrogéologique, dessinent une séparation entre le nord et le sud du bassin. Elle est marquée par une ligne allant du sud de Calais en passant par le nord des collines de l'Artois jusqu'au nord de Saint-Quentin.

Sur la partie nord, la population est dense avec des cours d'eau à faible débit et des canaux. La qualité des masses d'eaux y est hétérogène, avec un état qui va du bon au mauvais, causée par des pressions multiples. Sur la partie sud, les cours d'eau sont en meilleur état écologique, car il y a moins de pressions.

Ils partagent par contre tous les deux une façade maritime avec des enjeux communs et une sensibilité forte à l'érosion côtière.

Concernant la qualité de l'eau, où en est notre réseau de cours d'eau traditionnellement de qualité médiocre ?

Des progrès réels ont été réalisés depuis vingt ans avec les processus d'épuration industrielle et les systèmes d'assainissement urbain. Pour autant, la qualité de l'eau du bassin reste de loin sous la moyenne nationale du fait notamment des pressions très fortes que je viens de décrire.

Cette moindre qualité est à relativiser car le « thermomètre » est devenu beaucoup plus exigeant ces dernières années. Et quand on cherche (de nouveaux polluants par exemple), on trouve !

Le SDAGE 2022-2027 (schéma directeur d'aménagement et de gestion des eaux) qui porte la stratégie vise à restaurer le cycle naturel de l'eau pour progresser encore jusqu'à atteindre 50 % de bon état écologique des masses d'eau à 2027.

Cet objectif ambitieux appelle à la mobilisation de tous les acteurs du bassin : les collectivités, les agriculteurs, les industriels... et les particuliers.

Quid de la problématique des « méga-bassins » ? Ne vaut-il pas mieux avant tout sécuriser la production agricole ?

Le bassin Artois-Picardie n'a ni glacier, ni barrage réservoir. Puisque l'eau potable provient essentiellement des nappes souterraines, il faut recharger en priorité les bassins, et ce pour tous les usages : eau potable (60% des prélèvements), agriculture (15% avec une forte saisonnalité et en augmentation importante depuis 4-5 ans), industries (25%), sans compter le besoin d'eau pour les milieux naturels

Des études sont en cours en lien avec les acteurs du territoire pour estimer le volume d'eau disponible en prenant en compte les scénarios du changement climatique et donc la capacité de recharge des nappes. Ce volume disponible pourra donc ensuite être « partagé » entre les différents acteurs car c'est au travers d'un dialogue éclairé par la donnée que l'on pourra éviter des tensions fortes voire une guerre de l'eau quand on évoque la privatisation de ce patrimoine précieux.

Le monde économique est-il aujourd'hui plus sensibilisé aux enjeux liés à l'eau ?

Le monde économique a besoin de sécuriser son activité notamment au regard de la multiplication des périodes de restriction et l'Agence accompagne donc ces acteurs pour optimiser leur consommation et réutiliser l'eau (de pluie, de process...) pour minimiser leur prélèvement. De façon très concrète, nous constatons une baisse des prélèvements depuis quelques années pour ces acteurs. Baisse qu'il faut poursuivre et amplifier ne serait ce que pour permettre la réindustrialisation attendue sur le bassin.

“LA QUALITÉ DE L'EAU DU BASSIN REGIONAL RESTE DE LOIN SOUS LA MOYENNE NATIONALE.”

QUAND
VOUS REFERMEZ
UN **MAGAZINE**
UNE NOUVELLE VIE
S'OUVRE À LUI.

EN TRIANT VOS JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE PLUS DURABLE.
PLUS D'INFORMATIONS SUR LE RECYCLAGE SUR
TRIERCESTOONNER.FR

CITEO

Donnons ensemble une nouvelle vie à nos produits

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

INT 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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



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

éco 121

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



GRATUITÉ DES TRANSPORTS EN ARTOIS

Le comité syndical d'Artois Mobilités a voté le principe de la gratuité intégrale sur le réseau de transports Tadeo et sur les TER à compter du 1er janvier 2026. Une décision loin d'être unanime car les élus du Béthunois ont rejeté la mesure, plébiscitée en revanche du côté de la CAHC (Hénin-Carvin) et de la CALL (Lens-Liévin). Le coût de cette gratuité, le gros point d'achoppement, est évalué à 10 M€ par an, auxquels s'ajoutera un montant équivalent en investissement pour ajuster l'offre du réseau face à une demande attendue en très forte hausse.

TERTIAIRE LILLOIS : COUP D'ACCÉLÉRATEUR AU 2E TRIMESTRE

Petite éclaircie sur le marché du bureau à Lille. L'activité a connu un rebond au 2e trimestre, après un début d'année amorphe, observe l'Observatoire des bureaux de Lille Métropole (OBM) dans sa dernière étude. La commercialisation a atteint 52 780 m², tirée par trois transactions importantes : les prises à bail sur 10 000 m² chacun de Decathlon et de la Banque Populaire du Nord, mais aussi l'emménagement de Nocibé dans l'immeuble Emblem à Lille. Ce dernier a vu toutes ses surfaces occupées à peine six mois après sa livraison. L'OBM note en effet une « réelle appétence » pour les produits neufs de manière générale au dernier trimestre. Leur volume commercialisé (31 098 m²) est supérieur à celui des produits de seconde main (21 682 m²). « Un fait plutôt rare », souligne l'Observatoire. A contrario, les surfaces inférieures à 1 000 m² sont toujours en retrait (-27 % sur un an). « Nous n'avons pas d'inquiétude pour le reste de l'année, estime Charlotte Ghesquière-Ballu, directrice agence Bureaux de JLL Lille. Nous toucherons les 200 000 m² et resterons sur le podium national ». Côté investissement, 48 M€ ont été injectés sur le marché tertiaire lillois au 2e trimestre. Faisant grimper le montant global à 102 M€ investis depuis le début de l'année.



Canal Seine-Nord : l'Europe met la main à la poche

Après 14 M€ pour la période 2007-2013, puis 163 M€ pour couvrir les dépenses entre 2014 et 2023, et enfin 405 M€ pour couvrir celles engagées entre 2024 et 2027, l'Europe soutient à nouveau le projet du Canal Seine-Nord Europe. Elle vient de lui allouer une enveloppe de 300 M€ pour aider au financement des travaux en cours. « Dans un contexte de fortes tensions dans les financements européens, cette nouvelle enveloppe représente un effort financier important, souligne la Société du Canal Seine-Nord Europe, maître d'ouvrage. Elle rappelle la volonté de l'Europe de mener à bien la décarbonation des transports engagée dans son Pacte Vert. »



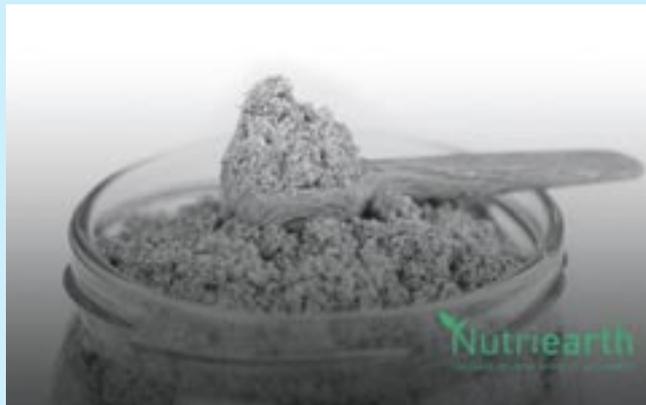
La vie après Bridgestone

La clôture de la convention de revitalisation de Bridgestone a permis de faire le bilan de l'action menée par les pouvoirs publics et le cabinet de recrutement LHH depuis l'annonce de la fermeture de l'usine en septembre 2020. Le groupe Log's a racheté le site le 1er janvier 2022, via sa filiale immobilière SIG, pour le transformer en pôle multi-technologique consacré à l'économie circulaire. Aujourd'hui, quatre sociétés industrielles y sont installées, avec 173 salariés. D'autres entreprises sont attendues, avec à terme 370 emplois. La convention fixait à 1 000 le volume d'emplois à compenser. L'objectif a été dépassé, il y en a eu 1 376. Tout emploi industriel nouveau et pérenne (CDI ou CDD de plus de 6 mois) pouvait faire l'objet d'une aide directe de 4 500 € (6 000 € pour les anciens de Bridgestone). Sur les 830 salariés du site, 786 ont accepté d'être accompagnés et 772 (soit 98%) ont trouvé une solution.

NUTRIEARTH OPÈRE UNE NOUVELLE LEVÉE DE 8 M€

Nutriearth, spécialiste de la production de vitamine D3 à partir d'insectes, a finalisé cet été un nouveau tour de table complété de prêts totalisant 8 M€. L'opération mobilise les actionnaires historiques (Demeter, NFA, Holding Serthi), Rev3 Capital et Captech Santé. Des fonds complétés en bas de bilan par BpiFrance, le Crédit Agricole Nord de France et le Conseil régional. Cette opération porte à 11,9 M€ le total des fonds levés par Nutriearth depuis sa création.

Co-fondée en 2017 par Thomas Dormigny et Jérémy Defrize, la société utilise l'insecte comestible ténébrion molitor (le même que la société Ynsect) pour fabriquer une vitamine D3 naturelle et durable, selon des procédés uniques au monde, protégés par pas moins de 52 brevets. Lauréate de France 2030, Nutriearth (13 salariés, CA non communiqué) dispose d'un site



industriel depuis octobre 2023 à Carvin. Cette levée de fonds permettra à l'entreprise de se doter de nouvelles lignes de production. Nutriearth annonce aussi l'arrivée prochaine d'un CEO « *d'envergure internationale* ».

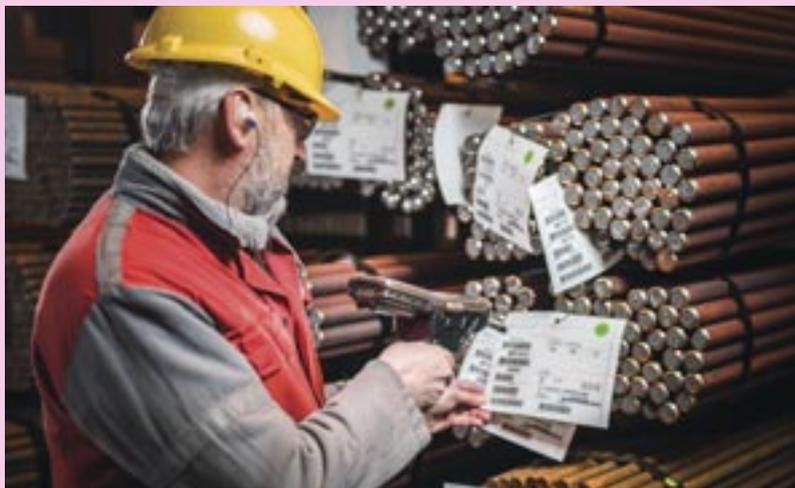
Befesa rachète la totalité des parts de Recytech

Recytech a longtemps eu un actionnariat bicéphale entre l'espagnol Befesa et Recylex. Les parts de ce dernier, en liquidation, ont été reprises par son partenaire qui contrôle désormais à 100% l'industriel de Fouquières-lez-Lens, spécialiste du recyclage du zinc. L'entreprise traite 110 000 tonnes de déchets industriels par an dont elle récupère 45 000 tonnes de concentré de zinc. Elle emploie 53 salariés pour un chiffre d'affaires de 39 M€. Au-delà d'un simple effet juridique, cette filialisation pourrait aussi être porteuse de promesses pour l'avenir, Befesa ayant annoncé l'an dernier son intention d'accroître ses capacités de production en Europe. Or l'usine nordiste est l'une des seules du groupe à disposer de réserves foncières. A suivre !



ASCOMETAL SAUVÉ PAR LE FONDS BRITANNIQUE GREYBULL CAPITAL

Après deux offres avortées, c'est celle du seul candidat déclaré, le fonds britannique Greybull, soutenu par le gouvernement, qu'a retenue le tribunal de commerce Strasbourg. La reprise du sidérurgiste Ascometal, fabricant d'aciers longs, en redressement judiciaire depuis mars, porte sur l'ensemble du périmètre du groupe.



Dans notre région, l'usine nordiste de Leffrincoecke préserve ainsi ses 167 salariés, et bénéficiera en outre d'un plan d'investissement de 20 M€. Greybull s'engage notamment à remettre en service le laminage fermé en 2019. Le dossier, socialement très sensible, a fait l'objet d'un soutien très important des pouvoirs publics, qui ont accordé un prêt de 45 M€ au titre de 2024 et un montant de 40 M€, sous une forme à définir, pour 2025. Au total, 761 emplois sur 784 sont préservés. Le nouveau dirigeant d'Ascometal sera Roland Junck, ex DG d'ArcelorMittal, président de British Steel et d'Ascoval.



AVRIL REPREND L'USINE METEX D'AMIENS ET SAUVE 315 EMPLOIS

Le 12 juillet, le tribunal de commerce de Paris a retenu l'offre d'Avril pour la reprise des activités de Metex Novistagoo (Amiens et Paris) ainsi qu'une partie des activités R&D de Metex à Saint-Beauzire (63). Cette décision garantit la pérennité de 315 emplois chez le producteur d'acide aminés à destination des filières animales.

Le groupe agroalimentaire et agricole français Avril s'est associé pour la reprise au fonds d'investissement Sociétés de Projets Industriels (SPI), géré par Bpifrance pour le compte de l'Etat, dans le cadre de France 2030. Le projet a aussi obtenu le soutien de la Région Hauts-de-France et d'Amiens Métropole.

Quelques jours plus tard, la direction d'Avril annonçait la naissance de la nouvelle société Eurolysine, réunissant l'ensemble des activités reprises au groupe Metex, détenue à 55% par le groupe Avril et à 45% par le fonds SPI. Ce nom est un retour aux sources, puisque c'était le nom originel du site d'Amiens lors de sa création en 1976.



Encuentro boucle son premier tour... de tablette

Sept ans après sa création, l'artisan chocolatier Encuentro annonce sa première ouverture de capital et levée de fonds (dont il ne communique pas le montant). Les dirigeants fondateurs, Antoine Maschi et Candice Peytour, ont réalisé cette opération essentiellement auprès d'entrepreneurs tels Luc-Pierre Verquin (Capver), Wilfrid André (la Fabrique des Pieds, Alice Délice), mais aussi Patrice Bialais (directeur financier chez Capver), l'investisseur Julien-David Nitlech et enfin le Réseau Entreprendre Nord dont Encuentro était lauréat 2019.



LOCA SERVICE S'OUVRE À QUATRE INVESTISSEURS

L'ETI de La Bassée, spécialisée dans la location de vitrines réfrigérées, ouvre son capital pour la première fois. Derrière le fonds NCI, chef de file, figurent également BNP Paribas Développement, Bpifrance et BP Nord Développement. L'entreprise, qui reste majoritairement contrôlée par Aurélien Bouve, fils du fondateur, mise sur un doublement d'activité dans les cinq ans en passant notamment par les cases croissance externe (jamais encore activée) et internationale (8% du chiffre d'affaires). Loca Service emploie 300 salariés pour un chiffre d'affaires de 41 M€ et possède un parc de 43 000 meubles réfrigérés.

CASSIOPA

— TRAITEUR - SCENARISTE —



DÉJEUNER DE TRAVAIL • SÉMINAIRE
ÉVÈNEMENT D'ENTREPRISE • DÎNER DE GALA...

Que vous recherchiez des plats créatifs qui surprennent vos clients, des repas sains et engagés pour vos collaborateurs ou un service de qualité pour vos réunions, nous mettons tout en œuvre pour que chaque bouchée reflète votre identité.



LAURENT
06 45 19 53 21



STÉPHANE
06 33 64 73 72

contact@cassiopa.fr • www.cassiopa.fr • 03 21 61 91 51 [f](#) [@](#) [in](#)



LA CAISSE D'ÉPARGNE S'APPRÊTE À CROQUER BANK NAGELMACKERS

La Caisse d'Épargne Hauts de France va pouvoir renforcer sa présence en Belgique et au Benelux, grâce à l'acquisition de Bank Nagelmackers. Un protocole d'accord a été signé avec Dajia Insurance Group en vue d'acquérir 100% du capital de la plus ancienne banque de Belgique. Le groupe mutualiste nordiste est déjà présent outre-Quiévrain depuis dix ans par le biais de sa succursale Caisse d'Épargne Belgium, dédiée aux grandes entreprises et aux opérateurs immobiliers belges. L'opération pourrait être conclue au dernier trimestre 2024.

Fondée en 1747, Bank Nagelmackers est reconnue sur le marché belge du personal banking et de la banque privée. Couvrant l'ensemble de la Belgique via un réseau de distribution de 50 points de vente, la banque compte 400 salariés pour 110 000 clients individuels, principalement des particuliers. Elle réalise un PNB de l'ordre de 130 M€ pour des encours de dépôts de 3,9 Mds €, des actifs sous gestion de 4,8 Mds € et des encours de crédits de 3 Mds €. La Caisse d'Épargne Hauts de France affiche, elle, un PNB de 665M€ en 2023.



RANG-DU-FLIERS : LE RECOURS CONTRE LA SERRE GÉANTE TROPICALIA REJETÉ

Il avait été déposé en 2020 par le Groupement pour la Défense de l'Environnement de Montreuil et du Pas-de-Calais (GDEAM). Le recours des écologistes contre le permis de construire de la serre Tropicalia vient d'être rejeté par le tribunal administratif de Lille. Ce projet XXL porté par Cédric Guérin à Rang-du-Fliers, près de Berck, vise à faire sortir de terre une serre tropicale de 2 hectares sur un terrain de 10 hectares. Elle devrait abriter des papillons, des oiseaux exotiques, des caïmans, des tortues ou encore des poissons. Un dossier, lancé en 2016, dont l'investissement est estimé à 90 M€. Reste encore 70 M€ à trouver pour boucler le financement.

INSECTES : INNOVAFEED DEVIENT LE PLUS GRAND SITE DE PRODUCTION AU MONDE

L'industriel Innovafeed, fondé en 2016, vient d'achever la troisième phase d'extension de son site de production d'insectes à Nesle (Somme). Les travaux portent l'unité à une surface totale de 55 000 m². Elle devient ainsi le plus grand site de production au monde dédiée à l'alimentation animale. De plus, « cette 3e phase va permettre d'atteindre la capacité de production cible et la rentabilité », indique l'entreprise. Elle prévoit par ailleurs la création de 40 postes pour renforcer les 170 déjà existants. Parmi ses clients, Innovafeed compte ADM ou encore Cargill.





DERICHEBOURG SE DOTE D'UNE UNITÉ DE RECYCLAGE DE CÂBLES

Le groupe de recyclage Derichebourg relocalise la production de cuivre en France. Il vient de se doter coup sur coup de deux usines de recyclage de câbles usagés à Chalon-sur-Saône et à Escaupont. Ce dernier site de 20 ha a nécessité un investissement de 15 M€, soutenu par France Relance, et créateur d'une vingtaine d'emplois.

MICROSOFT S'INTÉRESSERAIT À LA RÉGION

Le « M » des GAFAM s'intéresse aux Hauts-de-France. Selon la Voix du Nord, le géant mondial du numérique envisagerait la construction de trois datacenters en région, qui s'accompagneraient de la création de 450 emplois. Selon le quotidien, Microsoft aurait jeté son dévolu sur trois territoires, Quaëdypre, près de Dunkerque, Zouafques, dans l'Audomarois, et Vieille-Eglise, dans le Calaisis. NFI, en charge de la prospection économique régionale, se refuse à tout commentaire.

Dernier cri en redressement

L'agence web lilloise, créée en 2010, a été placée en redressement judiciaire par le tribunal de commerce de Lille Métropole. Dernier cri emploie 72 personnes pour 6,3 M€ de chiffre d'affaires. Dirigée par Benjamin Tierny et Robin Komiwes, l'agence compte six bureaux en France et un en Espagne.



GENERIX MET LA MAIN SUR KEYNEO

L'éditeur de logiciels SaaS pour la logistique, le commerce et la finance Generix annonce le rachat d'un autre éditeur dédié au commerce, Keyneo. Fondé à Wasquehal en 2007, ce dernier emploie une soixantaine de personnes. De son côté, Generix, basé à Lesquin, emploie 1 000 salariés pour le compte de 5 000 clients dans le monde. Créée en 1990, la société affiche plus de 100 M€ de chiffre d'affaires.

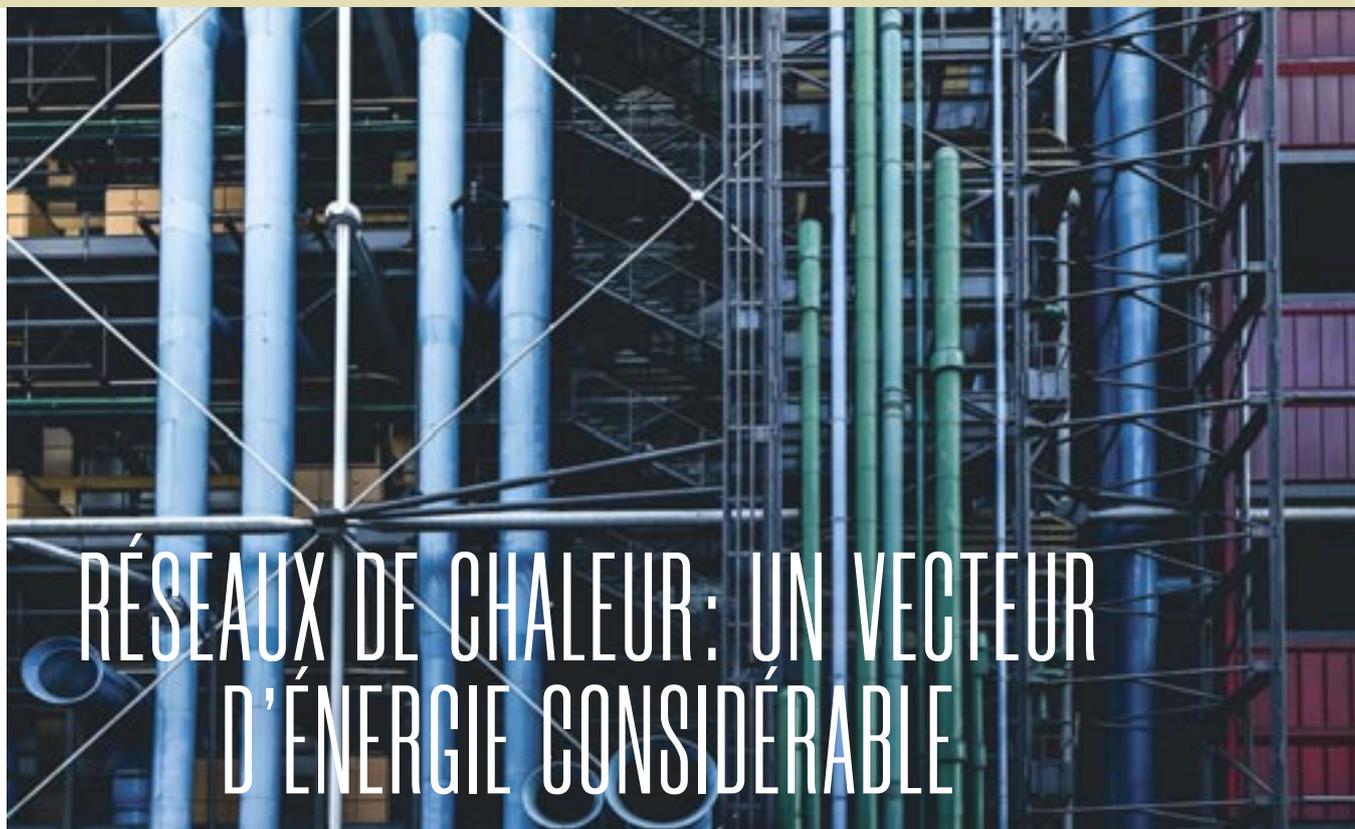
Hydrovolt rejoint la vallée régionale de la batterie

Et une implantation de plus ! Cet été, la Région Hauts-de-France a annoncé l'arrivée de la société Hydrovolt, dédiée au recyclage des batteries électriques. Cette co-entreprise est née en 2020 du norvégien spécialisé dans la production et le raffinage de produits en aluminium Norsk Hydro et du fabricant suédois de batteries Northvolt. Elle s'installera courant 2025 à Hordain, près de Valenciennes.





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, acteurs de la recherche, particuliers) en leur proposant une ingénierie de financement de projets.



RÉSEAUX DE CHALEUR: UN VECTEUR D'ÉNERGIE CONSIDÉRABLE

Pourquoi utiliser des énergies fossiles venant de l'autre bout de la planète quand on peut exploiter une ressource locale, fiable, vertueuse, et à l'abri des cours mondiaux ? C'est tout l'intérêt des réseaux de chaleur, qui se développent de façon importante en France et dans notre région, qui en compte désormais 65.

Le réseau de chaleur d'Amiens est un des plus ambitieux des Hauts-de-France. Lancé dès 2017, il n'a cessé de se renforcer et d'évoluer pour couvrir aujourd'hui 75 km d'une « colonne vertébrale » énergétique qui traverse l'Amiénois du Nord au Sud. L'opération a pris la forme d'une Semop (société d'économie mixte à opération particulière), dont Engie est actionnaire majoritaire, au côté notamment de la Ville d'Amiens, par ailleurs autorité concédante. Baptisée Amiens Energie, elle a la particularité d'exploiter quatre sources d'énergies : trois chaufferies biomasse, des pompes à chaleur installées sur la station d'épuration (avec la plus grosse puissance installée en France sur ce type d'équipement), la géothermie et enfin la méthanisation (biogaz injecté).

L'opération a nécessité des investissements de grande ampleur, soit 140 M€ en plusieurs phases, soutenu pour près de 58 M€ par l'ADEME. Elle permet au-

jourd'hui de desservir l'équivalent de 16 000 logements, couverts à près de 70% par de l'énergie renouvelable, à travers 264 sous-stations. Nombre de bâtiments publics sont ainsi alimentés, à l'instar d'écoles, de bâtiments d'Etat, d'équipements sportifs ou de santé. Amiens Energie vend 130 GW/h par an d'énergie, ce qui correspond à une économie de quelque 42 000 tonnes/an de CO₂. La Semop a aussi déployé un réseau de froid (le premier en région), alimenté par géothermie. Autre vertu du système : la Ville d'Amiens, en sa qualité d'actionnaire, a décidé d'affecter une partie de ses recettes pour soutenir les travaux d'économie d'énergie des habitants.

Fonds Chaleur

Les réseaux de chaleur comme les réseaux de froid sont éligibles au fonds chaleur porté par l'ADEME. Ce dispositif financier permet d'accompagner les équipements de production d'énergies renouvelables et de de récupération et de distribution. A ce jour, près de 8 600 entreprises et collectivités ont déjà bénéficié de ce soutien en France, pour un montant global de 4,1 milliards d'euros (2009-2023). Les projets permettent jusqu'à 25% d'économies sur la facture énergétique. Plus d'infos sur www.fondschaleur.ademe.fr

Et l'histoire n'est pas terminée puisque Amiens Energie étudie la possibilité du raccordement direct de particuliers. « *Il y a du potentiel de développement du réseau mais aussi du potentiel de production, principalement sur l'espace industriel au nord de la ville. On peut penser que de la chaleur fatale industrielle pourrait venir également alimenter le réseau* », décrypte Christophe Roger, ingénieur réseau de chaleur et biomasse à l'ADEME (christophe.roger@ademe.fr).

Dans plusieurs agglomérations du bassin minier des réseaux de chaleur ont été développés, comme à Béthune (avec du gaz de mine notamment) ou à Lens (par biomasse). Dans le cadre du plan ERBM (Engagement pour le renouveau du Bassin minier), un appel à projets lancé en 2022 et 2023 a permis d'accompagner des dizaines de collectivités de toutes tailles intéressées par un réseau, mais aussi pour en évaluer la faisabilité. « *C'est un travail en amont, mais une réelle dynamique s'est mise en place* », poursuit Christophe Roger.

A noter enfin que la ville de Valenciennes, au travers de son agglomération, est engagée dans un projet d'envergure comparable à Amiens, où le réseau sera cette fois alimenté majoritairement par de la récupération de la chaleur fatale, issue des activités industrielles ■

1/3

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



Construisons pour que le monde bouge.

L'OPÉRA DE LILLE MENAGÉ DE CESSATION DES PAIEMENTS ?

LILLE. Un rapport de la chambre régionale des comptes publié au cœur de l'été pointe une situation financière devenue périlleuse.

« *D*égradation majeure attendue en 2024 », « *risque de cessation des paiements dès 2025* »... C'est en toutes lettres ce qu'évoque un rapport de la chambre régionale des comptes sur l'Opéra de Lille. La structure, exploitée sous la forme d'un établissement public de coopération culturelle, est déficitaire par nature comme la totalité des opéras, et fortement soutenue par les pouvoirs publics. La moitié de ces « financements statutaires » de quelque 10 M€ par an couvre la totalité des charges générales, le reliquat servant au financement artistique. Les recettes propres, dont la billetterie, ne représentent que le quart de ses ressources.

Mais depuis la crise sanitaire, la situation ne cesse de s'aggraver, même si la chambre des comptes ne relève aucune anomalie particulière, et note l'absence d'endettement : - 137 K€ de déficit en 2021, - 341 K€ l'année suivante et - 375 K€ en 2023. « *Les prévisions pour 2024 prolongent et aggravent cette tendance* », indiquent

les magistrats financiers, évoquant la perspective de 470 K€ de déficit affichée par l'Opéra, « *sous-estimée en raison d'hypothèses parfois optimistes* ».

L'utilisation des coproductions pour partager les frais est quant à elle en panne, « *les difficultés de toutes les maisons d'opéras françaises et européennes depuis 2020 (ayant tari leurs) capacités de coproduction* ». Pour résoudre cette équation impos-



© Thomas Chêne

sible, l'Opéra va renoncer à un des quatre opéras qu'il doit pourtant réaliser chaque année, au titre de son conventionnement comme Théâtre Lyrique d'Intérêt National (TLIN). En parallèle, il va favoriser la reprise de productions existantes et louer des spectacles, mais aussi réactiver le mécénat avec la création d'un club d'entreprises ou le développement du mécénat des particuliers. Au-delà, le rapport préconise de conclure une convention multipartite entre tous les financeurs, autour d'objectifs communs, et plaide aussi pour l'adaptation des formats et de la mise en scène des spectacles, pour en réduire les coûts, comme d'autres opéras. Martine Aubry estime quant à elle, dans sa réponse à la Chambre des comptes, que la participation de sa ville, principale contributrice, « *mériterait d'être soulagée notamment par une participation plus élevée de la Métropole européenne de Lille* », dont proviennent 80% du public, alors que sa contribution n'est que de 23%

■ O.D

LOGEMENT : CDC HABITAT GARDE LE CAP DE LA PRODUCTION

HAUTS-DE-FRANCE. Face à une demande croissante, le bailleur social maintient la construction de logements par milliers. Tout en soutenant les promoteurs, toujours en pleine tourmente.

La crise immobilière se poursuit encore et encore. Pour autant, les professionnels du secteur sont sur le pont pour répondre tant bien que mal à la demande croissante de logement, à l'instar de CDC Habitat. De taille encore très modeste dans les Hauts-de-France, la filiale de la Caisse des Dépôts ne gère que 6 700 logements sur le territoire, soit 1% de son parc national. Mais elle prévoit d'intensifier sa présence dans les prochaines années.

L'an dernier, l'opérateur, actionnaire majoritaire de Maisons & cités, a reçu la livraison de près de 1 300 logements libres et intermédiaires (10 à 15% moins chers que les biens privés), situés dans les zones tendues telles que la métropole lilloise, Arras, Douai, le Bassin minier et d'autres en pleine réindustrialisation comme Dunkerque et Béthune. Cette année, CDC Habitat attend à nouveau 1 000 loge-

ments. Puis entre 900 et 1 000 de plus en 2025, détaille Arnaud Delannay, le directeur interrégional adjoint de CDC Habitat Nord-Est. L'opérateur a injecté plus de 200 M€ en 2023 sur son périmètre (Hauts-de-France, Bourgogne-Franche-Comté et Grand Est), dont la moitié dans notre région. Même s'il gère en grande partie des logements intermédiaires, il a la volonté



de développer le segment des logements sociaux grâce à son agrément social obtenu fin 2023. « *Les premiers chantiers ont démarré*, indique Arnaud Delannay. *Leur livraison débutera à l'été 2026* ». Le parc devrait progresser de 40 à 50% dans les prochaines années. CDC Habitat est par ailleurs engagé dans des opérations de réhabilitation, comme celle des 77 logements du Familistère de Guise dans l'Aisne, ou celle des anciens locaux de la gendarmerie d'Arras qui vont être transformés en logements sociaux et intermédiaires.

En parallèle, CDC Habitat poursuit son accompagnement des promoteurs avec le plan gouvernemental de soutien au logement qui vise à aider les professionnels en proie à des difficultés de commercialisation. Sur les 17 000 logements rachetés au national en 2023, un peu plus de 800 se trouvent dans les Hauts-de-France ■ J.K.

TRANSPORTS EN COMMUN : LE VRAI COÛT DE LA GRATUITÉ

Dunkerque, Calais, la MEL pour les mineurs, bientôt le bassin minier : la gratuité des transports en commun fait des émules. Mais elle a un vrai coût, mis en lumière par plusieurs rapports de la chambre régionale des comptes.

La chambre régionale des comptes ausculte les transports en commun.

Durant l'été, elle a publié des rapports touffus sur les réseaux de la métropole lilloise et de Calais. Parmi les points clefs, elle s'est notamment penchée sur l'impact de la gratuité des transports.

Depuis le 1er janvier 2022, les mineurs résidant dans la métropole lilloise peuvent voyager gratuitement dans le réseau Ilévia (bus, métro, tramway et vélos V'Lille). Selon une étude réalisée en mars 2023 par Keolis, le concessionnaire et société-mère d'Ilévia, près de 150 000 titres gratuits ont été distribués. Le taux global de pénétration du dispositif chez les moins de 18 ans est de 57 %, avec de fortes disparités : 32 % pour les 4-10 ans, 72 % pour les 11-14 ans et ... 96 % pour les 15-17 ans ! Ce qui s'est traduit par une hausse du trafic de 2 à 6 % avec 21 millions de validations de titres gratuits en 2022, concernant surtout le réseau de bus. L'impact a aussi été sensible sur les vélos.

Si ce dispositif a atteint sa cible, les magistrats financiers pointent un coût important pour la métropole, aussi bien en termes de rémunération du concessionnaire Keolis que de pertes de recettes tarifaires. Soit des pertes de 28,7 M€ entre 2022 et

2025. A ce stade, la métropole n'envisage pas d'étendre le dispositif.

DÉFICIT DE 14,7 M€ À CALAIS

Depuis le 1er janvier 2020, les services de transport sont totalement gratuits à Calais, hormis la location de vélos. Le Sitac (Syndicat intercommunal des transports urbains de l'agglomération du Calais) s'est inspiré de Dunkerque, qui a déployé avec succès la gratuité des transports dès 2018 et prouvé qu'un service public en accès libre pouvait être qualitatif et performant. Ce n'est manifestement pas encore le cas à Calais.

La chambre des comptes estime que la préparation de la gratuité a été insuffisante, parce que le Sitac a confié une large partie des études préalables à son délégataire, la Société des transports de Calais et extensions (STCE), filiale de Transdev. « *Le syndicat ne s'est pas mis dans la position d'anticiper l'adaptation de son offre de service, ni les implications financières de la gratuité.* »

Résultat : la gratuité a fragilisé financièrement le Sitac. Les dépenses d'exploitation se sont envolées de 16 % alors que, dans le même temps, les ressources stagnaient à 2 %. Depuis 2020, la perte de recettes



©Samuel Arnez / MEL

s'élève à 3 M€, tandis que les charges d'exploitation augmentent de 1,4 M€ par an. Fin 2022, le syndicat enregistrait un déficit de 14,7 M€, alors que sa participation devrait s'élever à 4 M€, soit une différence de plus de 10 M€. La gratuité a néanmoins rencontré un réel succès en termes de fréquentation (+ 84 % depuis 2019). Le nombre de kilomètres parcourus a progressé de 27 %, signe d'un développement certain du réseau. A noter que la gratuité arrive également dans l'ex-bassin minier, Artois Mobilités ayant voté en ce sens fin juin ■ Y.S.

MENISSEZ FAIT GONFLER SES PAINS OUTRE-MANCHE

FEIGNIES. Le groupe familial a conclu une opération hautement stratégique en rachetant le meilleur groupe de boulangerie de Grande-Bretagne, qui devient un pays majeur pour Meniszez.

Le Royaume-Uni était déjà un pays très important pour Meniszez. Le groupe de boulangerie industrielle, peu enclin à dévoiler ses chiffres, revendique « *des parts de marché significatives* » en Grande-Bretagne où il est présent depuis 25 ans. Un positionnement qui avait déjà été conforté en 2023 par l'acquisition de Délice de France au Royaume-Uni. Cette fois, Meniszez s'attaque à beaucoup plus gros en rachetant la grande majorité du capital de The Jones Village Bakery Group, basé au Pays de Galles, et qui pèse pas moins de 100 millions de livres de chiffre d'affaires avec 900 salariés. Il compte 6 sites de production présentés comme ultra-modernes, dont une « super-boulangerie » de 13 000 m², qui lui permettent de fournir la grande distribution, les enseignes de restauration et de food service et, de façon très minoritaire, l'export. L'entreprise « d'inspiration artisanale » fabrique des produits largement dédiés au marché domestique tels des muffins, des cookies ou des pancakes. The Jones Village Bakery se situe sur un niveau de gamme de qualité supérieure, avec des valeurs familiales

similaires à celles de Meniszez. Du reste, la famille comme les managers réinvestissent (modestement) dans l'opération et restent en place. C'est The Jones Village Bakery Group qui a choisi son acquéreur, dès lors qu'un important fonds d'investissement, Limerston, devait se désengager de son tour de table. « *Ils nous ont choisi notamment pour notre capacité de distribution internationale. On apporte nos moyens financiers, de nouveaux clients et des services* », précise Laurent Meniszez (photo), le dirigeant, qui qualifie en guise de clin d'œil cette opération de « *nouvelle entente cordiale* ».

« CROSSBORDER »

Meniszez s'engage à financer les projets d'investissement qui étaient en cours, à commencer par de nouvelles lignes de production dans des produits stratégiques. A l'inverse, la Maison Meniszez pourra bénéficier de l'excellence de l'expertise de sa nouvelle filiale britannique. « *C'est très vertueux, nous ferons du cross-border en savoir-faire* », décrit le capitaine d'industrie de la Sambre. Il s'agit de l'opération la plus spec-





LA SAGA MENISSEZ EN 10 DATES

- 1965** De retour de la guerre d'Algérie, le père de Laurent Meniszez rachète une modeste boulangerie à Feignies.
- 1975** La boulangerie noue un premier accord commercial pour fournir le nouvel hypermarché Auchan. Le début de l'aventure industrielle.
- 1985** Meniszez lance une gamme de pains crus surgelés et de pains précuits surgelés. Intérêt : leur longue conservation et la possibilité de cuire sur place en gardant la saveur du pain.
- 1996** Création du « Bake at home » avec le lancement d'une gamme de pains précuits sous atmosphère protectrice, avec des emballages innovants, permettant d'ouvrir l'export et le grand export.
- 2000** Meniszez s'équipe de nouvelles lignes de production et de fours à pierre de pointe, lance un levain exclusif et démarre une gamme premium.
- 2005** Première extension du site industriel de Feignies.
- 2015** Mise en place de lignes entièrement automatisées
- 2017-2023** Série de prises de contrôle : Van Roy (Pays-Bas), Boulard (Canada), Lemarié Pâtissier (France), Délice de France Royaume-Uni
- 2022** Cession majoritaire du réseau des boulangeries Louise
- 2024** Rachat du leader britannique de la boulangerie premium The Jones Village Bakery Group



taculaire depuis le recentrage industriel opéré par Laurent Meniszez en 2022, lorsqu'il a cédé les deux tiers du capital de Boulangerie Louise (France), à Teract.

TOP 5 DU PREMIUM

Mécaniquement, le groupe Meniszez voit désormais son périmètre porté à 600 M€ de ventes, ce qui le fait rentrer dans le top 5 mondial dans la catégorie haut de gamme et premium, revendique son dirigeant. Le groupe a mené depuis plusieurs années une politique volontariste d'acquisitions qui l'a conduit à mettre la main sur le néerlandais Van Roy en 2017, le canadien Boulard en 2020, Lemarié Pâtissier en France en 2022 et Délice de France Royaume-Uni l'an dernier. Ce qui n'a pas entamé ses ambitions industrielles régionales : l'usine de Feignies, l'un des plus hauts lieux de la boulangerie industrielle en Europe, fait l'objet d'un programme d'investissement de 100 M€. Un programme qui a pris un certain retard et qui fait dire à Laurent Meniszez « *qu'il est plus rapide de racheter des entreprises que de construire des usines en France !* » ■

Olivier Ducuing

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	
	CODE POSTAL
VILLE	TÉL.
E-MAIL	

éco 121

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

APRÈS LES TRUFFES, CHOCMOD BISSE SUR LA GUIMAUVE

RONCQ. Après une première gamme de truffes premium signées Pascal Brunstein, l'enseigne nordiste s'apprête à lancer son équivalent dans sa seconde spécialité, la guimauve.

On ne change pas une formule qui gagne. Le groupe de confiserie Chocmod (Chocolaterie Moderne) s'apprête à commercialiser une gamme de guimauves premium sous la houlette du maître chocolatier Pascal Brunstein. C'est déjà avec lui qu'une première gamme de truffes (« Truffettes de France ») avait été lancée il y a un an, en exclusivité avec Monoprix. « Nous avons écoulé plus de 10 000 boîtes, c'est un joli score pour Monoprix, qui continue cette année avec une recette additionnelle », se réjouit Emmanuel Bois, président de Chocmod. Il annonce que la gamme va se déployer cette année chez Carrefour et Auchan, avant de partir également à l'international. La truffe haut de gamme étant sur orbite, le groupe entend aujourd'hui dupliquer le concept dans l'univers de la guimauve, son autre spécialité. D'autant plus que cette confiserie connaît

depuis cinq à six ans un fort engouement. Pascal Brunstein a donc mis au point des guimauves premium, l'une en version chocolat noir, l'autre en chocolat au lait, de taille supérieure aux guimauves classiques, afin de trouver le meilleur équilibre entre



l'enrobage et le moëlleux interne. La promesse est là encore de recourir à des produits d'excellence, notamment à du chocolat d'origine équatorienne. Le packaging est très travaillé, avec des boîtes cylindriques. Comme l'an dernier, l'opération démarre en primeur avec Monoprix.

Ces gammes premium ont leur logique propre et Emmanuel Bois imagine qu'elles puissent peser à terme 10% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Mais elles ont aussi vocation à jouer un rôle de vitrine du savoir-faire du confiseur industriel qui affiche de hautes ambitions en Asie, où le chocolat connaît la plus forte croissance au monde. Cette zone géographique représente déjà près de 12% des ventes, et pourrait atteindre les 20% à terme.

Chocmod, qui emploie 77 personnes à Roncq et 30 dans une seconde usine au Canada, a réalisé en 2023 un chiffre d'affaires de 50 M€ ■ **O.D.**

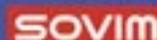
Renault Trucks T 100% électrique

Découvrez Renault Trucks E-Tech T, le premier tracteur routier 100% électrique assemblé en France.

Du stade projet à l'utilisation, nous vous accompagnons dans votre démarche globale de décarbonation.

AVEC RENAULT TRUCKS, C'EST TELLEMENT SIMPLE D'ÊTRE BRANCHÉ !

Découvrez nos véhicules et réservez un essai
www.ets-coquide.fr



ECOCEM COMPTE DOUBLER SON SITE DE DUNKERQUE

DUNKERQUE. Le fabricant de ciment bas carbone va implanter de nouvelles lignes pour produire un liant capable de réduire de 70% les émissions de CO₂. Objectif : 1 million de tonnes annuelles.

Une vraie révolution industrielle se mitonne à Dunkerque. « *On prépare une solution pour enlever le CO₂ du ciment* ». La promesse, à peine croyable, est de Conor O'Riain. A peine croyable car le ciment pèse à lui seul 8% des émissions mondiales de carbone. C'est le clinker, un des composants du ciment, issu d'une cuisson du calcaire à très haute température (1 450°), qui est responsable de ce bilan carbone désastreux et jusque-là incontournable, car le béton et le ciment sont le socle même de nos sociétés. Mais cet Irlandais au français très assuré a trouvé avec la société fondée il y a 24 ans par son père Donal, Ecocem, la pierre philosophale permettant d'abattre dras-

tiqument les émissions. Une recette qui n'a rien du miracle mais qui tient à deux décennies de recherche-développement (2,5% de son chiffre d'affaires), opérée en France, et à une batterie de brevets dans l'univers du ciment bas carbone.

FILLER DE TRÈS HAUTE QUALITÉ

Premier levier, l'utilisation du laitier, ce co-produit à très gros volume des hauts-fourneaux. C'est cette technologie qui alimente les deux usines d'Ecocem France, co-entreprise créée avec ArcelorMittal : de l'économie circulaire à l'état pur, pour produire du ciment bas carbone. A Dunkerque, le site produit ainsi 750 000 tonnes de ciment et de laitier pur, exportées à 40%, dont la plus grosse partie vers l'Angleterre, mais aussi très demandées sur les grands chantiers (Iter, Grand Paris, l'EPR de Penley, le village olympique de Saint-Ouen...). Ecocem entend donner une nouvelle impulsion à son usine nordiste en y produisant un nouveau ciment à très faible teneur en clinker, avec une technologie baptisée ACT, permettant de diminuer de 70% les émissions de CO₂ par rapport à un ciment classique. Il s'agit d'un liant constitué à partir de fillers calcaire de très haute qualité, en provenance des Carrières du Boulonnais voisines, avec qui Ecocem a créé une joint-venture. Intérêt : l'ACT peut être produit



ECOCEM EN BREF

- 14 sites de production : Irlande, Pays-Bas, France
- CA 2023 : 229 M€
- Effectifs : 200
- Production : 2,4 MT/an
- Principaux actionnaires : Saint-Gobain, Breakthrough Energy Ventures,

ECOCEM FRANCE

- Joint venture entre Ecocem et ArcelorMittal
- Deux sites : Dunkerque (capacité 750 000 T/an) et Fos
- CA 2023 : 137 M€
- Effectif : 120, dont 32 à Dunkerque

dans la grande majorité des cimenteries existantes sans coût supplémentaire, et donc massifié à l'échelle mondiale avec un impact colossal sur les émissions de CO₂. Une solution bien moins coûteuse que les hypothèses de puits de carbone (Captage et Stockage de Carbone, CSC), et surtout opérationnelle maintenant. En effet, tout le projet industriel est prêt et n'attend plus qu'une approbation de Matignon pour décrocher les subventions idoines, et la normalisation réglementaire. Les dirigeants d'Ecocem participant eux-mêmes aux différents groupes de travail. « *Il s'agit d'agrandir le site pour produire de l'ACT dès 2026. Ce sera le premier prototype industriel à l'échelle* », se réjouit Conor O'Riain. Les installations seront doublées mais la production, elle, n'augmentera que de 40%, avec une fabrication annuelle annoncée de 300 000 tonnes d'ACT. De quoi porter le site au million de tonnes annuelles. Les équipes, d'une trentaine de personnes aujourd'hui, seront renforcées de 15 postes ■ **O.D.**

L'usine de Dunkerque va devenir un démonstrateur international de production d'ACT. Avec un effet levier potentiel énorme pour réduire les émissions du secteur cimentier. « *On peut réduire 8% des émissions de CO₂ dans le monde avec nos 200 salariés !* », s'exclame Conor O'Riain, dirigeant du groupe.



COIFFURE : RÉMI BUREAU OPÈRE UN BALAYAGE STRATÉGIQUE DANS LE SUD

LILLE. Le groupe Beste Paris, plus connu sous sa marque Access Coiffure, reprend un ensemble de 44 salons dans le sud du pays.

Access Coiffure change de braquet. Le petit groupe de coiffure créé par Rémi Bureau en 2013, désormais baptisé BESTE Paris, vient de finaliser durant l'été la reprise d'un ensemble de 44 salons dans le sud du pays. Dans l'escarcelle, 12 salons Itsi Ban, qui s'apparentent à des espaces zen plutôt haut de gamme, accompagnés de 32 salons indépendants en affiliation, sous le label « Les Coiffeurs Indépendants ». Le groupe leur apporte des services en communication, recrutement, formation mais aussi divers avantages, en contrepartie desquels ils acquittent une redevance annuelle. L'opération place mécaniquement le groupe dans le top 15 français.

C'est presque par hasard, lors de son stage d'expert-comptable chez Jean-Claude Biguine, que Rémi Bureau a découvert dans les années 90 l'univers de la coiffure qu'il n'a plus quitté depuis. Le célèbre coiffeur l'embauche dans la foulée. À ses côtés, il développera l'activité à New York, avant de revenir en France, poursuivant son parcours dans d'autres groupes spécialisés. Soucieux d'être plus en phase avec ses valeurs, il se lance à son compte en 2013 en créant la société Access Coiffure autour d'un modèle destiné, comme son nom l'indique, à rendre la beauté accessible. Ses valeurs sont définies dans le concept « BESTE », pour Beauté, Excellence, Services, pour Tous et Ensemble. « Ce projet BESTE m'est venu en tête tout de suite », raconte cet entrepre-

neur jovial qui ne jure que par le management de proximité, l'attention et le partage des décisions collectives.

PAS DE COURSE AU VOLUME

Depuis douze ans, le développement s'est opéré en autofinancement, mais aussi avec le management, le plus souvent actionnaire à 49% de chaque salon. En novembre dernier, le groupe s'est offert quatre nouveaux salons haut de gamme dans la métropole lilloise, sous la marque Mak Angel. Portant le parc à 26 salons, un chiffre presque triplé aujourd'hui.

Et demain ? Rémi Bureau souligne d'emblée qu'il n'a aucune boulimie de croissance. « Je regarde ce qu'on me propose, si une opportunité se présente, pourquoi pas ? Mais je ne suis pas dans la course au volume. » L'objectif est d'abord de maintenir les résultats (rentabilité d'exploitation de 10%) alors que le secteur de la coiffure souffre du recul du pouvoir d'achat, mais aussi de trouver de nouvelles idées pour satisfaire les clients, et dupliquer les modèles qui fonctionnent bien. Rémi Bureau annonce du reste une très grosse innovation à venir avec un montage très disruptif pour lancer des salons dont il ne dévoile pour l'heure que le nom de code mystérieux, o = 3D. Il n'exclut pas à terme d'accueillir des fonds auprès de lui, mais pour l'heure c'est d'abord l'entrée de ses trois filles dans des fonctions opérationnelles au sein de l'entreprise dont il se félicite

■ **François Prillieux**



Rémi Bureau, fondateur du groupe, et son binôme dans le sud, Anasthasia Cuney, en charge d'animer le réseau.

BESTE PARIS EN BREF

70 salons dont 30 en propre

49 sociétés

150 salariés

Marques Access Coiffure, Mak Angel et Itsi Ban

CA 2023 hors franchise : 7,4 M€



« IL Y A UNE NÉCESSITÉ PERMANENTE DE REMISE EN QUESTION. »
ALAIN FALC

LOGISTIQUE : BIGBEN PASSE AU NIVEAU SUPÉRIEUR

BONJOURS. Le spécialiste des jeux et accessoires vidéo et audio vient de se doter d'un outil ultra-performant qui accroît de 40% la productivité des flux logistiques.

Alain Falc se souvient non sans nostalgie des années pionnières de Bigben et de son premier exercice à... 800 000 francs. Lorsque l'élève ingénieur la crée en 1981 pendant sa dernière année d'ISEN, la société vend alors des montres. Puis Swatch est arrivée et il a fallu se diversifier : l'audio, la distribution de jeux vidéo, les accessoires comme les volants pour Playstation.

L'entreprise s'est construite ainsi avec un sens aigu de l'adaptation, et une capacité de rebond, malgré les coups durs. Entré en bourse, Bigben est devenu au fil des décennies un groupe de près de 300 M€ (295 M€ précisément, réalisé dans 96 pays), avec 1 300 salariés, et pour actionnaire de référence (20%) Bolloré. Pour autant, « il y a une nécessité permanente de remise en question », sourit le dirigeant.

C'est encore et toujours pour s'adapter que Bigben vient d'opérer un investissement de 7 M€ dans son site logistique de Lauwin-Planque, à quelques encablures de celui d'Amazon. Une pla-

teforme robotisée, capable de traiter 1 200 lignes de commande à l'heure, à travers un système de racks automatisés offrant 44 000 bacs de rangement. Le système comprend 54 robots et 1,3 km de convoyeurs. Il s'agit d'un dispositif réalisé par Savoye suite à un appel d'offres, remporté à la barbe d'Exotec. « L'outil logistique était performant, mais si on n'évolue pas, il aurait été obsolète dans cinq ans et nous aurions perdu notre atout par rapport à la concurrence », analyse Alain Falc. « En face de nous, nous avons des groupes comme Sony, Philips ou Samsung. Nous avons donc la volonté de garder l'outil en interne et de l'upgrader continuellement ». Le dirigeant souligne aussi que le mode de commande des clients a changé et que les magasins attendent désormais d'être quasiment à la rupture pour le faire. « Sans outil hyperréactif, il est très compliqué de pouvoir y répondre ». Le dispositif est calibré largement pour servir Bigben, mais offre aussi des marges supplémentaires qui ont voca-

tion à être utilisées par d'autres (une ou deux autres sociétés) à court terme.

20 MILLIONS DE PIÈCES PAR AN

Les enjeux sont impressionnants : en 2023, le site a traité pas moins de 20 millions de pièces vers toute l'Europe, que la robotisation doit permettre de doubler. « On estime qu'on a gagné 40% de productivité sur l'ensemble de nos flux », se réjouit François Pénin, dirigeant de Bigben Logistics. L'investissement a été aussi l'occasion d'améliorer fortement l'ergonomie des postes de travail, entre supports inclinés, écrans tactiles réglables selon la taille et la posture de l'opérateur, et suppression du port de charge en marchant.

Les effectifs du site, soit 70 personnes, ne sont pas accrus, mais les tâches à faible valeur ajoutée sont éliminées, et l'outil permet de faire face aux pics d'activité et donc au manque de ressources humaines lors de ces périodes. La plateforme est organisée pour accueillir, le cas échéant, une nouvelle ligne robotisée. Et l'emprise foncière permet aussi de voir loin. Outre les 29 000 m² bâtis, Bigben dispose de 2,5 ha supplémentaires ■ **O.D.**

IRD

**POUR
LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRENEUR.**

**POUR
LA RÉUSSITE
DU TERRITOIRE.**

Dans un monde qui a besoin d'audace et d'initiatives innovantes face aux défis économiques, sociétaux et environnementaux, l'IRD invente depuis 1956 les solutions en réponse aux entrepreneurs pour développer leur business.

En complément du monde bancaire, institutionnel ou politique, l'IRD milite pour un entrepreneuriat facilité et engagé, pour que puissent émerger et aboutir les projets porteurs de sens et d'avenir.

L'IRD s'appuie sur l'expertise de plus de 50 collaborateurs aux compétences et aux valeurs reconnues, pour accompagner les transformations économiques, sociétales et environnementales de nos entreprises et de nos territoires.

NOS MÉTIERS



Capital investissement



Immobilier d'entreprises



Fusions-acquisitions



Conseil stratégique
et démarche RSE



FUSIONTECH-R DIGITALISE LA PRODUCTION DE PROTHÈSES DENTAIRES

GRÉGORY DIETHMANN ET ANTOINE

LAFONTAINE. Les deux professionnels du secteur dentaire ont créé une entreprise spécialisée dans l'impression 3D de pièces en métal.

C'est en 2022 que Grégory Diethmann, un prothésiste de Béthune de 44 ans (à droite sur la photo), s'associe à un dentiste de la même ville, Antoine Lafontaine, 52 ans, pour investir dans une machine de production. Objectif : trouver une solution aux difficultés de recrutement des labos de prothésistes, du fait de problèmes de formation. « Mais c'est devenu vite ingérable, se souvient Grégory Diethmann. Une machine était bien trop chère pour notre seule production. » Le projet est donc annulé, mais les problèmes RH subsistent. Et les idées mûrissent. Grégory Diethmann réalise un sondage auprès de ses collègues et découvre que tous rencontrent les mêmes difficultés. « Il y a un désert de prothésistes dans les Hauts-de-France. On a décidé d'investir pour tous les laboratoires de la région. C'est une forme de mutualisme. Puis on s'est rendu compte que ces problèmes existaient aussi au niveau national. » Grégory Diethmann et Antoine Lafontaine créent alors FusionTech-R à Ruitz, dans le Pas-de-Calais.

L'idée ? Produire tous les types de prothèses dentaires qui ne peuvent pas être réalisées par des labos. Et devenir un sous-traitant des prothésistes. Ce qui oblige ces derniers à revoir leur business model. « La sous-traitance est nouvelle pour eux », analyse Grégory Diethmann.

Les deux associés investissent dans trois machines allemandes, une imprimante 3D métal, une usineuse et une polisseuse, pour 1,2 M€. Le financement est assuré par un prêt bancaire, une aide de BPI et des investisseurs privés. Après six mois d'incubation au sein du Parc d'innovation de l'Artois, l'entreprise ouvre en septembre 2023 et mène pendant quatre mois des tests d'apprentissage et de

maîtrise. Puis lance la production début 2024.

FUSION LASER

Celle-ci est opérée par fusion laser, un procédé d'impression 3D de métal. Cela fait cinq ans que Grégory Diethmann utilise des fichiers de modélisation pour concevoir ses prothèses. « Cela permet d'avoir un peu d'avance sur la technologie 3D, relève Elie Regost, le directeur du site de Ruitz (à gauche sur la photo). Notre force, c'est



L'OBJECTIF EST DE DOUBLER LA PRODUCTION ASSEZ RAPIDEMENT.

d'avoir un prothésiste dans notre équipe. Il est confronté aux mêmes problèmes que nos clients. C'est plus facile pour apporter des solutions. » Pour le moment, la production est réalisée en majorité avec du chrome cobalt. Or cette substance sera réévaluée comme cancérigène à partir de 2026. Pour la remplacer, FusionTech-R travaille le titane. « Il y a un fort engouement pour cette matière, remarque Grégory Diethmann. On est déjà prêt à répondre à la demande nationale. »

FusionTech-R compte déjà sept salariés et envisage un à deux recrutements d'ici à la fin de l'année. L'entreprise a mis en place une formation interne. Les responsables de la production sont un ancien policier et un ancien éducateur spécialisé. Un spécialiste de la logistique et un commercial ont également rejoint l'équipe. L'objectif est de doubler la production assez rapidement. « On fait peur, assure Grégory Diethmann. On prend des clients à des centres de production. Pourquoi ? Parce que nous avons un processus différent. Ici, nous sommes des humains et pas des investisseurs. » ■

Yann Suty

ETIKA S'APPRÊTE À NOURRIR L'HEXAGONE AVEC SA SPIRULINE FRAÎCHE

XAVIER DELANNOY. Sa société produit cette micro-algue dans une ferme-pilote. Son objectif : dupliquer le modèle à grande échelle pour alimenter le pays.

Elle est riche en protéines, en glucides, en minéraux et en vitamines B. La spiruline, une micro-algue bleu-vert, fait partie des « superaliments » aux vertus nombreuses pour la santé. La jeune pousse Etika Spirulina a décidé de développer cette algue spirulée qu'elle fait pousser dans des bassins sous serre au sein d'une ferme-pilote à Villeneuve-d'Ascq. Créée en 2021 par Xavier Delannoy, 27 ans, Etika cultive annuellement 1 500 kg de spiruline qu'elle vend fraîche, surgelée ou déshydratée « dans quasi toutes les enseignes bio de la région Hauts-de-France », précise le fondateur.

Ingénieur en développement durable, double diplômé Skema-Centrale Lille, Xavier Delannoy a découvert la spiruline aux Philippines. Il y travaillait comme chef de projet pour une ONG qui proposait l'algue pour lutter contre

la malnutrition infantile. Aujourd'hui, ce fils d'agriculteur fait partie des six producteurs français de spiruline, mais il est le premier labellisé bio au nord de la France.

Xavier Delannoy a débuté son activité avec 100 K€ obtenus auprès de Bpi, de Hodéfi, de l'Europe et d'un pool bancaire. Accompagné au démarrage par l'incubateur lillois Evident, l'entrepreneur est aujourd'hui doublement incubé chez Eurasanté et Euralimentaire.

Avec ses six collaborateurs, sa société déploie actuellement la commercialisation de la spiruline et de produits dérivés (barres de céréales, miel, kéfir, poudre, comprimés, glaces...) dans les grandes et moyennes surfaces spécialisées. Etika vise les 300 K€ de ventes fin 2024. « A terme, nous souhaitons louer des parcelles auprès de collectivités pour



y implanter des exploitations d'environ 5 000 m² ». De quoi produire 20 tonnes par an et par ferme. Etika ouvrira son capital aux investisseurs début 2025, notamment pour financer la première exploitation en métropole lilloise ■ J.K.

GALLOREMA

Garantie de qualité
accompagnement personnalisé
Logistique facilitée
Location flexible
Optimisation d'espace
Rayonnage robuste
Efficacité assurée
maintenance maîtrisée
avenir sécurisé

RSE
26000

Lève et Rayonne.

AGENCE NORD
Avenue d'Immercourt
62 000 - ARRAS
Tél : 03 21 07 62 62
commercial@gallorema.fr

www.gallorema.fr

CML
MANUTENTION L&R

CHAUFINORD OU LE PARCOURS DU COMBATTANT DE LA REPRISE

SECLIN. Géraud Delloye et Louis Meurillon ont racheté l'an dernier le spécialiste des équipements de chauffage et climatisation. Non sans aléas, aujourd'hui surmontés.

Certaines transmissions peuvent être mouvementées. C'est ce qui est arrivé à Géraud Delloye, 30 ans, et Louis Meurillon, 31 ans, lors de la reprise d'Enalia, une entreprise spécialisée dans l'installation et la maintenance d'équipements de chauffage et de climatisation. Les deux entrepreneurs originaires des Hauts-de-France, qui se sont rencontrés pendant leurs études de commerce à Reims, avaient envie de « passer de l'autre côté de la barrière », après un début de carrière dans le conseil.

« On cherchait une PME à développer dans le Nord, sur un marché porteur, se souvient Louis Meurillon (à droite sur la photo). On cherchait un métier concret, sans Powerpoint ni tableaux Excel. » Ils trouvent la perle rare avec Enalia, dont le rachat survient en juin 2023. L'entreprise réalise alors 6 M€ de chiffre d'affaires, avec sa cinquantaine d'employés. Les deux associés reprennent 70% du capital, accompagnés de trois business angels. Mais les difficultés éclatent vite. Enalia a pour particularité de « fonctionner à l'ancienne », avec des démarchages porte-à-porte via une équipe de 35 VRP, les « tapeurs ». Les deux repreneurs amorcent un virage digital. Ils se heurtent à l'incompréhension. « On avait envisagé de transformer l'entreprise en deux à trois ans, nous l'avons fait en huit mois », relate Géraud Delloye. Les 35 « tapeurs » s'en vont.

GROS CHANTIERS

Le business model est repensé. Et la société divisée en deux entités : Chauфинord (chauffage, climatisation, 80% de l'activité) et Nordvolt (photovol-

taïque). Des techniciens capables de gérer de gros chantiers (hôtels, cabinets médicaux, bureau) sont recrutés. Aujourd'hui, Chauфинord comprend 15 personnes pour un chiffre d'affaires de 2,5 à 3 M€.

Les défis ne s'arrêtent pas là. Bien que récente (créée en 2011), avec un fondateur encore jeune au moment de la cession (37 ans), « on aurait pu croire que l'entreprise était gérée par quelqu'un de 70 ans ! », rapporte Géraud Delloye. Evoquant pêle-mêle l'absence de site, une gestion intégralement sur papier, entraînant des problèmes de datas.

Et les ennuis n'arrivent jamais seuls : le marché des chauffagistes s'effondre brutalement de 30% au moment de la

reprise. En cause, la baisse des transactions immobilières et la hausse des taux. Nombre de chauffagistes mettent la clef sous la porte. « On est arrivés au pire moment », sourit maintenant Louis Meurillon.

Car Chauфинord est désormais en ordre de marche. Les lauréats 2023 du Réseau Entreprendre Nord ont mis en place des contrats de maintenance, permettant de produire des revenus récurrents. Ils entendent s'appuyer sur les nouvelles technologies, comme la domotique. Ils ont encore conduit un gros travail de SEA (Search Engine Advertising) et de SEO (Search Engine Optimization) pour l'acquisition clients. Enfin, ils misent sur l'expansion dans les Hauts-de-France. Avec l'Oise et la Côte d'Opale dans le collimateur. Le plan initial était de racheter une autre entreprise cet été. Un projet pour l'instant repoussé. « On le fera, car on vient des métiers de la croissance externe, appuie Géraud Delloye. L'objectif est de bâtir une belle entreprise. Nous voulons être des chauffagistes 2.0. » ■ Yann Suty

"NOUS VOULONS ÊTRE DES CHAUFFAGISTES 2.0"



RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121 !



N°100



N°103



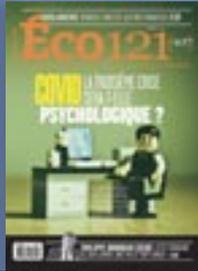
N°104



N°105



N°106



N°107



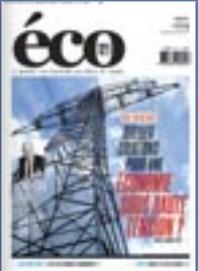
N°108



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



N°137



N°138



N°139



N°140



N°141



N°142

Bon de commande

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

- | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> n°90 | <input type="checkbox"/> n°98 | <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°99 | <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°100 | <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 | <input type="checkbox"/> n°136 |
| <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°137 |
| <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°138 |
| <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°139 |
| <input type="checkbox"/> n°95 | <input type="checkbox"/> n°104 | <input type="checkbox"/> n°113 | <input type="checkbox"/> n°122 | <input type="checkbox"/> n°131 | <input type="checkbox"/> n°140 |
| <input type="checkbox"/> n°96 | <input type="checkbox"/> n°105 | <input type="checkbox"/> n°114 | <input type="checkbox"/> n°123 | <input type="checkbox"/> n°132 | <input type="checkbox"/> n°141 |
| <input type="checkbox"/> n°97 | <input type="checkbox"/> n°106 | <input type="checkbox"/> n°115 | <input type="checkbox"/> n°124 | <input type="checkbox"/> n°133 | <input type="checkbox"/> n°142 |

Au prix de :

1 numéro 4,50€

2 numéros 3,50€ l'unité

3 numéros et au-delà 3€ l'unité

+ Frais de port (jusqu'à 3 ex. au-delà, nous consulter) ... 4€

Soit au total : €

Vos coordonnées :

NOM.....

PRÉNOM.....

ADRESSE.....

..... CODE POSTAL.....

VILLE.....

TÉL.....

Règlement

Par chèque à l'ordre de ECOPRESSE

Par virement : Banque Caisse d'Épargne

LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

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

RÉSILIENCE BASCULE DANS UNE PHASE INDUSTRIELLE

Lancé avec la fabrication de masques lors du Covid, l'atelier de confection textile entame une nouvelle phase pour entrer dans une logique entrepreneuriale. Mais en faisant de sa dimension d'économie sociale et solidaire sa priorité.

« On est quasi reparti de zéro au début de l'année », raconte Jean Souflet, le directeur général de Résilience. Le chiffre d'affaires de l'atelier de confection textile roubaisien, qui avait grimpé à 50 M€ il y a quatre ans, devrait s'établir cette année entre 5 et 10 M€. En 2023, il atteignait 19 M€. Une chute inexorable ? Ou bien ces hauts et bas s'expliquent-ils par un modèle très particulier ?

Résilience a été créé en 2020 en plein Covid par Thibaut Guilluy (futur directeur général de France Travail) et Pierre Guérin, (secrétaire général d'afir, la holding familiale de Decathlon). L'objectif : que des personnes laissées pour compte fabriquent des masques en s'appuyant sur des ateliers de l'économie sociale et solidaire (ESS).

L'activité décolle de manière incroyable, pour atteindre 50 M€. Après les masques, les sacs de maternité (les « baby box ») servent de relais de croissance, tout en permettant une montée en compétences. Jusqu'à ce que le projet d'Etat s'arrête. Et l'acti-

tivité s'effiloche.

Arrivé en novembre 2022 après des expériences chez Renault et Danone, Jean Souflet est chargé de faire basculer Résilience dans une phase industrielle et d'entrepreneuriat classique. Mais la structure, propriété de l'association « Plus de gens. Plus heureux », créée par le fondateur de Decathlon Michel Leclercq, présente quelques particularités. « On n'est pas une association, mais une entreprise qui doit dégager de l'argent. Même si ma mission, c'est d'abord de fournir du boulot à des gens en difficulté. »

RÉSEAU D'ATELIERS

Aujourd'hui, Résilience c'est une plateforme à Roubaix qui développe des projets autour du textile, avec son propre atelier. Pour un total de 54 salariés (19 pour la plateforme, 35 pour l'atelier, dont 16 en insertion). L'entreprise collabore avec un réseau de 16 ateliers indépendants (dont trois en région), à qui elle fournit du travail pour 150 équivalents temps-plein.

En cas de besoin, elle peut mobiliser une cinquantaine d'ateliers pour fabriquer des vêtements d'image (tee-shirts, sweats, polos) et des goodies (totebag, pochons), entre grande diffusion et luxe. « Il a fallu se réinventer, ne plus être dépendant d'un ou deux clients, ou de l'Etat, indique Jean Souflet. Aujourd'hui, on a une dizaine de clients. C'est un modèle plus sécurisé et pérenne. » Mais des a priori subsistent. « Certains considèrent que l'ESS n'est pas capable de tenir une compétence industrielle en temps et en qualité. On est peut-être un peu moins productif, mais on est au même prix que les autres, avec une mention sociale. » Le dirigeant compte profiter de la volonté de plus en plus d'entreprises d'avoir un impact RSE. « On peut proposer la même chose que l'Asie, mais avec un lien social et du Made in France. »

Pour les Jeux Olympiques et Paralympiques, Résilience a fabriqué 36 000 tee-shirts pour Decathlon afin d'habiller les volontaires, 100 000 bonnets "Phryge" en partenariat avec Doudou & Cie et 130 000 serviettes pour les athlètes. « On a habillé le supporter, le volontaire et l'athlète. On espère que les athlètes ont ramené les serviettes chez eux et que Résilience est maintenant partout dans le monde ! » L'euphorie a été de courte durée. Le site de Roubaix a été victime d'un incendie la nuit du dimanche 18 août. Les bureaux accueillant les activités supports ont été détruits, de même que les vestiaires. L'atelier de production et le stock n'ont pas été touchés. L'activité a pu redémarrer dès le mercredi 20 août et Résilience montrer ses capacités de... résilience ■ Yann Suty



« ON PEUT PROPOSER LA MÊME CHOSE QUE L'ASIE, MAIS AVEC UN LIEN SOCIAL ET DU MADE IN FRANCE »
JEAN SOUFLET



AKANTE POUSSE LES FEUX DE L'AMEUBLEMENT EN EUROPE

Le spécialiste des meubles contemporains haut de gamme cherche à se renforcer dans les pays européens où il est déjà implanté et en ouvrir de nouveaux, avant d'aborder les Etats-Unis. Avec l'ambition d'atteindre les 50 M€ de chiffre d'affaires.

En douze ans seulement, Akante a su se faire une place au soleil sur le marché du meuble contemporain haut de gamme. Fondée à Wasquehal par le duo Olivier Vanhaecke-Olivier Tocino, la Pme aux 35 salariés et 30 M€ de chiffre d'affaires conçoit, fait fabriquer et commercialise des tables basses, des tables à manger, des chaises et des bouts de canapé, entre autres. Le tout dans un design unique et modulaire, doté de mécanismes innovants (dont un breveté).

En France, Akante est présente dans plus de 600 points de ventes. Des enseignes de renom, à l'instar de Mobilier de France, Crozatier, Château d'Ax, et des revendeurs indépendants la diffusent. Depuis quelques années, l'entreprise développe également un réseau de corners qu'elle est en train de renforcer. « En fin d'année, nous disposerons de 35 corners en France, contre 21 actuellement. Nous en avons aussi en Belgique, en Allemagne et en Angleterre », indique Olivier Vanhaecke. Les magasins d'ameublement dédiés aux particuliers pèsent 95% du chiffre d'affaires. Les 5% restants se concentrent sur le contract. « Le marché des hôtels et restaurants ne représentait que 1% de notre chiffre d'affaires il y a trois ans. On a la volonté qu'il fasse un bon tiers rapidement ».

Outre l'Hexagone, Akante est distribuée dans 26 pays européens où elle réalise 40% de ses ventes. Dont près de la moitié en Allemagne, et le reste entre le Benelux et le Royaume-Uni.

LES USA À MOYEN TERME

« Notre stratégie de développement dans les années à venir prévoit une



montée en gamme. Pour rentabiliser, il nous faut accélérer la distribution en Europe. Tout le monde ne peut pas se payer une table à 5 ou 6 000 euros », admet le dirigeant. Qui assure vouloir maintenir une part moyen-haut de gamme de ses 300 produits et 3 000 références en catalogue.

Sur la feuille de route des dirigeants : se renforcer sur les marchés où Akante est déjà implantée (par exemple, doubler l'implantation en Angleterre) et poser un pied dans de nouveaux pays comme l'Italie et les pays de l'Est.

"POUR RENTABILISER, IL NOUS FAUT ACCÉLÉRER LA DISTRIBUTION EN EUROPE"

Avec l'ambition de titiller les 50 M€ de chiffre d'affaires dans les cinq ans.

A moyen terme, l'entreprise lorgne les Etats-Unis où elle a connu une expérience qui a tourné court, notamment en raison de complexités logistiques. « C'est un coût colossal de livrer nos produits outre-Atlantique, admet Olivier Vanhaecke. L'aventure a été courte mais l'Amérique reste clairement dans notre viseur ». Le pays représente en effet un levier de croissance certain du fait de sa taille et de la présence d'une importante clientèle aisée ■ Julie Kiavué

**Souscrivez un abonnement de soutien !
Vous aimez une presse locale
fiable, sérieuse et indépendante ?**

éco 121

**vous propose un abonnement
premium de soutien.**

Il comprend :

- **10 exemplaires** papier chaque mois
- un **accès intégral** au web (numéro en cours et archives)
- un **accès privilégié** aux partenariats Eco121 (concerts, événements...)
- des rencontres avec la rédaction au travers du club Eco121
- une **newsletter** dédiée à la vie de votre journal



CONTACTEZ-NOUS AU 03 55 33 21 05 OU PAR MAIL À COURRIER@ECO-121.FR

Je souscris à un abonnement de soutien à Eco121 pour un montant de 1000 €

Règlement

Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse

Par virement : Banque Caisse d'Epargne LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

NOM PRÉNOM

SOCIÉTÉ / ORGANISATION

ADRESSE

..... CODE POSTAL

VILLE TÉL.

E-MAIL

éco 121

ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
59520 MARQUETTE-LEZ-LILLE

CÉDRIC POZNIAK

CONSULTANT ASSOCIÉ QUINTESENS ET COACH PROFESSIONNEL

LE BLUES DU DIRIGEANT

Charismatique, responsable, déterminé, autant de termes qui peuvent définir la posture du dirigeant. Cependant, derrière cette façade de succès, se cache souvent une autre réalité : la solitude. Elle peut peser lourd, affectant non seulement son bien-être personnel mais aussi la performance de l'entreprise.

Plusieurs facteurs expliquent cet isolement : les décisions critiques, la pression constante et les attentes élevées. Cela laisse peu de place à l'erreur ou à la vulnérabilité ! Les dirigeants se retrouvent souvent seuls face à ces décisions et parfois sans interlocuteur de confiance pour partager leurs doutes et leurs interrogations.

Je partage souvent leur quotidien. Je me positionne alors comme une oreille attentive, un guide face à leur quotidien et j'utilise systématiquement deux outils avec eux.

Le premier est la notion des 3P, centrale pour évoluer dans des environnements complexes. Voici quelques verbatims exprimés par ces dirigeants :

Permission : « Ce soutien m'a permis d'exprimer mes ressentis, mes

doutes et mes besoins. Cela a ouvert un espace de dialogue sincère et constructif. »

Protection : « Dans un monde où l'erreur est souvent synonyme de faiblesse, j'ai pu explorer différentes perspectives sans crainte de jugement ou de répercussion, dans un environnement sécurisé. »

Puissance : « Enfin, j'ai pu renouer avec ma puissance personnelle, en renforçant la confiance en mes compétences et en ma capacité à prendre des décisions éclairées, à les assumer, mais aussi à sortir de ma zone de confort en toute confiance. »

Un autre outil puissant dans cet accompagnement est la grille de Fox. Cet outil de diagnostic offre une perspective claire sur la dynamique interne d'une organisation et se base sur quatre dimensions :

Le Soi : « En tant que dirigeant j'ai pu comprendre comment je me percevais et comment cette perception in-

fluence mon comportement. »

L'équipe : « J'ai évalué la qualité des équipes, la logique de l'organigramme et le qui fait quoi au sein de l'entreprise pour optimiser l'efficacité. »

Les Relations : « Nous avons analysé les interactions entre les membres de l'organisation pour identifier les points de tension et les opportunités d'amélioration. »

Les Systèmes : « Nous avons examiné les structures et les processus en place pour nous assurer qu'ils soutiennent les objectifs de l'entreprise et favorisent une culture de performance. »

En combinant ces approches, nous traitons les symptômes de la solitude, mais aussi leurs causes profondes. Le dirigeant retrouve non seulement un équilibre personnel, mais aussi renforce la performance de son entreprise car c'est mathématique : il y en a plus dans deux têtes que dans une ! ■



"LES DIRIGEANTS SE RETROUVENT PARFOIS SANS INTERLOCUTEUR DE CONFIANCE POUR PARTAGER LEURS DOUTES ET LEURS INTERROGATIONS"

XAVIER NIFFLE ET JULIEN PATTE

RÉFÉRENTS DIGITAL AUDIT ET INNOVATION KPMG

L'IA EN AUDIT : MON COMMISSAIRE AUX COMPTES DEVIENT-IL UN ROBOT ?

La réponse est non, bien sûr, bien que l'intelligence artificielle joue un rôle de plus en plus important dans son travail. Et c'est une bonne nouvelle pour tous !

L'audit est essentiel pour garantir la qualité et la fiabilité de l'information financière et, désormais, extra-financière. Si l'expertise des professionnels qui exercent ce métier reste le principal critère de choix des dirigeants, leur capacité à intégrer l'innovation technologique, notamment l'intelligence artificielle, est de plus en plus appréciée.

L'IA n'est pas une technologie nouvelle, mais elle connaît aujourd'hui un essor sans précédent : 72 % des entreprises l'utilisent déjà dans la production de l'information financière et ce taux devrait atteindre 99 % d'ici à trois ans. Toutefois, l'intégration de l'IA en entreprise pose des défis considérables, notamment en termes de transparence, de gestion des données et de responsabilité éthique. Ces intelligences, malgré leurs formidables capacités, ont aussi leurs défauts liés

tantôt à leur biais d'apprentissage, tantôt à leur fâcheuse tendance à être victimes d'hallucinations en présentant une information fautive ou trompeuse comme un fait.

La confiance dans l'IA est donc primordiale afin d'espérer de véritables retours sur les lourds investissements consentis pour se doter de ces technologies. Dans ce contexte, les recommandations du commissaire aux comptes sont centrales pour aider les entreprises à mettre en place un environnement de contrôle propice à l'adoption d'une IA crédible, éthique et responsable.

Dans ce monde rythmé par des algorithmes de plus en plus sophistiqués, le commissaire aux comptes augmenté utilise désormais, lui aussi, des logiciels avancés utilisant l'IA et le

machine learning pour analyser des millions de lignes de transactions, capter ainsi les signaux faibles et détecter les anomalies. Finis les mé-

mentos sur les normes comptables ou la fiscalité, des *chat bots* entraînés à répondre aux questions les plus techniques viennent l'épauler dans ses recherches. Enfin, lorsqu'il s'agit de procéder aux vérifications, des agents virtuels intelligents spécialisés s'activent pour effectuer des tâches de plus en plus complexes sous la supervision et le jugement éclairé du commissaire aux comptes.

L'IA permet aux auditeurs de gagner en efficacité, en qualité et en valeur ajoutée, tout en renforçant le lien avec leurs clients. L'IA donne à l'audit l'opportunité de le faire évoluer, de le rendre plus pertinent, plus attractif, et finalement plus humain ■



"L'IA PERMET AUX AUDITEURS DE GAGNER EN EFFICACITÉ, EN QUALITÉ ET EN VALEUR AJOUTÉE"

DELPHINE NOWAK

AVOCATE ASSOCIÉE AU SEIN DU DÉPARTEMENT DROIT IMMOBILIER & GESTION IMMOBILIÈRE DU CABINET BIGNON LEBRAY.

TRAVAUX SUR EXISTANTS : QUI PAIE EN CAS DE SINISTRE ?

Les travaux sur existants sont monnaie courante en matière de construction, qu'il s'agisse de rénovation, de réhabilitation ou d'extension.

Toute entreprise de construction doit être assurée en responsabilité décennale pour les ouvrages qu'elle réalise. Il s'agit d'une assurance obligatoire qui couvre pendant 10 ans, à compter de la réception, les désordres compromettant la solidité de l'ouvrage ou le rendant impropre à sa destination (art 1792 du Code civil).

L'article L 243-1-1 du Code des assurances prévoit que les obligations d'assurance ne sont pas applicables aux ouvrages existants sauf s'ils sont totalement incorporés dans l'ouvrage neuf ET en deviennent techniquement indivisibles.

Naturellement, incorporation ET indivisibilité sont sujets à discussion.

Mais si ces deux critères cumulatifs n'existent pas, alors, il n'y a pas lieu à assurance obligatoire et seule la garantie de l'entreprise joue.

Ces principes étant rappelés, que se passe-t-il en cas de désordres, soit sur l'existant, soit sur la partie nouvelle ou sur les deux ?

Après hésitation, la Cour de Cassation a considéré en 2017 que, s'il y avait un tout indivisible entre le neuf et l'existant, alors les désordres touchant les existants relevaient de l'assurance décennale.

Dans un arrêt du 30 mai 2024 (CC 3ème civ. n° 22-20711), la Cour de Cas-

sation revient sur sa position.

Un maître d'ouvrage avait mandaté une entreprise de couverture pour remplacer les tuiles de sa maison.

Après réception, le maître d'ouvrage s'est plaint de désordres de déformation en toiture.

Il a assigné en paiement l'entreprise de couverture et son assureur décennal. La Cour d'appel a jugé que la couverture sur la charpente forme un tout indivisible, et que la garantie décennale doit s'appliquer.

L'assureur a formé un pourvoi en cassation.

Dans son arrêt du 30 mai 2024, la Cour suprême rappelle le caractère cumulatif des critères de l'article L 143-1-1 ■



"INCORPORATION ET INDIVISIBILITÉ SONT SUJETS À DISCUSSION"

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

RELATIONS AU TRAVAIL : DES LIAISONS POTENTIELLEMENT DANGEREUSES !

Un motif tiré de la vie personnelle du salarié ne peut, en principe, justifier un licenciement disciplinaire, sauf s'il constitue un manquement à une obligation découlant de son contrat de travail.

Ce principe général protège ainsi le salarié contre toute mesure de licenciement qui serait motivée par l'existence d'une relation amoureuse avec un autre salarié, ou en raison de la dissimulation de cette relation à l'employeur.

Cette protection a pu être écartée dans un arrêt rendu par la Cour de Cassation le 29 mai 2024 qui visait une situation assez atypique d'un directeur de site qui entretenait une relation amoureuse avec une représentante du personnel de l'entreprise.

Connaissance prise de cette relation, l'entreprise avait procédé au licenciement du salarié pour faute grave, motivé par un conflit d'intérêts et un acte de déloyauté consistant à n'avoir

pas informé son employeur de l'existence de cette relation.

Pour sa part, le salarié soutenait que cette relation relevait de l'intimité de sa vie privée et ne pouvait donc caractériser un manquement à ses obligations contractuelles et invoquait l'absence de toute démonstration d'un préjudice subi par l'employeur.

La Cour de Cassation met en évidence en premier lieu le fait que le salarié licencié exerçait des fonctions de direction et avait reçu notamment une délégation de pouvoirs pour présider, en ses lieux et place, de manière permanente, les différentes institutions représentatives du personnel. Elle constate en second lieu que le salarié avait caché à son employeur la relation amoureuse qu'il entretenait avec une représentante du personnel.

Celle-ci avait participé dans ses fonctions de représentation syndicale, à diverses réunions où le salarié avait lui-même représenté la direction et au cours desquelles avaient été abordés

des sujets sensibles relatifs à des projets d'évolution des effectifs et des PSE. Elle en déduit, qu'en dissimulant cette relation intime, le salarié avait ainsi manqué à son obligation de loyauté qui rendait impossible son maintien dans l'entreprise. Peu important qu'un préjudice pour l'employeur ou pour l'entreprise soit ou non établi.

Rendu au sujet d'un DRH, cette décision a une portée potentiellement plus large devant conduire le salarié à informer son employeur en cas de conflit d'intérêts



"LE SALARIÉ DOIT INFORMER SON EMPLOYEUR EN CAS DE CONFLIT D'INTÉRÊTS POTENTIEL"

potentiel ■

ANNE-CHARLOTTE PRAT
INGÉNIEUR PATRIMONIAL, JPM BANQUE PRIVÉE

L'ASSURANCE-VIE : LE COUTEAU SUISSE DE LA GESTION DU PATRIMOINE



L'assurance-vie est souvent perçue comme un outil de transmission. Elle révèle en réalité de nombreux autres avantages qui vont servir l'ensemble des projets de son souscripteur. En fait, l'assurance-vie est avant tout un outil de vie !

UNE ENVELOPPE DE DIVERSIFICATION

Il s'agit tout d'abord d'une formidable enveloppe pour la réalisation de placements financiers, particulièrement pertinente pour diversifier son portefeuille d'investissement. Les placements et arbitrages réalisés ne généreront pas de fiscalité tant que les capitaux resteront au sein du contrat (hors fonds euros qui supportent les prélèvements sociaux au fil de l'eau). Ainsi, ce mécanisme permet une capitalisation plus efficace des sommes placées.

Cette enveloppe offre aussi l'un des univers d'investissements les plus larges. Au sein d'un même contrat, il est possible d'accéder au fonds euros (diversifié, liquide et sécurisé) et d'investir dans une ou plusieurs unités de comptes. Ces dernières constituent des supports d'investissement sur les marchés financiers avec un choix très diversifié tant en termes de classes d'actifs (obligations, immobilier, actions...), que de thèmes d'in-

vestissement ou d'options de gestion (libre, gestion sous mandat...).

L'allocation devra s'opérer après analyse de la situation patrimoniale et de la sensibilité aux risques du souscripteur. Pour une épargne à court ou moyen terme, il conviendra de privilégier les supports sans risque ou à risque modéré. Pour une épargne à long terme, une quotité d'actifs plus dynamique pourra être envisagée.

DES FONDS ENTIEREMENT DISPONIBLES

Par sa grande souplesse et son formalisme très simple, l'assurance-vie permet au souscripteur de garder entièrement la maîtrise de ses capitaux et de faire évoluer son investissement en fonction de sa propre situation et des conditions économiques de marché. Elle lui offre aussi la capacité de pouvoir récupérer, à tout moment, tout ou partie de son épargne par l'intermédiaire de rachats d'assurance-vie. Ceci constitue un formidable outil de compléments de revenus souvent ignoré.

Pour percevoir des revenus complémentaires - notamment lors du passage à la retraite-, des rachats partiels programmés peuvent être mis en place. Par cette opération, l'assureur verse par an-

ticipation, à la demande du souscripteur, une partie de l'épargne acquise. Le montant et la périodicité de ces rachats sont à la main du souscripteur. La fiscalité afférente à ces retraits est particulièrement avantageuse : ils seront en effet principalement composés de capital, non imposable par nature. Seule la part d'intérêts, comprise dans les rachats, sera imposée. Cette stratégie de rachats est souvent conseillée aux dirigeants souhaitant compléter leurs revenus après avoir cédé et/ou fait valoir leurs droits à retraite.

UNE FISCALITÉ DES CAPITAUX DÉCÈS TRÈS COMPÉTITIVE

Les projets de vie servis, revenons au volet transmission. Rappelons qu'au décès de l'assuré, le capital non consommé par le souscripteur sera versé au(x) bénéficiaire(s) librement désigné(s).

L'assurance-vie est le seul outil d'épargne permettant d'organiser la transmission de son patrimoine, au travers de sa clause bénéficiaire. Les fonds peuvent être attribués à des héritiers, au conjoint survivant, à des proches non parents voire à un organisme à but non lucratif.

La fiscalité des capitaux décès est très compétitive, comparée au droit commun, notamment pour les épargnants relevant de tranches élevées en matière de droits de succession.

Au-delà de cet avantage fiscal, l'assurance-vie présente d'autres intérêts comme le démembrement de la clause bénéficiaire ou la possibilité d'ouvrir un contrat auprès d'une compagnie luxembourgeoise. On le voit, l'assurance-vie est bien plus

qu'un outil de transmission. Ce placement répond à de multiples objectifs propres au souscripteur, il permet tout à la fois de diversifier et de faire fructifier son capital mais aussi d'en retirer avantageusement des revenus ■

"L'ASSURANCE-VIE OFFRE L'UN DES UNIVERS D'INVESTISSEMENTS LES PLUS LARGES"



LA CHANSON FRANCOPHONE À VILLERS-COTTERÊTS

La Cité internationale de la langue française pousse la chansonnette. Pour sa première exposition temporaire, elle aborde la diffusion de la langue française par le prisme de la chanson francophone à travers le monde et les décennies. Une occasion de (re)découvrir les tubes d'un jour et les mélodies éternelles, les noms immenses et anonymes, les épisodes de légende et les aventures oubliées.

« C'est une chanson qui nous ressemble, succès mondiaux des musiques populaires francophones », à La Cité internationale de la langue française de Villers-Cotterêts. Jusqu'au 5 janvier 2025.

Tarif unique : 5€

Renseignements : www.cite-langue-francaise.fr



NOTRE-DAME DE LA TREILLE ENLUMINÉE PAR LES TECHNOLOGIES

Luminescence fait escale à Lille. Le spectacle immersif s'installe au sein de la Cathédrale Notre-Dame de La Treille. Une vidéo

mapping à 360°, une musique spatialisée 3D et des jeux de lumières s'unissent pour faire découvrir le bâtiment sous un angle inédit. Les projections prolongent la façade translucide de la cathédrale néo-gothique, révélant chaque détail architectural, depuis ses imposantes fondations jusqu'au sommet des voûtes s'élevant à plus de 30 m de haut.



Cathédrale Notre-Dame de la Treille, Lille

Du 6 septembre au 31 octobre

Du mercredi au samedi, 2 à 3 représentations par soir à partir de 19h30

Tarifs : 15 € / 25 € / 35 €

Billetterie sur <https://feverup.com/m/156522>

LES PHOTOGRAPHES SE METTENT À TABLE POUR LES PHOTAUTUMNALES

« Festins. » C'est sous ce thème que se tient l'édition 2024 des Photoautumnales, le festival de photographies qui se tient à Beauvais, dans le Beauvaisis et dans le Clermontois. À travers les travaux de 25 artistes, cette édition s'attachera à montrer comment notre société de consommation envisage le fait de se nourrir ainsi que la production et la présentation des aliments. 17 artistes lituaniens sont invités dans le cadre de La Saison de la Lituanie en France.

Photoautumnales 2024

Du 21 septembre au 31 décembre.

42 expositions, 16 lieux sur le territoire des Hauts-de-France, 10 expositions dans les villages du Beauvaisis et du Clermontois. Renseignements : www.photoautumnales.fr

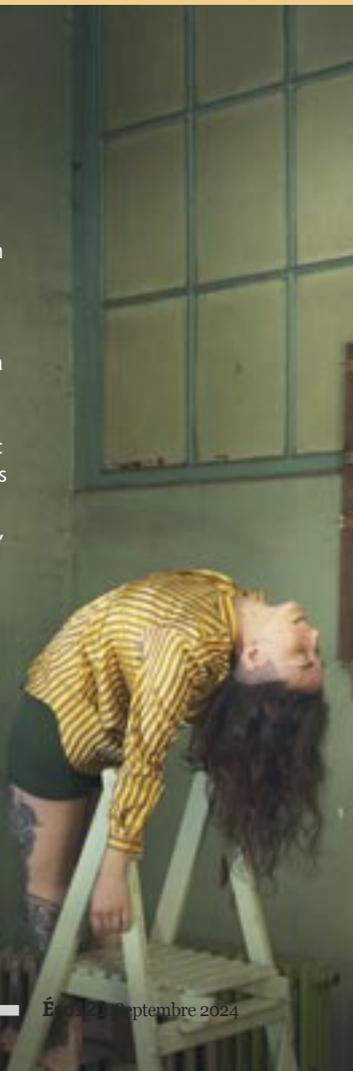


LA RELÈVE ARTISTIQUE JOUE UN DOUBLE JEU

Dix artistes émergents de la région jouent un « Double jeu ». Toutes les deux semaines, et jusqu'au 3 novembre, deux artistes sont invités à investir la Maison St So à la Gare Saint Sauveur à Lille. Ils plancheront sur le thème « art, corps, sport et mouvement », avec des photographies, des dessins, des peintures, des sérigraphies, des installations artistiques et sonores, des films et des vidéo mapping.

Double Jeu, à La Maison St So à la Gare Saint Sauveur, Lille
Jusqu'au 3 novembre 2024
Mercredi et Vendredi : 14h-19h,
Jeudi : 14h-21h, Samedi et
Dimanche : 12h-19h
Fermé le lundi et le mardi.
Entrée libre

©Ludvine Large-Bressette





LE MUSÉE DE L'ILLUSION EN VERSION LILLOISE

Vous êtes-vous déjà promené dans une pièce infinie ? Avez-vous déjà marché sur un plafond ou défié les lois de la gravité ? Depuis début juillet, vous pouvez tenter ces expériences et tant d'autres à Lille, dans le tout nouveau Musée de l'illusion. Un lieu où rien n'est comme il semble l'être. Où tous les sens sont chamboulés grâce à des illusions d'optique, des jeux de miroirs, des trompe-l'œil ou encore des défis sensoriels.

Musée de l'illusion, 101 avenue
Le Corbusier, Lille
Du lundi au dimanche, 10h-20h.
Billetterie : www.museedelillusion.fr

LISZT ET MAHLER POUR OUVRIR LA SAISON DE L'ONL

Pour son concert d'ouverture de la saison, l'ONL accueille le pianiste Alexandre Kantorow, qui interprétera le Concerto n°2 de Liszt, un voyage musical aux climats toujours changeants. Pour son premier concert en tant que directeur musical, Joshua Weilerstein dirigera la Symphonie n°5 de Mahler, présentée comme un sublime poème d'amour romantique.

Concert d'ouverture de saison.

**Les 26 et 27 septembre à 20h, au Nouveau Siècle à Lille
Le 28 septembre, à la Cathédrale de Laon, dans le cadre
du Festival de Laon**

Tarifs : 6€/49€

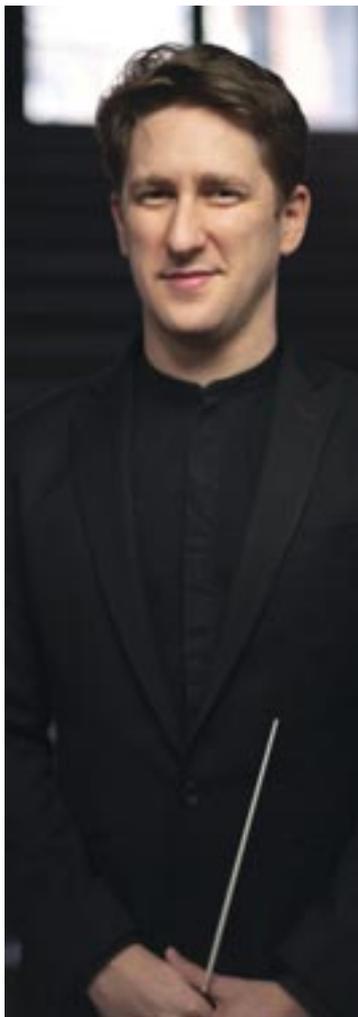


EXPÉRIENCES CULINAIRES AU LILLE STREET FOOD FESTIVAL

Le festival consacré à la street-food et à la nouvelle cuisine revient pour sa 4e édition, du 3 au 6 octobre.

Des restaurateurs de la métropole, des chefs-cuisiniers, des brasseurs mitonnent de quoi faire saliver les papilles, alors que des DJ et des animations assureront l'ambiance. Un événement qui plaira aux petits comme aux grands.

**Lille Street Food Festival, du 3 au 6 octobre.
Euratechnologies, Place de Saintignon, Lille.
Renseignements : www.lillestreetfoodfestival.com**



« N'importe quelle œuvre musicale peut être appréciée par n'importe quel public »

JOSHUA WEILERSTEIN

RENCONTRE AVEC LE NOUVEAU DIRECTEUR MUSICAL DE L'ORCHESTRE NATIONAL DE LILLE QUI SUCCÈDE À ALEXANDRE BLOCH

Alexandre Bloch est resté 8 saisons à la tête de l'ONL. Comment comptez-vous gérer son « héritage » et le travail artistique qu'il a effectué avec les musiciens... et comment entendez-vous vous en démarquer ?

Alexandre Bloch est un merveilleux musicien et c'est un grand honneur d'avoir un si grand prédécesseur. Alexandre a effectué un travail formidable avec l'Orchestre et j'aimerais, d'une manière ou d'une autre, le poursuivre sur ces mêmes bases. Bien sûr, nous sommes aussi, lui et moi, des artistes très différents, donc j'adopterai une approche différente de ma nouvelle fonction. Quoiqu'il en soit, Alexandre et moi sommes très proches et avons de nombreuses similitudes, c'est pourquoi j'ai hâte de continuer cette mission.

Quelles sont vos ambitions aussi bien au niveau artistique (programmation...) qu'envers le public ?

Ma conviction profonde est que n'importe quelle œuvre musicale peut être appréciée par n'importe quel public, qu'elle ait été composée en 1824 ou en 2024. J'aimerais d'une manière ou d'une autre donner au public le sentiment qu'il écoute l'intégralité de l'Histoire de près de 1 500 ans de musique classique en une saison. Il n'existe aucune forme musicale aussi variée que le classique, et c'est ce que je souhaite apporter à l'Orchestre et au public.

Quelles sont vos impressions sur la région Hauts-de-France ?

Je suis encore nouveau dans cette merveilleuse région, mais j'ai tellement hâte d'en explorer davantage. Mes premières impressions sont : le

dynamisme, son enthousiasme, un grand sentiment d'appartenance et une fierté puissante – je suis impatient d'en découvrir plus !

Recueilli par Yann Suty

Qu'est-ce qui vous conduit à l'Orchestre National de Lille ? Quel est votre parcours musical en tant que chef ?

Je dirige professionnellement depuis 15 ans, depuis ma victoire au Concours de chefs d'orchestre « Malko » à Copenhague en 2009. J'étais violoniste à l'origine - j'ai étudié mon instrument et la direction à Boston. Je suis venu la première fois à l'ONL en mars 2022 et j'ai immédiatement ressenti une merveilleuse connexion avec l'Orchestre. Je suis désormais ravi d'en être le nouveau directeur musical !

Qu'est-ce qui vous a poussé à accepter ce poste ? Quels sont selon vous les atouts de l'ONL ? Et à l'inverse, quels points peuvent être améliorés ?

Lorsque je l'ai découvert en tant que chef invité, j'ai été très impressionné par son énergie volcanique, le dévouement des musiciens à leur art, ainsi que le puissant et magnifique son d'orchestre. Lorsque je suis revenu pour la deuxième fois, je l'ai entendu dans un répertoire totalement différent, ce qui a également démontré sa capacité à exceller dans les nombreuses et différentes périodes de l'histoire de la musique.



Bio express

Le nouveau directeur de l'ONL est né à Rochester aux Etats-Unis en 1987 dans une grande famille de musiciens. Violoniste virtuose, Joshua Weilerstein défend un large répertoire, allant du XVIIIe au XXIe siècle. Après six ans à la direction musicale de l'Orchestre de Chambre de Lausanne entre 2015 et 2021, il a été chief conductor du Aalborg Symphony Orchestra au Danemark.

Comme chef d'orchestre, Joshua Weilerstein est connu pour son expressivité et sa présence dynamique sur scène. Dans ses concerts, il croit passionnément au mélange des répertoires traditionnel et contemporain. Il est aussi engagé dans la pédagogie musicale et l'accessibilité au plus grand nombre comme en témoigne son podcast de musique classique, Sticky Notes, téléchargé plus de 4.5 millions de fois dans 175 pays.



Parce que
toutes
les causes
sont liées

On n'agira pas sur une cause sans agir sur toutes.

Précarité, emploi, santé, éducation, culture, environnement, recherche médicale...

Aujourd'hui devant la multiplicité et l'urgence des défis à relever,

être la Fondation de toutes les causes est une force et même une nécessité.

Pour soutenir nos actions, faites un don sur fondationdefrance.org

Fondation
de
France

La Fondation
de toutes les causes

RENFORCER LA COHÉSION SOCIALE DANS VOTRE ENTREPRISE



GRÂCE À L'ÉPARGNE SALARIALE & RETRAITE.

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

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



NORD DE FRANCE
ENTREPRISES

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

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369, 59020 Lille Cedex, 440 676 559 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n° 07 019 406 (www.orias.fr). ND : 2427C02