

# éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

OCTOBRE 2024

#144

www.eco121.fr

D 28899 -144 - F: 7,50 €



**ADVITAM**  
ACCÉLÈRE SA  
RESTRUCTURATION P.28

**DAMART**  
À LA CONQUÊTE  
DE SA CLIENTÈLE P.34

ENQUÊTE

**START UP**

**LA FIN**

**DE L'ELDORADO ?**

*L'argent ne coule plus à flots dans le monde vibronnant des start up. L'heure est à la sélection stricte et au go-to-market rapide. Dans notre région aussi. Notre enquête.*  
P.15

→ **CABRE REJOINT IN EXTREMIS TOMMASINI P.37**

→ **L'ESIS VIENT FAIRE SON CINÉMA À LILLE P.43**



# INVESTISSEZ DANS L'AVENIR DES ENTREPRISES DE LA RÉGION

Fort du succès rencontré en 2023, le Crédit Agricole Nord de France propose à ses clients sociétaires de diversifier leur épargne et d'investir aujourd'hui dans son deuxième fonds au service du développement et de la croissance de PME et d'ETI de la région\* : le FCPR PME et TERRITOIRE 2\*\*.

En mettant leur épargne au service des entreprises, il leur permet de participer activement au dynamisme et à l'avenir du territoire.

**AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT  
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ**



**NORD DE FRANCE**



\* PME : Petites et Moyennes Entreprises, ETI : Entreprises de Taille Intermédiaire. L'objectif de gestion du FCPR est d'investir au moins 75 % dans des PME et ETI majoritairement situées dans les Hauts de France.

\*\* FCPR : Fonds Commun de Placements à Risques

Fonds géré par Turenne Capital Partenaires - Siège social : 9, rue de Téhéran - 75008 Paris - Société par actions simplifiée - Capital social : 547 520 euros - RCS Paris B 428 167 910 - Société de gestion de portefeuille - N° d'agrément AMF : GP99038

Le prospectus et le Document d'Informations Clés pour l'investisseur et autres documents destinés à l'information des investisseurs sont disponibles sur simple demande auprès de votre agence du Crédit Agricole. Le FCPR présente un risque de perte en capital et une durée de blocage longue. Avant d'y souscrire, vous devez prendre connaissance du Document d'Information Clés, de son Règlement et notamment de ses facteurs de risques décrits dans la rubrique « Profil de risque » de son Règlement. Agrément AMF du fonds : FCI 20240490 - Code ISIN : FR001400R088

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). DGL/PIT/COM/CCAG - Crédit photos : Adobe stock - Septembre 2024 - ND : 2437C08

OLIVIER DUCUING

Directeur de la rédaction

## Urgences

**L**a lenteur avec laquelle nous sortons enfin de la séquence électorale de l'été tranche avec l'extrême urgence des défis qui s'imposent au pays et à son économie. Ne doutons pas par principe de la bonne volonté qui anime le nouveau gouvernement pour redresser la situation. Mais sa tâche est particulièrement ingrate, tandis que ses moyens politiques font penser au chas de l'aiguille. Au-delà de sa composition sur laquelle chacun se fera sa propre analyse, il faut bien pourtant qu'il réussisse, sauf à sombrer demain dans un inconnu de tous les dangers. Dette abyssale sans marge de manœuvre fiscale, lourds déficits du commerce extérieur, panne de la construction, menace lourde sur notre industrie automobile, remontée rapide des défaillances d'entreprises ne sont que quelques-uns de nos enjeux économiques immédiats, sans parler bien sûr de l'exigence de la décarbonation. Tout ceci sur toile de fond d'une question migratoire lancinante, de la dégradation de nos services publics ou d'une insécurité croissante, dans un monde lui-même en pleine ébullition. Pour faire face à de tels challenges, un exécutif fort adossé à une majorité sans faille aurait déjà les pires difficultés. Or notre gouvernement se trouve placé dans l'état ... des taux des

marchés financiers mondiaux et d'une équation politique impossible, à la merci de la censure de ses opposants plus nombreux au Palais Bourbon. Et tout ceci assorti du manège assez pathétique des petits chevaux des prétendants à l'Élysée en 2027 toujours prompts à occuper le terrain du microcosme germanopratin.

Dans ce contexte, la seule réponse possible réside sans doute dans un discours de vérité, capable de placer le pays et les Français devant la réalité crue et leurs responsabilités. Il est vrai que l'argent magique et le «*quoi qu'il en coûte*» ont causé un tort considérable à la perception du réel. D'autant plus que, parmi les faillites du système scolaire, bien souvent négligée, figure celle d'une inculture économique crasse. Il est tellement plus simple et lapidaire d'incriminer le grand capital et les patrons que d'appréhender les contraintes démographiques, d'observer la courbe affolante de la charge de la dette ou de réfléchir à la compétitivité de nos entreprises...



Photo ©GregLeduc

## sommaire

### TENDANCES 4-13

- Le millième lauréat du Réseau Entreprendre Nord
- Top : Beussent fond sur Paris
- Christophe Deboffe : le touche-à-tout de l'économie circulaire

### GRAND ANGLE 15-20

- Start up : la fin de l'eldorado ?

### TERRITOIRES 24-37

- Jost veut dépoussiérer l'hôtellerie avec son concept hybride
- Advitam accélère sa restructuration
- Damart repart à la conquête de sa clientèle

### ENTREPRENDRE 38-44

- Valdeau'Mat passe au crible les déchets des travaux publics
- Let's Talk aide les hommes à consulter
- L'Ieseg pousse encore le curseur entrepreneurial

### DÉTENTE 48-50

- Bizet par Casadesus
- Dodeigne revient à La Piscine

## 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](http://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](http://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](mailto: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

## APPROCHE MEDIA DEVIENT LYONNAIS

L'agence de mediaplanning Approche Media, ainsi que sa filiale Amazing Medias, est rachetée par le groupe national CoSpirit, déjà présent à Paris et Lyon. Un rapprochement qui annonce des développements, selon Philippe Colpaert, fondateur de l'agence de Villeneuve-d'Ascq en 2005.



# 1 000

Alexis Loudière est le millième lauréat du Réseau Entreprendre Nord (REN) depuis la création du réseau nordiste en 1986 par André Mulliez. Sa société Ozakt est spécialisée dans l'accompagnement RSE des entreprises. En 38 ans, REN aura investi pas moins de 37 M€ en prêts d'honneur et accompagné la création de 27 000 emplois directs.

## Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUS SUR NOTRE SITE [ECO121.FR](http://ECO121.FR)

- 1 Advitam cède ses derniers Prise direct'
- 2 Conjoncture : l'industrie à la peine, les services très dynamiques en août
- 3 Fréquentation au sommet pour la soirée des pépites de l'IRD
- 4 L'incubateur Evident ! dévoile sa nouvelle promotion
- 5 Entreprendre Nord : Et de 1 000 !

## FRÉDÉRIC MOTTE AUX MANETTES

Le monsieur Rev3 des Hauts-de-France est aussi chef d'entreprise à travers le groupe Cèdres Industries, qu'il a cofondé avec son associé Gilles Willot il y a trente ans. Il en reprend aujourd'hui la majorité et la présidence, au terme d'une augmentation de capital. Spécialiste en sous-traitance industrielle (chaudronnerie-tuyauterie, réseaux de chaleur et de froid, notamment), l'ETI réalise un chiffre d'affaires de 70 M€, avec 400 salariés et compte 12 sites industriels.



## QUI POUR SUCCÉDER À ERIC FELDMANN ?

Deux candidats se sont manifestés pour prendre la présidence du tribunal de commerce Lille Métropole, dont l'élection aura lieu le 10 novembre. Il s'agit de Gérard Méauxsoone, 70 ans, dirigeant de Méo-Fichaux, et de Peter Van Vliet, 63 ans, ancien dirigeant du groupe Market Audit. L'un ou l'autre succédera ainsi à Eric Feldmann, président en continu du tribunal issu de la fusion des tribunaux de Roubaix-Tourcoing et de Lille, depuis sa création en 2013.

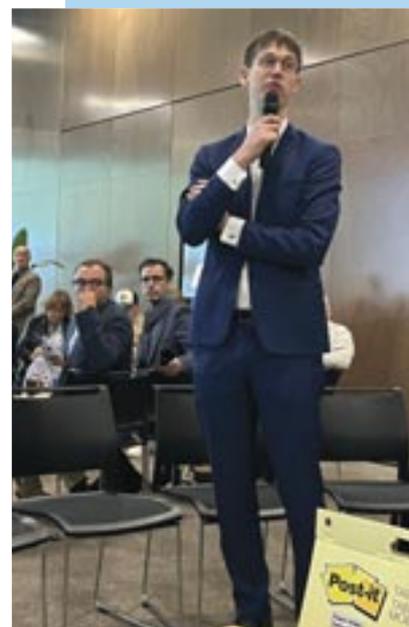
## Syneido grossit à Paris

Le groupe de communication Syneido prend la majorité de l'agence de branding Logic Design, à Paris. De quoi renforcer l'expertise amont du groupe nordiste. Avec ses 40 nouveaux salariés, Syneido atteint désormais 245 personnes.



LE  
TOPBEUSSENT LACHELLE  
FOND SUR PARIS

L'annonce a été faite sur ses réseaux sociaux. La chocolaterie artisanale Beussent Lachelle s'offre deux nouvelles boutiques en région parisienne. Précisément à Neuilly-sur-Seine et à Maisons-Laffitte. Portant à 27 le nombre de points de vente dans le réseau de la chocolaterie dont 22 en Hauts-de-France. Les boutiques devraient ouvrir leurs portes mi-novembre. L'entreprise est déjà présente dans le 6<sup>e</sup> arrondissement de la capitale. Dirigée depuis début 2023 par Frédéric Boucher, la chocolaterie Beussent Lachelle est l'une des rares du pays à fabriquer son chocolat à partir de fèves de cacao qu'elle cultive dans sa propre plantation en Equateur ou qu'elle sélectionne elle-même en Afrique et en Amérique du Sud. Elle réalise entre 8 et 9 M€ de ventes avec une centaine de tonnes de produits finis.



"LA MEL DÉPLORE LE TRAITEMENT MÉDIATIQUE ALARMISTE DE L'ENQUÊTE DE RADIO FRANCE QUI GÈNÈRE DES RACCOURCIS JOURNALISTIQUES ET, DE FACTO, UNE INQUIÉTUDE DES CITOYENS."

Communiqué de la collectivité après une publication évoquant la présence de «polluants éternels» dans l'eau du robinet.

"ON EST SORTI DES SOINS INTENSIFS, ON EST SUR LA VOIE DE LA GUÉRISON."

**Patrick Seghin,**  
PDG de Damartex

LE  
FLOPSURCHAUFFE  
DU SURENDETTEMENT

Selon la Banque de France, compétente pour suivre les dossiers de surendettement des ménages, la situation régionale s'est sensiblement dégradée. Le nombre de dossiers déposés s'est accru de 11% lors des premiers mois de l'année. Un chiffre qui monte même à +15% dans le département du Pas-de-Calais. On relèvera néanmoins que la progression est plus faible qu'au niveau national (+ 13%). Par ailleurs, le niveau d'endettement médian est inférieur à la moyenne française. Il s'élève à 13,7 K€. On notera que la part des femmes seules avec enfants représente 20% des dossiers, alors qu'elles représentent seulement 10% des ménages en France.



"IL Y A UN RISQUE DE DÉCROCHAGE DES CITOYENS,  
QUI RISQUENT DE NE PLUS COMPRENDRE  
NOS GRANDES TRANSITIONS"

**Simon Karleskind,**

directeur régional de l'ADEME, lors du dernier Comité Grand Lille,  
à propos d'un déficit d'appropriation citoyenne.

"ON N'A PAS DEMANDÉ AUX DIRIGEANTS ET AUX SALARIÉS POUR QUI  
ILS VOTAIENT POUR S'OCCUPER DE LEURS PROBLÈMES ! J'INVITE  
LES DÉPUTÉS À EN FAIRE AUTANT POUR L'INTÉRÊT DE LA FRANCE "

**Philippe Beauchamps,**

vice-président de la Région, sur LinkedIn,  
évoquant des dossiers brûlants traités durant l'été.



"ON S'EST TOUS ÉMERVEILLÉS  
AU MOMENT DES JEUX  
PARALYMPIQUES. IL NE FAUDRAIT  
PAS QUE CE NE SOIT QU'UN FEU DE PAILLE"

**Jean-Yves Doisy**

nouveau directeur de l'ASRL (association d'action médico-sociale),  
devant le Comité Grand Lille du 20 septembre

"ÊTRE « DÉSOLÉ » N'AMÉLIORERA  
PAS LA SITUATION ACTUELLE"

Le constat de

**Martine Aubry, Olivier Caremelle (Lomme)  
et Franck Gherbi (Hellemmes),**

dans un courrier public à Damien Castelain pour déplorer la situation  
« désastreuse » du métro aux heures de pointe.

**7 OCTOBRE :** La fabrique du  
changement, Cité des  
Echanges, Marcq-en-  
Barœul, dès 9h

**7 OCTOBRE :** La nuit du  
commerce, Serre  
Numérique, Valenciennes,  
dès 18h30

**9 OCTOBRE :** Invest'Innove,  
Banque Populaire du Nord,  
Marcq-en-Barœul, dès  
17h30

**10 OCTOBRE :** Matinale  
Cybersécurité, CCI Amiens-  
Picardie, dès 8h

**17 OCTOBRE :** Soirée affaires,  
Manoir du Monde, Lieu-  
Saint-Amand, dès 18h  
(réservés aux entreprises  
industrielles et services à  
l'industrie - sur inscription)

**17 OCTOBRE :** Soirée des clubs  
d'entreprises, Cité des  
Echanges, Marcq-en-  
Barœul, dès 17h45

**17 OCTOBRE :** Rencontres  
Économiques du Valois,  
Domaine de Montigny,  
Russy-Bémont (Oise),  
dès 17h

# Christophe Deboffe

## Le touche-à-tout de l'économie circulaire

Rien n'arrête Christophe Deboffe. En 16 ans, il a structuré un petit groupe sans équivalent en France, capable de déployer de nouvelles boucles de chaînes de valeur. Après la revalorisation des batteries à Béthune avec BringBack, il porte aujourd'hui un projet de cimenterie bas carbone à Saint-Maximin (Oise).

Le rêve de Christophe Deboffe est un monde sans déchets. Mais chez lui, ce n'est pas un fantasme de doux rêveur comme on en trouve parfois dans l'univers de l'économie circulaire. Depuis quinze ans, il joint l'acte à la parole dans la valorisation de matières usagées, notamment minérales, l'œil rivé sur la faisabilité économique. « *Le driver, il est économique !* », martèle cet ingénieur des Mines de Douai aux airs de jeune homme malgré ses 54 ans. Du reste, l'entreprise qu'il a créée en 2008 dans le garage familial à Bondues, comme dans toute bonne success story, n'aurait pas résisté longtemps sans un business modèle rigoureux. Pourtant, rien ne prédisposait ce Nordiste à devenir une figure emblématique de l'économie circulaire régionale, nationale et aujourd'hui bien au-delà des frontières. Après sa prépa à Armentières et son diplôme d'ingénieur, il débute une carrière toute tracée chez Valeo. « *Ça a été un très bon 3e cycle ! J'y ai énormément appris. Mais je n'étais pas fait pour une structure comme ça* », raconte-t-il. Il entre ensuite comme chef de projet export chez NTS, spécialiste du convoyage à air de bouteilles plastiques à Marcq-en-Barœul. Il y restera onze ans, le temps d'exercer cinquante métiers et d'en devenir directeur général adjoint. Mais lorsque NTS passe aux mains d'un fonds luxembourgeois, il ne résiste pas longtemps à la nouvelle logique ultra-financière.

Et se lance à son compte, avec un ami,

Ludovic Verbrugge - parti vers de nouveaux horizons depuis. Il crée EZS, spécialisé dans le convoyage, et Néo-Eco autour de ce qui ne s'appelaient pas encore l'économie circulaire. Le projet est rapidement lauréat du Réseau Entreprendre Nord, un écosystème dont il deviendra lui-même président entre 2018 et 2022, et dont il est toujours administrateur. « *Il était toujours là quand on avait besoin de lui, et a beaucoup mis d'énergie pour insuffler de l'innovation* », raconte Alixe Dunoyer de Segonzac, chargée de développement au REN. Il décroche un prix Entrepreneur de l'année (2011), rentre chez Oséo Excellence, devenu BPI Excellence, et figure désormais sur tous les radars.

### START UP STUDIO

Le modèle de Néo-Eco, fondé sur la vente d'études d'ingénierie et des redevances sur les projets montés, est efficace. Les bénéfices sont répartis pour un tiers vers les collaborateurs, un tiers la R & D et le reste au profit d'un start-up studio. On y trouve des participations minoritaires chez Valame (valorisation de l'amiante) ou Mash-up (conception de procédés), par exemple. « *On ne prend pas de*

*dividendes, je n'ai pas besoin de trois voitures dans le garage. J'ai la chance d'avoir un métier passion et d'être payé pour ça, que vouloir de plus ?* », lance le dirigeant, rejoint depuis huit ans par un nouvel associé, Benjamin Constant.

### DES TOUCHES EN ITALIE ET EN ROUMANIE

Le groupe (sous sa holding Néo Sphère) ne consolide pas ses comptes, mais son activité atteint environ 7 M€ avec 120 collaborateurs aujourd'hui, dont 50 ingénieurs Néo-Eco dans toute la France. Le groupe a aussi déployé une activité en Ukraine, et s'est illustré dans l'élaboration de solutions pour le port de Beyrouth après l'explosion d'ammonitrates qui l'a ravagé en 2020 laissant des milliers de tonnes de gravats. Un projet particulièrement ardu dans un pays sans Etat, où les milices font la loi. Mais cela n'a pas arrêté Néo-Eco. « *Nous sommes reconnus dans l'économie circulaire post-catastrophe* », expose le dirigeant, soulignant aussi que les pays confrontés à ces crises sont aussi en grand besoin de ressources pour reconstruire. L'export est un axe de développement du groupe, avec des premières touches en Italie et en Roumanie.



Symbole du réemploi, Néo-Eco a récupéré une voiture-bar du Thalys pour en faire une cafétéria à son siège de Hallennes-lez-Haubourdin

Mais il doit d'abord mener deux beaux projets à bon port : Bring-back, une société implantée sur le site Bridgestone et qui reconditionne et régénère des batteries en fin de vie, notamment pour Mobivia et Volvo Trucks (Eco121 n°142). Et NeoCem, un projet estampillé France 2030. Il s'agit d'une cimenterie d'un nouveau genre, qui sortira 100 000 tonnes de ciment bas carbone par an avec une technologie de « flash calcination » des argiles récupérés des chantiers du Grand Paris. Un procédé qui permet de réduire de 80% les émissions de CO<sub>2</sub>. L'investissement, de 25 M€, doit entrer en production au printemps 2025 à Saint-Maximin, près de Chantilly. A terme, ce type de modèle vertueux doit pouvoir être dupliqué ailleurs.

Signe indéniable du succès de Néo-Eco, les candidatures spontanées affluent. « On est très visibles car on participe à énormément de boucles », explique Christophe Deboffe, qui raconte les exemples d'un Centralien de Paris ou encore d'un HEC venu le rejoindre. « Aujourd'hui, moi, je n'aurais pas le niveau pour intégrer Néo-Eco ! », lâche-t-il d'une boutade ■ O.D.

“AUJOURD’HUI,  
JE N’AURAIS PAS  
LE NIVEAU POUR  
INTÉGRER  
NÉO-ECO !”

## CIC NORD OUEST

**Pierre Salzmann** succède à Anne-Sophie Van Hoove à la tête du CIC Nord Ouest. Ce polytechnicien également diplômé de

L'ENSAE et de l'EHESS a débuté sa carrière chez Roland Berger avant de rejoindre GE Capital à la direction financière des lignes métiers fleet, leasing et affacturage. En 2017, il devient DGA des activités affacturage de Crédit Mutuel Alliance Fédérale avant de prendre la direction générale de Crédit Mutuel Leasing. Il prend la tête de CIC Nord Ouest, sur un périmètre de 10 départements, avec 2 300 collaborateurs.

## SG CRÉDIT DU NORD

**Jean-Lizier Pujol** est nommé directeur régional adjoint de SG Crédit du Nord. Voilà près de 30 ans que ce titulaire d'un DESS en finance

d'entreprise évolue à la Société Générale à Paris. Il a successivement été conseiller clientèle entreprises puis grandes entreprises. En 2003, il devient responsable commercial, avant d'être directeur commercial particuliers professionnels (2008) puis directeur commercial entreprises (2012). Depuis 2020, il était directeur régional à Neuilly-sur-Seine.

## AFFO

L'Association Française du Family Office nomme **Baptiste Maes**, 41 ans, comme délégué régional des

Hauts-de-France. Cette arrivée marque une étape importante dans le développement de l'organisme qui souhaite renforcer sa visibilité et étendre son réseau et son influence au service des familles et des entreprises familiales de la région.

Baptiste Maes est diplômé de l'EDHEC et titulaire d'un master en gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand, ainsi que du certificat AFFO/AUREP sur les métiers du family office. Après une première expérience entrepreneuriale, il rejoint Mobilis en 2012, le family office de la famille Mulliez. Il y reste dix ans. En 2021, il fonde le

multi-family office Ofilae, présent à Lille et à Paris, dans l'accompagnement transgénérationnel des familles entrepreneuriales.

## AUCHAN RETAIL

**Guillaume Darrasse** succède à Yves Claude au poste de Dg d'Auchan Retail. Il était jusqu'alors Dg délégué. De son côté, Yves Claude garde ses

fonctions de président d'Auchan Retail. Guillaume Darrasse, par ailleurs président d'Auchan Retail France, est diplômé de l'Institut National Agronomique. Le sexagénaire a débuté chez le grossiste alimentaire Pomona (1988), avant de rejoindre Leclerc comme responsable import alimentaire (1996). En 2003, il est nommé chargé de mission dans le Groupe Casino, puis Dg délégué de Système U en 2005. En 2018, il prend la direction générale d'InVivo Retail. Il devient Dg délégué de Teract quatre ans plus tard. Il rejoint Auchan en avril dernier.

## FONCIÈRE DE L'ERABLE

**Nicolas Couvreur** prend la direction générale de la Foncière de l'Erable, filiale du Crédit Agricole Nord de France spécialisée dans l'investissement et la gestion de parc immobilier.

Le successeur de Philippe Fajardy, ingénieur en génie civil, a débuté comme conducteur de travaux chez Spie batignolles (2001). En 2005, il prend la responsabilité de programmes immobiliers chez Sedaf Construction. Avant de rejoindre Nacarat comme directeur de programmes en 2009. Il est, par la suite, directeur opérationnel puis directeur régional en 2022, son dernier poste.

## LEROY MERLIN

A 47 ans, **Dimitri Lecocq** devient Dg délégué client et habitat. Diplômé de Neoma Business School, il débute comme directeur

financier à la Ferme de la Gontière avant de rejoindre Leroy Merlin France en 2006 pour occuper différents postes de contrôle de gestion. En 2014, il rejoint la maison-mère Adeo en tant que directeur de la transformation omnicanale.

## PORTRAIT EXPRESS

### INSTITUT PASTEUR LILLE

## Frédéric Batteux

Un chercheur et un médecin à la tête de la fondation

Frédéric Batteux est le nouveau directeur général de l'Institut Pasteur de Lille. Ce professeur des universités et praticien hospitalier occupait auparavant le poste de chef du service d'immunologie biologique de l'Hôpital Cochin à Paris et de directeur de la stratégie et de la transformation de l'AP-HP (Assistance Publique - Hôpitaux de Paris). Il est également

directeur d'une équipe de recherche à l'INSERM, dont les travaux portent sur la pathogénie et les traitements innovants des maladies fibro-inflammatoires chroniques comme la sclérodémie systémique ou l'endométriase. En tant que directeur général de l'Institut Pasteur de Lille, Frédéric Batteux sera notamment chargé d'animer et de

coordonner la stratégie scientifique et de santé publique de la fondation autour de ses deux piliers Recherche & Prévention.



Trois ans plus tard, il est nommé président non exécutif de Leroy Merlin Chine. Depuis 2021, il était Dg délégué stratégies, relation et omniconmerce.

**Eloy Del Moral**, 45 ans, diplômé en administration et gestion des affaires, devient pour sa part Dg délégué humain et local. Il commence sa carrière comme analyste financier chez ING en 2003.

Il passe l'année suivante chez Renault Espagne comme responsable produit et marketing. Il intègre Leroy Merlin Espagne en 2007 en tant que chef de produit menuiserie. Avant d'être nommé 10 ans plus tard DRH de Leroy Merlin.

Enfin, **Venceslas Boutan**, 42 ans, devient pour sa part Dg délégué industrialisation et



performance durable. Cet EM Lyon débute en 2003 comme contrôleur de gestion chez Valeo puis Orangina

Schweppes. Quatre ans plus tard, il rejoint Carrefour où il est successivement contrôleur financier, responsable des projets stratégiques et contrôleur de gestion des projets de transformation supply chain. Il rejoint Leroy Merlin France en 2019 comme leader performance supply chain puis directeur du contrôle de gestion et directeur financier.

## LA REDOUTE

**Fabien Versavau** est nommé Dg de La Redoute, notamment pour accompagner le développement de l'entreprise roubaisienne d'e-commerce, propriété du

groupe Lafayette. Fort de ses 25 années d'expérience dans le commerce en ligne et le digital, cet ESC Clermont-Ferrand débute en 1997 comme manager des équipes digitales de Ford Motor Company à Londres, puis chez Renault en 1999. Sept ans plus tard, il devient directeur du développement Europe chez Leguide.com. Successivement, il co-fonde en 2008 l'agence de conseil en décoration et architecture d'intérieur MyHomeDesign, exerce des fonctions de Dg de Ticketac.com de 2011 à 2017. Tout en assurant la direction marketing digital du groupe Figaro. Depuis 2018, il était PDG de Rakuten France et Executive Officer Europe du groupe Rakuten inc.

### GROUPE POSITIVE

**Thomas Thelliez** est le nouveau directeur technique du groupe



Positive (ex-Sarbacane). Il débute en 2007 comme ingénieur développeur au sein de l'ESN Open. Sept ans plus tard, il cofonde et dirige le département technique de Jooxter, spécialiste de l'optimisation des espaces de travail. En 2017, il rejoint Auchan Retail comme CTO data, avant de prendre la direction des systèmes d'information data. L'an dernier, il a cofondé le start up studio FoodTech Founders.

### BAYER HEALTHCARE

**Delphine Pagano**, 37 ans, est la nouvelle Dg de Bayer Healthcare, le pôle santé du groupe lillois Bayer France.

Après 6 années au sein du groupe pharmaceutique Novartis, elle rejoint le laboratoire pharmaceutique en 2017 pour y



occuper différents postes de direction jusqu'à devenir Dg de la division Pharmaceuticals et présidente de Bayer en Israël.

### CLÉSENCE

**David Larbodie** prend la direction générale de Clésence, entreprise sociale pour l'habitat des Hauts-de-France basée à Saint-Quentin et filiale d'Action Logement. Après trois années comme directeur de cabinet et de la communication du député-maire d'Evreux et président de l'Assemblée Nationale Jean-Louis Debré (2002-2005), il devient directeur associé-investisseur d'Orpi à Paris (2011). En 2014, il occupe les mêmes fonctions au sein de l'Agence Française de l'Immobilier Public. Début 2021, il est nommé Dg de l'Opérateur National de Vente (ONV), filiale du groupe Action Logement, son dernier poste.



### DISPARITION

**Philippe Merviel** s'est éteint à l'âge de 69 ans. Cet ingénieur Centrale Lille a fait carrière dans le secteur de la banque et des finances. Il a notamment été analyste crédits, directeur de la promotion commerciale puis directeur régional Nord Métropole du Crédit du Nord, avant d'être nommé conseiller du Dg de l'établissement de l'époque, Philippe Aymerich. Ancien élu à la tête du Comité des banques de la Fédération bancaire française (FBF) pour le Nord Pas-de-Calais, Philippe Merviel était également membre du MEDEF et du Ceser Hauts-de-France, mais aussi président du Cercle des partenaires du Théâtre du Nord.



  
**GALLOREMA**  
*Lève et Rayonne*

**RSE**  
Régulation de la production  
**26 000**

**Viti Vini 2024 :  
L'occasion,  
votre solution !**



www.gallorema.fr

Retrouvez-nous du 15 au 18 octobre  
sur les stands **EXT B01** et **MIL D0.1**

# Grand Scène : 1,5 M€ pour dupliquer son modèle



Marianne Barbier, cofondatrice et Dg de Grand Scène, l'a annoncé sur sa page LinkedIn : le food court lillois, qui abrite 10 restaurants, 2 bars et un coffee shop, sera dupliqué à Villeneuve d'Ascq. Il ouvrira dès novembre et sera baptisé Pile ou Face. Pour soutenir ce développement, le groupe Belly Belly, à l'initiative du projet Grand Scène, ouvre son capital. Il a déjà sécurisé 1,2 M€ auprès de plusieurs investisseurs. Dont Finorpa, le groupe Kiabi et des business angels. Belly Belly sollicite également le grand public pour compléter son tour de table avec une levée de 300 K€ via la plateforme de crowdfunding Lita.co. L'objectif maximal est fixé à un demi-million d'euros.

Grand Scène se présente comme un tremplin pour les cuisiniers professionnels sans établissement. Le lieu leur permet de se former à une restauration responsable. Grand Scène a en effet déjà organisé et accueilli une quarantaine d'événements inclusifs ou solidaires depuis son ouverture. Lesquels lui ont permis d'attirer pas moins de 22 000 personnes.

Le groupe Belly Belly, créé en 2019, emploie 16 personnes. Selon ses fondateurs Marianne Barbier et Geoffroy Marticou, Grand Scène aurait atteint l'équilibre opérationnel courant 2023.

## Save the date !

12 octobre

### Junia Alumni Day « IA et monde du travail : enjeux et perspectives »

Dès 10 heures  
2 rue Norbert Ségard, Lille

5 novembre

### #JoinTheVillage

Le Village by CA Nord de France lance un nouvel appel à candidatures pour ouvrir ses portes. Transition énergétique, transition agricole, alimentaire ou numérique... Start up ou porteurs de projets : vous avez jusqu'au 5 novembre pour candidater. A la clé, un programme d'accompagnement sur deux ans.

## Emballages recyclables : Daurema lève 1,35 M€...

Daurema développe et conçoit des emballages alternatifs aux barquettes en plastique. Les siennes, à base de fibre de cellulose moulée, sont 100% recyclables et compostables. La start up industrielle, créée en 2021, s'est doté d'une usine de production à Wattrelos il y a



deux ans.

Elle vient de lever 1,35 M€ auprès de business angels et d'IRD Invest, partenaire depuis le premier tour de table réalisé en 2022 à hauteur de 4 M€. Dans le viseur des fondateurs Florian Lefebvre, Frédéric Salomon et Cyril Forestier : l'acquisition de nouveaux outillages et le renforcement en parallèle de la stratégie commerciale et marketing de Daurema. Notamment via la création d'un bureau d'études. La société travaille avec des

producteurs et distributeurs de fruits et de légumes. Daurema emploie 7 salariés et espère approcher le million d'euros de chiffre d'affaires cette année.

## ...Et Bioteos 1,2 M€ pour purifier plus loin

Elle débute en 2019 chez Rev3. Puis, portée par le post-Covid, la jeune pousse Bioteos, officiellement créée en 2021, poursuit en incubation au sein d'Euratechnologies et Cré'Innov. En 2022, elle signe un partenariat avec la MEL pour tester et valider son tout premier purificateur d'air dans le métro. Depuis, Bioteos a installé dans une dizaine d'entreprises son appareil de purification doté d'une technologie basée sur les micro-algues. Située à Tourcoing, la jeune pousse se dit prête à accélérer. Aidée par une levée de fonds d'1,2 M€ réalisée auprès de Kaloma Capital, family office



de Mathieu Tarnus, fondateur du groupe d'édition de logiciels Positive, mais aussi Bpifrance, CIC et French Tech Seed. Les fondateurs de Bioteos Romain Baheux et Romain Dhenin entendent accentuer leur R&D, accroître leur capacité de production pour déployer au national leurs bornes de purification écoresponsables. Et ainsi répondre à la demande.

## Mode durable : Damart et Les Réparables s'associent

Selon l'Ademe, seuls 10 à 12% des vêtements sont revendus en seconde main en France. Dans le cadre de son programme RSE, la marque roubaisienne à la tête du thermolactyl Damart offre désormais à ses clients la possibilité de réparer leurs vêtements. Un nouveau service imaginé et mis en place au côté de la start up Les Réparables. Coutures décousues, boutons, accros, doublure... la jeune pousse assurera ce service dans l'un de ses deux ateliers français. Une seconde vie facturée entre 3€ et 84€ selon la prestation.

# INDUSTRIE TEXTILE

## Les Trois Tricoteurs ficèle un tour de table à 2 M€

Depuis l'été 2021, l'entreprise fondée par trois anciens ingénieurs textile de l'ENSAIT propose un concept, de prime abord, sans équivalent en Europe : permettre à leurs clients d'assister au tricotage en coton bio ou en laine mérinos de leur pull, bonnet, gants et chaussettes, entre autres. Tout en consommant au bar-restaurant à proximité de l'atelier.

Les Trois Tricoteurs met également à disposition ses machines au services des entreprises et des marques pour de la fabrication textile personnalisée. L'offre de la start up repose sur une production à la demande pour éviter « les surengagements, les stocks et les invendus » qui peuvent coûter cher aux industriels textiles. Les déchets de la production sont confiés à des entreprises locales pour être revalorisés.



### DEUX NOUVEAUX PARTENAIRES

Face à la demande, l'entreprise Les Trois Tricoteurs s'est retrouvée à l'étroit au sein de son premier atelier. Elle vient donc d'investir une partie de l'usine Tissel, une friche industrielle à proximité de La Piscine de Roubaix. Pour ce déménagement, l'entreprise a levé 2 M€ auprès de la coopérative d'Autonomie et Solidarité et de la société familiale tourquennoise Ségard Masurel, spécialisée dans le négoce, le commerce et la transformation de la laine. Ces nouveaux partenaires rejoignent autour de la table les historiques, l'association Les cigales des Weppes et La Fabrique.

Les fondateurs Victor Legrain, Alex Bianchi et Sacha Motta disposent d'un parc de trois machines. A horizon 2026, ils prévoient d'en acquérir une quatrième afin d'accroître leur capacité de production à 3 000 pièces, contre 1 000 aujourd'hui, avec une vingtaine de salariés. À date, Les Trois Tricoteurs emploie 15 personnes. Ses dirigeants entendent bien dupliquer leur concept dans d'autres villes, en région dans un premier temps ■ J.K.



### 910 000€

C'est le montant que vient de lever auprès de business angels La Virgule pour son tout premier tour de table. Le fabricant de bagagerie en matière technique et upcyclée a été créé en 2020. Ses sacs à dos et sacoches vélo en ailes de kitesurf ou canots de survie ont séduit des marques de renom tels The North Face, Patagonia ou encore ZAG. L'opération



« représente une opportunité unique d'accélérer notre développement », explique Nathan Douillard, Dg de La

Virgule et fondateur aux côtés de Maxime Labat et Benoît Gourlet. La jeune pousse annonce le recrutement de deux profils seniors pour développer de nouveaux produits.

### Supplément deeptech

Euratech s'associe à Bpifrance pour lancer un parcours deeptech. Il sera intégré aux programmes

d'incubation et d'accélération à compter de ce mois-ci. En lien avec les ambitions du Plan Deeptech du gouvernement, ce parcours vise à apporter une réponse plus fine aux enjeux des start up d'Euratech. Ils bénéficieront ainsi de keynotes spécifiques, d'accompagnement de nouveaux mentors ou encore d'accès à des labos de recherche en région.

**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](mailto: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  
59620 MARQUETTE-LEZ-LILLE

# START UP LA FIN DE L'ELDORADO ?

TEXTES Olivier Ducuing, Julie Kiavué et Yann Sutj

L'argent ne coule plus à flots dans le monde vibrionnant des start up. L'heure est à la sélection stricte des jeunes pousses capables d'un « go-to-market » rapide et rentable. Les levées sont plus lentes, moins élevées, avec des investisseurs qui privilégient des dossiers moins risqués. Où en est l'écosystème de nos start up régionales ? La tension est-elle cyclique ou durable ? Notre enquête.

**S**ale temps dans le monde des start up. Il n'est pourtant pas loin le temps où des communiqués tombaient chaque semaine voire plusieurs fois par semaine lorsque des jeunes pousses ouvraient leur capital à un ou plusieurs fonds. Il y a quelques années, chaque million d'euros levé à Euratechnologies donnait lieu à un coup de gong symbolique dans le grand atrium. Pour beaucoup de porteurs de projets, le modèle était même devenu naturel : développer pendant 18 ou 24 mois une belle idée avant d'ouvrir une partie du capital puis d'opérer une levée bien plus importante, voire de céder l'entreprise à plus ou moins long terme.



→ Ce scénario gagnant se raréfie. Les business modèles sont à la peine et les investisseurs comme les financeurs se font beaucoup plus exigeants. Une évolution générale en France et même en Europe. Les montants levés sont aussi plus limités. « *Si une start up ne fait pas très vite la preuve de son go-to-market, il y a un frein* », reconnaît Thierry Dujardin, directeur général d'IRD Invest.



**UN TOURNANT À L'ÉTÉ 2022**

Certains secteurs échappent encore un peu à la contraction comme les deeptech (innovation de rupture) ou les entreprises liées à ou utilisant l'intelligence artificielle (IA). Un atout pour Euratech, où « *une entreprise sur deux intègre l'IA dans son cœur de business* », se rassure Koussée Vaneecke, présidente du directoire de l'incubateur lillois.

« *Le financement des start up est un vrai sujet de préoccupation* », pointe Etienne Vervaecke, son homologue d'Eurasanté. « *Le coup de frein des acteurs du capital-risque sur les nouveaux investissements a commencé à l'été 2022. Pour les séries A, on trouve l'argent. En revanche, ceux qui ont créé leur entreprise entre 2023 et 2024 ont beaucoup plus de mal* ».

Hervé Vanderhaegen, à la tête de Nord Création (IRD Invest) et de son portefeuille de 80 participations, le confirme : « *2024 ne sera pas une bonne année en terme de production, le deal flow est moindre, il y a davantage de casse pour les petites sociétés, la réalité nous rattrape. Il y aura moins de projets financés.* » D'autant plus que les banques resserrent le robinet et accroissent les niveaux de garantie.

**“IL Y A UNE VRAIE INQUIÉTUDE, ON N'A PAS ENVIE DE PERDRE LA START UP NATION. CETTE PÉRIODE D'INCERTITUDE ET D'ATTENTISME N'EST PAS BONNE (...). CELA N'A QUE TROP DURÉ !”**

**CHRISTOPHE DELDYCKE**



La plateforme Invest Innove, qui met en relation porteurs de projets innovants et business angels, n'échappe pas au mouvement général. Son référent Christian Gourdin relève que les montants levés grâce à Invest Innove sont passés d'un très gros coup de mou en 2020, année Covid (6 M€), à un fort rebond l'an suivant (18 M€). « *C'était revenu à un rythme habituel en 2022 (13 M€) mais l'an dernier*

**SYLVAIN PELEGRIS, STOCKFLUID**

*"Ce qui était valable il y a six mois ou un an ne tient plus la route aujourd'hui"*

« *On prépare une levée de fonds pour décembre. C'est une petite levée de fonds, de l'ordre de 200 K€, qui doit nous prendre huit semaines. On avait déjà prévu quelque chose avant, mais on a dû remettre tout à plat, à cause de l'environnement économique. Ce qui était valable il y a 6 mois ou 1 an ne tient plus la route aujourd'hui. Dans les deux prochains mois, notre objectif est d'établir un document qui servira de base stratégique et de business plan. On y établira la stratégie, mais aussi nos investissements. Pour cela, on est accompagné par un cabinet spécialisé dans le digital. On va notamment se lancer à l'export et la levée de fonds nous permettra de passer toutes les étapes d'homologation. C'est une période intéressante, car beaucoup d'entreprises sont en difficultés. Ce qui crée pour nous des opportunités. Certaines entreprises, qui croyaient que tout était acquis, souffrent aujourd'hui.* » ■

Le témoignage des entrepreneurs

**CHARLES CHRISTORY, LE FOURGON  
EN CAMPAGNE DE CROWDFUNDING POUR 3 M€**



*"Le Fourgon poursuit sa série A et se situe entre deux tours. Moment où les financements d'investisseurs sont plus compliqués. Le crowdfunding permet de lever auprès de clients et business angels*

*convaincus par le projet et beaucoup plus rapidement que par des fonds."*



“SI UNE START UP NE FAIT PAS TRÈS VITE LA PREUVE DE SON GO-TO-MARKET, IL Y A UN FREIN”  
THIERRY DUJARDIN

ce chiffre a reculé de 20%. Et en 2024, les porteurs rencontrent les mêmes difficultés qu'en 2023 », pointe-t-il.

Même chez Euratechnologies, le climat des affaires se tend : quatre arrêts d'activité depuis la fin 2023, des réductions d'effectifs ici ou là, des entreprises qui demandent des échelonnements de loyers... « Le problème, c'est qu'on ne peut pas les aider si elles ne se dévoilent pas », regrette Kousée Vaneecke.

#### « DES ATTENTES UN PEU EXCESSIVES »

« Les ambitions sont revues à la baisse car les organismes de financement sont beaucoup plus exigeants, demandent beaucoup plus de sécurité... peut-être un peu trop ! », analyse de son côté Benoît Duhamel, cofondateur de EuraHelp (association de soutien aux dirigeants de start up en difficulté) et dirigeant de Supply Group. Il reconnaît en parallèle que le système était trop laxiste au préalable. « Il y a toujours des fonds à aller chercher.

Il faut juste s'adapter aux attentes des financeurs même si elles sont un peu excessives actuellement ».

Le mouvement est si net que les entreprises elles-mêmes réduisent leur appel aux fonds. Une forme d'autocensure : pourquoi essayer quand on a peu de chances d'attirer des investisseurs, de plus en plus frileux face au risque ?

« On constate une hausse des défaillances, avec six cessations d'activité sur un an contre une à deux habituellement », confirme Franck Biehler, directeur du Village by CA Nord de France. « Quand une levée se faisait en 6 à 9 mois avant, on est entre 12 et 18 mois maintenant, les levées tardent voire ne se font pas du tout ».

#### MÉTIER CYCLIQUE

L'arsenal d'outils de financement en région est pourtant très dense et continue à se renforcer, laissant augurer d'une reprise forte le moment venu. Car beaucoup sont persuadés que la crise n'est →

## JAPET MEDICAL : LE RECOURS AU CROWDFUNDING

Japet Medical est une habituée des tours de table. Créée en 2015, la start up lilloise conçoit et développe des exosquelettes lombaires contre le mal de dos au travail. Un modèle qui suppose une longue phase de développement et de consommation de cash avant d'atteindre la rentabilité. Les premières levées de fonds ont permis jusqu'ici d'obtenir 4 M€ auprès de fonds d'amorçage (NFA, Finovam, ou le fonds américain SOSV). Mais face à une plus grande réticence des investisseurs du fait de la hausse des taux d'intérêt et face à la raréfaction des levées de fonds, Japet Medical a choisi depuis un an une autre voie qui s'avère fort vertueuse, le financement participatif.

« Notre problème aujourd'hui, c'est qu'on est presque rentable ! Il existe une espèce de gap : nous sommes à mi-chemin entre les deeptechs et les entreprises rentables qui peuvent encore lever des fonds assez facilement », décrypte Antoine Noël, le fondateur et président. La start up s'est du coup aventurée sur le terrain du financement participatif. « Les fonds déjà présents chez nous nous ont encouragé dans cette voie, d'autant qu'elle est favorisée fiscalement, avec une défiscalisation

jusqu'à 50% pour les entreprises de recherche comme nous. Il y a une vraie pertinence », explique-t-il. Japet Medical a réussi à susciter en deux opérations (fin 2023 et cet été) une souscription globale de 2,7 M€ sur la plateforme Tudigo. Avec une autre vertu :

le recours au grand public est également porteur en terme de ventes pour un produit au marché assez large.

« Il y a une vraie convergence business. Nous avons doublé le nombre de clients avec la première campagne Tudigo », se réjouit Antoine Noël qui souligne un autre intérêt du crowdfunding : une souscription opérée en un mois et demi quand la finalisation de l'entrée de fonds se conclut en moyenne entre 6 et 9 mois.

Fort de ces nouveaux moyens, Japet Medical compte se doter dès 2025 d'une ligne de production qui doit lui permettre de tripler sa cadence actuelle dans les trois ans. La société emploie 30 salariés, et devrait s'enrichir d'une quinzaine de postes sur la période ■

Olivier Ducuing



→ que passagère. « Nous sommes dans un métier cyclique, avec des cycles d'expansion et d'autres de contraction. Des crises, on en a connu beaucoup depuis 1989 : subprime, bulle Internet, par exemple, des crises très supérieures à ce qu'on connaît aujourd'hui. C'est certain que ce n'est pas durable ! », assure Jérôme Faul, président du directoire d'Innovacom, société de capital-risque spécialisée dans le financement des innovations de rupture. Koussée Vaneecke relève déjà des signes positifs comme le maintien du nombre d'entreprises intéressées par le voyage au CES de Las Vegas de janvier prochain, comme pour le partenariat avec Stanford, tandis que les mentors sont toujours aussi mobilisés.

Néanmoins, au-delà des cycles classiques, se pose une question plus fondamentale sur la gouvernance du pays. Avec près de trois mois de flottement gouvernemental et une totale absence de visibilité sur la politique économique et fiscale de moyen terme, les acteurs économiques sont comme en apnée.

« Il y a une vraie inquiétude, on n'a pas envie de perdre la start up nation. Cette période d'incertitude et d'attentisme n'est pas bonne, avec des discussions sur certains sujets comme le crédit impôt recherche. Cela n'a que trop duré ! » juge sévèrement Christophe Deldycke, président de Turenne Groupe et vice-président de France Invest. Pour lui, la stabilité du cadre réglementaire est indispensable pour ne pas faire peur aux investisseurs, notamment étrangers.



“POUR LES SÉRIES A, ON TROUVE L'ARGENT. EN REVANCHE, CEUX QUI ONT CRÉÉ LEUR ENTREPRISE ENTRE 2023 ET 2024 ONT BEAUCOUP PLUS DE MAL”

ETIENNE VERVAECKE

Le témoignage des entrepreneurs



## CYRIL NOURY FONDATEUR D'INFORMA'TRUCK « On a raté d'un cheveu »

Cyril Noury est le fondateur de la start up Informa'truck, créée en 2021 dans l'Oise, dans l'univers de la réparation électronique en zones rurales, au cul du camion. Le projet a rapidement connu un gros succès d'estime par sa dimension sociale et inclusive, avant une liquidation prématurée en mai 2024. Une première levée s'avère d'abord plus difficile que prévu. « J'ai raté deux fois mon tour de table avant de le boucler, et finalement avec aucun fonds ou aucune entreprise mais avec des business angels. Les fonds, et notamment ceux qui se disent à impact, n'en ont en réalité rien à faire », grince l'ancien dirigeant. Cette levée d'amorçage de 500 K€ lui permet néanmoins de générer un fort effet de levier bancaire, et de financer 13 ca-

mions. Puis Renault Trucks a rejoint également la jeune entreprise, mais Cyril Noury affichait un besoin de 2,7 M€. « Ce qui a stoppé l'aventure, c'est que je n'ai pas réussi à boucler mon deuxième tour. J'ai échoué à 90 K€ du but alors qu'on devait être rentable en fin d'année. On a raté d'un cheveu. Mais on était sur le début de la chute des investissements et de la frilosité des acteurs, je l'ai ressenti particulièrement au niveau des fonds qui ont été les premiers à prendre peur », déplore Cyril Noury.

Sans minimiser sa propre responsabilité dans l'échec de l'entreprise, comme une insuffisante optimisation des achats ou l'impayé d'un gros fournisseur, notamment.

### LE MORDOR DE L'INVESTISSEMENT

Il souligne aussi la difficulté de lever des fonds quand on est basé en pleine Picardie rurale. « Nous sommes dans le Mordor de l'investissement ! On n'intéressait pas les fonds lillois pour qui on était trop francilien, et on n'intéressait pas les Parisiens pour qui on était trop lillois ». Il relève aussi une forme d'incrédulité de l'écosystème pour qui il était impossible qu'avec un tel engouement, le projet puisse crasher. « Personne ne l'imaginait, et ils étaient tous de bonne volonté. Mais ils ne se sont pas rendus compte de la situation : un projet si éthique et si médiatiquement positif ne pouvait pas avoir de problème de trésorerie... ». Le jeune dirigeant, à la situation personnelle délicate depuis sa liquidation, prépare toutefois un rebond à travers une projet dans le même univers, baptisé « le Collectif des réparateurs engagés » ■



PLUS HAUT  
PLUS FORT  
PLUS AU NORD

Merci  
pour toutes  
ces émotions



BANQUE  
POPULAIRE  
NORD **+X**



Banque Populaire du Nord - 847 avenue de la République 59700 Marais - Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable - 457 906 966 RCS Lille métropole -  
Reçoit à 100% sous le n°07 800 126 en tant que courtier, mandataire d'intermédiaire et mandataire d'assurance -  
Crédit photo: SPCE - Banque Populaire du Nord - Denis Piffard - Agence: Mitterlingberg

## Le témoignage des investisseurs



### QUESTIONS À FRANÇOIS-RENÉ LETOURNEUR PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE FINOVAM GESTION

« *Le early-stage n'a pas à s'inquiéter plus que de raison* »

2000 après l'éclatement de la bulle Internet puis lors de la crise des subprimes quelques années plus tard. Quant aux véhicules de financement, certains ont également du mal à s'alimenter en ce moment. Ils doivent trouver des fonds tous les cinq ans environ. Finovam a eu la chance de trouver les siens lors d'une période favorable.

#### Présentez-nous Finovam Gestion en quelques mots.

Depuis sa création en 2015, Finovam Gestion se veut au plus près des entrepreneurs et porteurs de projet. En moyenne, on réalise entre 8 et 10 investissements par an, avec des tickets moyens de 300 K€ à 400 K€. Si on pouvait faire passer un message aux entrepreneurs c'est que la plateforme qui les aidera à passer le cap, à se développer, existe. Avec une efficacité forte: Finovam Gestion compte plus d'une cinquantaine d'entreprises actives en portefeuille.

#### Quelle est votre analyse quant aux difficultés actuelles de financement des start up ?

On aimerait tous que le financement de l'innovation soit un long fleuve tranquille, mais ce n'est pas le cas ! La situation s'est tendue depuis l'été 2022 en partie en lien avec la situation économique. En face, on observe un ralentissement dans l'émergence des projets. Les entrepreneurs sont prudents au vu du contexte. Ce frein à la dynamique entrepreneuriale s'est déjà vu par le passé lors des périodes de tension. C'était par exemple le cas au tout début des années

#### Comment la situation se traduit-elle au niveau de l'activité de Finovam Gestion ?

La cible deep-tech, issue de la recherche, est en affaiblissement. *A contrario*, ceux embarquant l'intelligence artificielle sont en forte croissance. Nous en avons accompagné 5 ou 6 depuis le Covid. Les projets de santé sont également en hausse. Ce sont des dossiers structurants, avec des évolutions sur 10 ans voire plus. L'enjeu du financement est donc colossal et le besoin grandissant au fil des années ■  
Recueilli par **Julie Kivavé**

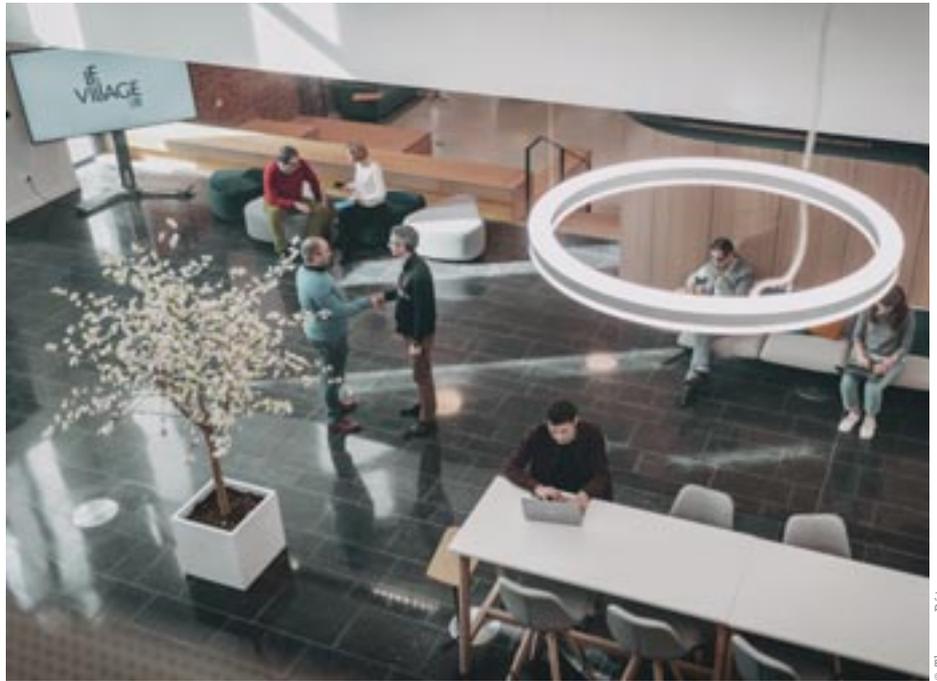


### MARC-ANTOINE NAVREZ FONDATEUR DU FONDS D'AMORÇAGE LA CORDÉE\*

« *La difficulté à financer les phases d'amorçage n'est pas nouvelle. Pour autant, c'est un vrai enjeu. C'est encore plus difficile aujourd'hui qu'avant, avec une vraie difficulté à accélérer en speed ou en phase supérieure. Ce qui oblige les porteurs de projets à ne pas céder au « cash burn », à être plus regardants, à viser l'équilibre le plus rapidement possible. C'est le côté sain de la situation actuelle. Mais certains projets qui étaient proches de l'équilibre ont malheureusement disparu faute de moyens.* »

\*La Cordée investit des tickets moyens de 50 K€. Elle réunit 15 investisseurs qui ont déjà réalisé 3 participations, sur 60 projets rencontrés en un peu plus de 2 ans ■

Le saviez-vous ? Le Village by CA est une entité du Groupe Crédit Agricole située au cœur du quartier Euratechnologies à Lille. Au sein de son bâtiment de 4 500m<sup>2</sup>, le Village héberge une trentaine de start-up et propose des espaces variés et modulables pour vous accueillir dans un cadre propice aux échanges et à l'innovation.



© Thomas Détéz

## TOUT UN VILLAGE POUR VOUS

# 4 raisons de réunir vos équipes au Village by CA

portent (relation client, RH, transitions écologiques etc.), idéal pour susciter les débats et faire réagir vos équipes tant sur l'expérience d'entrepreneurs que sur des thématiques actuelles.

- la mise en place d'une visite du quartier Euratechnologies avec découverte des différents showrooms gérés par ses structures partenaires.

### 4. UN LIEU PLEIN D'ÉNERGIES POSITIVES

« Le Village by CA est avant tout un écosystème où se côtoient chaque jour les équipes des start-up résidentes, les partenaires du Village qui sont des entreprises, des universités, des centres de recherches et de nombreux autres acteurs économiques de la région. » Franck Biehler Maire du Village by CA Nord de France (photo).

Sur la place du Village comme au bar ou au sein de l'espace détente, le lieu est idéal pour faire des rencontres et stimuler la créativité.

Vous hésitez encore à venir ? Passez prendre un café, l'équipe vous fera une petite visite.



© Alice Rigoux

### 1. UN BÂTIMENT MODERNE, ACCUEILLANT ET PARFAITEMENT ÉQUIPÉ POUR VOS ÉVÉNEMENTS D'ENTREPRISE

Le Village by CA Nord de France met à disposition une douzaine d'espaces pouvant accueillir de 10 à 150 personnes, pour organiser vos événements d'entreprise. De la simple salle de réunion à la salle de conférence en passant par une salle aménagée spécialement pour faire du design thinking, tous les espaces du rez-de chaussé sont équipés d'une connexion internet, d'un dispositif vidéo de présentation et de mobilier amovibles.

Au troisième étage, un espace VIP lumineux avec une terrasse privée vous accueille pour vos événements premium, un petit salon cosy est même disponible pour accueillir vos invités de marque.

### 2. UNE ÉQUIPE DISPONIBLE POUR VOUS PROPOSER UN ÉVÉNEMENT SUR-MESURE

L'équipe du Village by CA Nord de France est pluridisciplinaire et peut vous proposer un accompagnement sur-mesure pour donner une vraie valeur ajoutée à votre événement. De la simple mise à disposition d'un espace à l'organisation clé en main de votre événement, l'office manager se tient à votre disposition pour tout le volet restauration et aménagement de l'espace.



© Thomas Détéz

### 3. DES OFFRES D'ANIMATIONS ORIENTÉES AUTOUR DE L'INNOVATION ET DE LA DÉCOUVERTE

Vous souhaitez engager une démarche d'ouverture et de sensibilisation à l'innovation pour vos collaborateurs ? L'équipe vous propose une large gamme de services :

- l'animation de workshops créatifs (design thinking, pitcher son projet, prendre la parole en public).
- l'organisation de sessions de pitch de ses start-up sur les sujets qui vous im-

# RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121 !



N°100



N°103



N°104



N°105



N°106



N°107



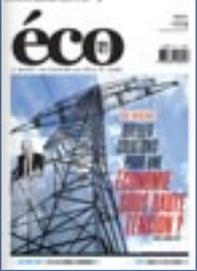
N°108



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°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 |
| <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°143 |

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**

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.



**SYLVAIN WASERMAN**

## « LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE RÉUSSIRA PAR LES TERRITOIRES »

Eco 121 a rencontré le PDG de l'ADEME **Sylvain Wasserman** lors d'un déplacement à Arras. L'occasion pour cet homme au double profil d'entrepreneur et d' élu local d'évoquer l'action de l'Agence et ses priorités en région.

**A peine élu à la tête de l'ADEME, vous avez souhaité réaliser un premier tour de France, suivi aujourd'hui d'un second, pourquoi ?**

Ce qui nous intéresse, c'est l'échelle du territoire, car la transition écologique réussira par les territoires. L'investissement, l'innovation, sont à cette échelle. Lors de mon premier tour de France initié après avoir été élu, j'avais rencontré Frédéric Motte (Président de la mission Rev3, conseiller régional), et suivi avec intérêt la démarche Rev3, et j'ai été très heureux de voir comment l'ADEME pouvait ici aller un cran plus loin. Très récemment, j'ai échangé avec le président de Région Hauts-de-France Xavier Bertrand. Parmi nos priorités communes figurent les friches et leur reconversion, qui peut s'avérer une solution par rapport au zéro artificialisation nette, et la démarche Rev3.

**Quelles évolutions souhaitez-vous apporter dans la politique de l'ADEME ?**

Il faut d'abord continuer à développer un dialogue quasi quotidien avec les élus. On a lancé un réseau « Elus

pour agir », qui organise des événements tout au long de l'année, ainsi que des réunions de 2 heures chaque trimestre avec nos meilleurs experts, et on partage. Qu'il s'agisse d'informations sur le changement climatique, nos dispositifs, les aides, les actions. Ce réseau rassemble déjà 2 800 élus au plan national dont 280 dans les Hauts-de-France. La deuxième action majeure vise le monde économique et la manière d'accompagner sa décarbonation. Nous avons des dispositifs en direction des grandes entreprises à travers France 2030, avec des enveloppes, des jurys et des appels à projets structurés. Pour les acteurs plus petits, nous avons lancé l'outil national « Mission Transition Ecologique » avec Olivia Grégoire, alors ministre chargée des Pme, du commerce, de l'artisanat et du tourisme. L'idée est de permettre à n'importe quelle Pme du territoire de s'y retrouver de façon simple, à travers un questionnaire d'une quinzaine de questions, avec son Siret, en fonction desquelles l'ADEME va pousser des offres pertinentes. Nous avons par ailleurs inventé un système tremplin très simple pour les petits tickets à partir de 5 000 euros.

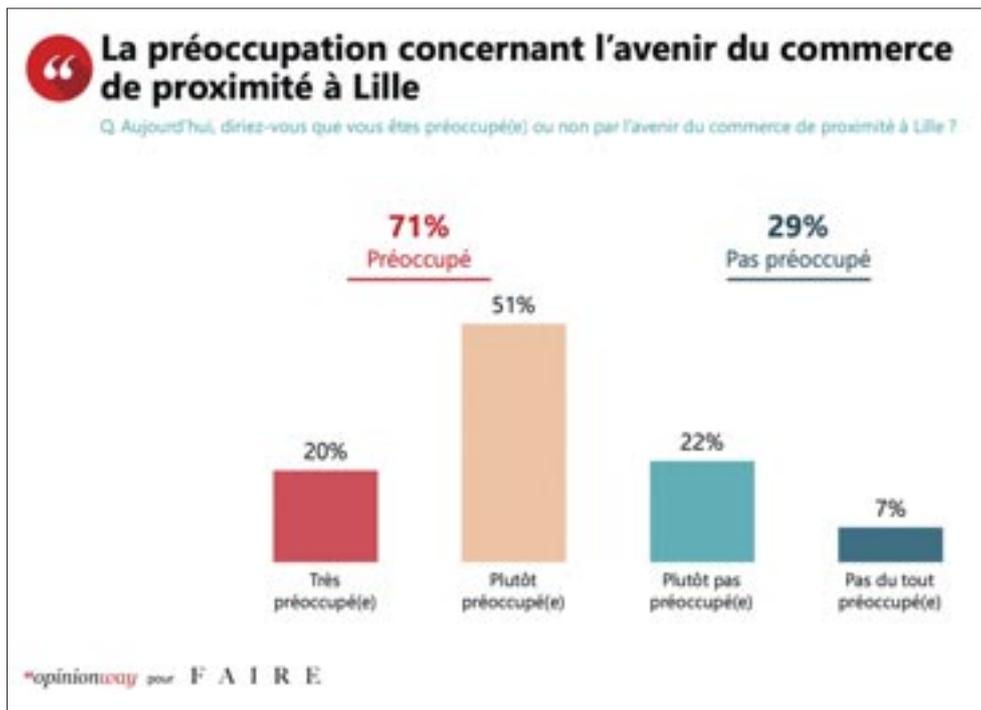
**Les entreprises sont aujourd'hui largement engagées dans les actions de décarbonation. Faudra-t-il aller au-delà ?**

Un jour, ce qui comptera sera de pouvoir prouver la soli-

dité des plans de décarbonation. En a-t-on un, d'abord ? Ensuite, est-il suffisamment évalué ? Les acteurs bancaires commencent déjà à flécher leurs fonds en fonction de ces critères. En effet, l'ADEME en partenariat avec le Carbon Disclosure Project (CDP) a lancé un outil baptisé ACT qui permet aux entreprises et aux institutions bancaires d'évaluer leur stratégie de décarbonation. C'est le cas en particulier de la Banque de France, qui a formalisé un partenariat avec l'Agence. Derrière cela, il s'agit de rendre tangible et de transformer ce qu'on fait en matière de décarbonation en avantage concurrentiel, en élément différenciant par rapport aux clients, aux marchés privés, publics et vis à vis du financement.

**Le climat est aux réductions de dépenses publiques. L'ADEME risque-t-elle d'être affectée ?**

Le budget de l'ADEME a fait fois quatre en quatre ans. Il existe une forme de consensus politique républicain sur le fait qu'il existe de vrais enjeux majeurs qu'il faut accompagner, et c'est précisément le rôle de l'ADEME. J'invite les collectivités et les entreprises qui souhaitent être accompagnées dans leur transition écologique à se rapprocher de la direction régionale ADEME Hauts-de-France : <https://www.ademe.fr/direction-regionale/hauts-de-france/>



# LE COMMERCE DE PROXIMITÉ PLÉBISCITÉ PAR LES LILLOIS

**LILLE.** Un sondage mené par Opinionway pour le compte du groupement FAIRE montre un attachement viscéral des Lillois pour leurs commerces locaux. Mais aussi une inquiétude certaine sur leur avenir. Le détail.

Les habitants de la métropole lilloise sont très attachés à leurs commerces de proximité. Mais dans le même temps, ils perçoivent clairement un ensemble de menaces qui assombrirent leur horizon. Tels sont les deux grands enseignements de l'enquête conduite du 26 au 28 août par Opinionway pour le compte de FAIRE, plateforme en ligne qui met en relation des commerçants et des marques.

Ils sont 94% à considérer que les commerces de proximité contribuent à la vie d'un quartier ou du centre, un niveau de 5 points supérieur à la moyenne nationale. 92% les voient comme essentiels pour l'économie locale, 88% des lieux agréables, tenus par des professionnels chaleureux (86%). 71% disent privilégier ces commerces aux grandes chaînes dès qu'ils le peuvent. La segmentation plus fine montre peu de différences. On notera néanmoins que les femmes sont encore plus fidèles à leurs commerces de proximité (89%) que les hommes

(83%), avec un attachement supérieur de 5 points à ces mêmes commerces (85%).

Qu'attendent les Métropolitains de leurs commerces ? D'abord des prix adaptés à leur budget (56%) et des produits locaux (55%), mais aussi de la convivialité (52%), des prix justes pour les producteurs et des produits français (41%).

## 7 LILLOIS SUR 10 PRÉOCCUPÉS PAR L'AVENIR DU COMMERCE

L'évolution du tissu commercial telle que la perçoivent les habitants de la métropole se traduit par une forte majorité relative pour la stabilité (47%). Mais 32% ressentent un déclin, trois fois moins estimant que les commerces de proximité sont en développement autour de chez eux, les femmes étant plus optimistes que les hommes (21% voient un développement) et les jeunes bien plus que les seniors (27% des moins de 35 ans voient un développement, 5% seule-

ment pour les plus de 65 ans). Mais au global, plus de 7 Lillois sur 10 marquent un fort niveau de préoccupation quant à l'avenir des commerces de proximité lillois. L'inquiétude est particulièrement forte chez les seniors (81% des 50-64 ans). Les plus optimistes sont les moins de 35 ans, dont 36% ne sont « pas préoccupés ».

Quelles sont les raisons de cette inquiétude ? La première est d'abord la fermeture de commerces indépendants (51%), mais talonnée par les difficultés de stationnement (48%). Vient ensuite la perte de vie de quartier et d'activité de centre ville (41%), les difficultés de circulation (31%), la réduction de la diversité des magasins (30%), notamment. Le développement du commerce sur Internet n'est vu comme une difficulté que pour un Lillois sur trois. On relèvera que l'impact des Jeux olympiques n'a pas du tout affolé les sondés (1% seulement).

« Cette enquête montre une grande résilience des commerces indépendants, qui doivent s'adapter constamment », décrit Ana Seoane, responsable du marché français pour FAIRE

■ François Prillieux



# JOST VEUT DÉPOUSSIÉRER L'HÔTELLERIE LILLOISE AVEC SON CONCEPT HYBRIDE

**LILLE.** L'établissement a ouvert cet été dans le quartier de Wazemmes pour un investissement de 20 M€. Il mêle hôtellerie, food court, événements et prestations pour les entreprises.

C'est plus qu'un hôtel. Le Jost, ouvert à la mi-juillet dans le quartier de Wazemmes, propose certes 102 chambres, avec une offre éclectique : une partie auberge de jeunesse avec des dortoirs, des chambres pour familles, et d'autres plus classiques destinées à une clientèle business. Mais le Jost déploie aussi un *food court* de six restaurants, du néo-estaminet au libanais en passant par une pizzeria et un spécialiste des burgers. Tous pilotés par des prestataires indépendants. « Toutes les gammes d'hôtel sont rassemblées dans un seul hôtel », indique Alban Ruggiero, qui a développé le projet avec sa holding Melt Group, au sein de laquelle il est associé au fonds Turenne Hôtellerie.

Jost, ce sont aussi des événements : marché de créateurs, spectacle de drag-queens, soirées DJ, karaokés... Il est prévu d'en organiser pas moins de 250 par an. L'établissement complète son offre avec deux salles dédiées aux séminaires d'entreprises. « On n'est pas que des loueurs de salles », indique Alban Ruggiero. C'est pour cela qu'on développe des concepts spécifiques pour aider les entreprises à renforcer la cohésion de leurs équipes. »

Au total, le Jost s'étend sur 4 300 m<sup>2</sup>, avec 2 700 m<sup>2</sup> pour les chambres, et 1 600 m<sup>2</sup> pour la restauration et les salles. Il peut accueillir 600 per-



sonnes, et offre 350 couverts. Pourquoi le pari de s'installer dans un quartier populaire ? « Il n'y a pas de lieu iconique de food à Wazemmes, si ce n'est le marché. Avec le Jost, on veut aussi attirer les gens du quartier. » « Lille est une ville un peu poussiéreuse en termes d'hôtellerie alors qu'elle est très innovante en restauration », indique Benjamin Altaras, le directeur de Turenne Hôtellerie. Avec Jost, l'idée était de monter un projet différenciant. Ce n'est pas un simple hôtel, c'est aussi un tiers-lieu qui s'ouvre sur le quartier et fait cohabiter clientèle locale et clientèle de passage. »

## UNE CONCRÉTISATION DIFFICILE

Le projet aura été long à se concrétiser. À l'origine, il s'agissait de trois bâtiments du Centre de la fonction publique territoriale que la mairie souhaitait faire réhabiliter. Jost a décidé de les réunir en un seul. Initié en 2016, il a fallu huit ans pour que l'hôtel sorte de terre à cause de l'opposition du voisinage, d'études compliquées ou de permis de construire modifiés. Le projet a nécessité un investissement de 20 M€ financé par Melt Group et soutenu par la Caisse d'Épargne



Hauts-de-France, le Crédit Agricole Hauts-de-France et la Foncière de l'Erable. L'ambition est de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 5 M€. L'ouverture a déjà permis la création de 40 emplois équivalents temps plein.

L'établissement lillois est le quatrième Jost après ceux de Bordeaux, Montpellier et Le Havre. « C'est la même marque, mais avec à chaque fois un concept différent. À Bordeaux, par exemple, il y a un restaurant italien et un cabaret. » Des projets sont actuellement développés à Marseille, Toulouse, Saint-Malo et Toulon. Cinq ou six ouvertures sont prévues dans les deux prochaines années et une trentaine d'établissements attendus pour 2032 ■ Y.S.





## TOURCOING : LE VILLAGE D'ENTREPRISES SPIRIT (EN PARTIE) INAUGURÉ

Le promoteur francilien Spirit vient de livrer et d'inaugurer le premier bâtiment de son village d'entreprises Parc Spirit à Tourcoing, au sein du quartier de l'Union. Les 1 300 m<sup>2</sup> sont occupés depuis fin septembre par les 30 salariés du distributeur de gaz naturel GRDF, autrefois installés à Roubaix.

Le programme Parc Spirit disposera à terme de sept bâtiments pour constituer un ensemble de 8 800 m<sup>2</sup> sur un terrain de 17 000 m<sup>2</sup>. Le deuxième immeuble sera livré courant janvier 2025. Les autres seront construits au cours de leur commercialisation, annonce le promoteur.

## ENTREPRISES ET CITÉS : DU SERVICE À LA COOPÉRATION

Près de 100 ans après sa création, Entreprises et Cités s'offre une petite cure de jouvence. A travers son site Internet flambant neuf et sa nouvelle baseline, le réseau entrepreneurial nordiste fait « évoluer sa marque, son contenu » pour donner « plus de visibilité et de clarté » explique son président Jean-Pierre Letartre. Exit donc « *Unir pour servir* » et place à « *l'art de coopérer* ». N'y voyez pas là une rupture dans la politique mais bien « une évolution » et « une affirmation de la raison d'être et de l'ADN » du haut lieu de l'économie régionale, précise Thierry Dujardin, Dg. Après ses divers partenariats publics-privés de ces dernières années, Entreprises et Cités entend intensifier ses coopérations à l'avenir. Notamment dans la transition numérique, dans l'accompagnement des Tpe-Pme vers les outils européens qui leurs sont dédiés ou encore dans les territoires, principalement en Picardie.



## L'hôpital de Laon doit être mis sous perfusion

Le modèle socio-économique de l'hôpital de Laon n'est pas soutenable. C'est le verdict de la chambre régionale des comptes qui s'est penchée sur l'établissement axonais, en déficit depuis 2018. L'hôpital est un gros acteur économique du département avec son budget de 100 M€, ses 1 000 salariés et ses 15 000 séjours d'hospitalisation annuels. Le rapport pointe une faiblesse de capacité d'auto-financement « *qui a conduit l'hôpital dans un état de grande vétusté (...) tant en termes de construction que d'équipements* ». Le projet de restructuration et rénovation en cours devrait générer des subventions, mais insuffisantes pour remettre l'hôpital sur les rails, estiment les magistrats. Qui en appellent directement à la contractualisation d'un soutien financier durable afin d'enclencher un cercle vertueux d'investissements propres à doper l'attractivité et *in fine* la performance de l'hôpital.

## L'ARENA BÉTHUNE-BRUAY PARÉE POUR LES COMBATS

L'Arena Béthune-Bruay a ouvert ses portes le mardi 10 septembre, dans la ZAC du Beau Pré à Verquin. Cette infrastructure de 7 400 m<sup>2</sup> contient notamment le plus grand dojo du monde, avec ses 3 000 places assises. Elle a été pensée pour s'adapter à de multiples configurations et pour accueillir aussi bien des compétitions sportives d'arts martiaux, que des salons ou des séminaires. La Fédération Française de Judo y a d'ailleurs installé un pôle accueillant des jeunes sportifs de haut niveau. L'Arena Béthune-Bruay est le fruit d'un investissement de 22,5M€ porté par l'Agglomération de Béthune-Bruay, la Région (à hauteur de 7M€), le Département du Pas-de-Calais (à hauteur de 2M€) et l'Agence Nationale du Sport (2M€).



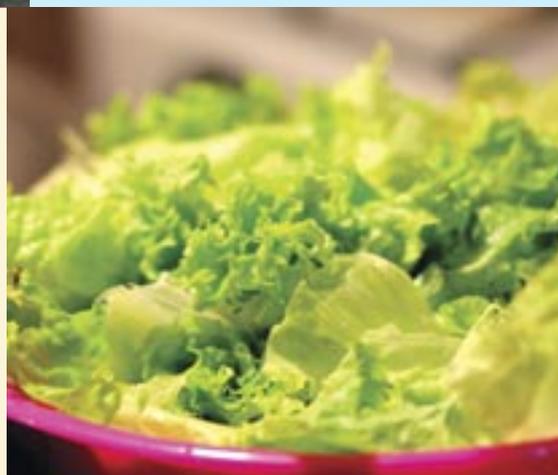


## LE GROUPE DESLOG CROQUE DEUX ENTREPRISES ALSACIENNES

Le groupe nordiste Deslog s'offre deux sociétés, Transports Routiers d'Alsace (TRA) et TRA Europe, basées à Matzenheim, dans le Bas-Rhin. Ces deux entreprises emploient 63 personnes avec un parc de 41 véhicules en direct et 60 autres en sous-traitance, selon le site Transportinfo. Le groupe Deslog, dirigé par Pascal Desmet, n'a pas souhaité répondre à nos sollicitations. Il s'est développé très fortement ces dernières années, notamment par acquisitions, et compte aujourd'hui plus de 400 salariés.

## Bonduelle taille dans ses salades

Le groupe familial va céder ses activités de salades en sachet en France et outre-Rhin, en difficulté, et va redimensionner Bonduelle Frais France : celui-ci passerait par un allègement des structures centrales une cessation d'activité et la recherche d'un repreneur pour le site de Saint-Mihiel. Bonduelle annonce procéder en parallèle « à une revue de la valeur des actifs de l'activité de salades en Amérique du Nord ». Des discussions ont été engagées avec le groupe LSHD et sa filiale Les Crudettes pour la cession des activités françaises, tandis que l'activité allemande serait reprise par le californien Taylor Farms. Bonduelle a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 2,372 Mds €, avec 11 000 salariés.



## LEMAHIEU SE RELANCE AVEC UN NOUVEAU TOUR DE TABLE

La société de confection textile de Saint-André Lemahieu repart de l'avant avec un nouveau tour de table de cinq entrepreneurs du Nord : Sébastien Olivier, Vianney Bossut, Stéphane Coisne, Antoine Fortin et Nicolas Clément montent au capital au côté de Martin Breuvert. Un sang neuf qui permet à Lemahieu de se relancer. L'Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV), qui avait connu une période de rebond rapide après sa reprise par Martin Breuvert et Loïc Baert en 2018, est passée de 90 à 150 collaborateurs en diversifiant ses marchés et en modernisant sa production. Mais elle a connu une brutale contraction d'activité depuis 2022 qui lui imposait de consolider ses fonds propres. La direction est modifiée en parallèle, Nicolas Clément prenant la direction générale, Martin Breuvert se chargeant du développement, qui passera notamment par le prêt-à-porter premium.

## Des Marques & Vous : après la liquidation, 10 magasins repris dans les Hauts-de-France

Des Marques & Vous disparaît du paysage de l'habillement. L'entreprise, qui s'appelait autrefois Devianne, avait été placée en liquidation judiciaire fin mai 2024, avec l'autorisation de poursuivre son activité le temps de trouver un repreneur. Parmi les quatre offres présentées, le tribunal de commerce de Lille Métropole a tranché pour la plus favorable en termes d'emplois et de magasins conservés. Il a retenu celle émanant conjointement du groupe Intersport, via sa filiale d'habillement multimarques Blackstore, associé à Chaussée, qui avait déjà repris 71 magasins Chauss'Expo en mars dernier, suite à la fermeture de l'enseigne de chaussures. Au total, sur les 35 points de vente de Des Marques & Vous, 20 sont repris, dont dix dans les Hauts-de-France. Sur 300 emplois, 143 seront conservés. Les 40 postes au siège de Marcq-en-Barceul, en revanche, ne seront pas repris.

# ADVITAM ACCÉLÈRE SA RESTRUCTURATION

**SAINT-LAURENT-BLANCY.** Dans un contexte plombé par un gros incident de trading, le groupe coopératif renforce son plan de redressement sous la houlette de son nouveau DG.

Météo pourrie pour les agriculteurs, mais aussi pour les amateurs de jardinage; fermeture pendant 45 jours des canaux fluviaux, empêchant l'accès à l'export; et par-dessus le marché, un très gros accident de trading à plusieurs millions d'euros, dont le groupe ne donne pas encore le montant... Le nouveau directeur général d'Advitam, Olivier Athimon, un breton aguerri dans la distribution puis l'agroalimentaire (Avril, Agrial, Entremont, notamment), arrivé il y a moins d'un an à la tête du groupe coopératif, a dû plonger dans le grand bain d'emblée. Et accélérer le plan de redressement entamé par l'équipe précédente, pour

alléger les activités déficitaires et réorganiser le groupe. « En décembre, Advitam était en situation compliquée, avec un effet de ciseau sur notre trésorerie. C'était frustrant car les activités agricoles tout comme le machinisme avaient plus que compensé le pôle distribution. Il y a eu six mois tendus qui nous ont permis de nous remobiliser pour écrire un projet d'entreprise et organisationnel », nuance-t-il aujourd'hui. Olivier Athimon souligne combien les banques, à commencer par le Crédit Agricole, l'ont aidé à franchir cette passe délicate.

## PERTES « CAUTÉRISÉES »

La feuille de route passe par deux mouvements parallèles : un recentrage sur les métiers de l'agriculture et un redimensionnement de certaines activités moins centrales et déficitaires. Sur le premier axe, l'accompagnement des exploitants va être stratégique, avec un pool d'experts transversaux, pour faire face à l'évolution climatique bien sûr, mais aussi au durcissement réglementaire qui interdit l'usage de toujours plus de molécules. « Les phytos, c'est comme les antibiotiques de l'agriculture. C'est comme si on nous demandait de passer aux compléments alimentaires », compare Olivier Athimon, pour qui la réponse viendra d'une élé-

vation du niveau de R&D. Pour offrir des biosolutions de substitution beaucoup plus précises et travailler la régénération des sols. Ce dernier point est d'autant plus stratégique que nos terres, parmi les meilleures d'Europe, peuvent être menacées par les aléas climatiques associés à des choix culturels marqués. Olivier Athimon observe ainsi la pression nouvelle qui va s'opérer avec plusieurs très gros projets industriels (Ecofrost, Agristo et Clarebouts) qui cumulent à eux trois 1,1 million de tonnes de pommes de terre, soit un quart de la production actuelle de la région.

Le second axe stratégique passe par des coupes claires dans certaines activités. Les quatre derniers magasins 'Prise direct' sont cédés à la Boucherie Aux Enfants avec leurs 40 salariés (même si les corners chez Gamm Vert, en forme, sont quant à eux conservés). Côté jardinerie, Advitam va élaguer une dizaine de magasins sur 120. Mais des magasins parfois importants, en périurbain, là où la problématique de pouvoir d'achat est particulièrement sensible.

Autant de mesures qui autorisent un certain optimisme au groupe coopératif. « On a déjà bien cautérisé nos pertes et nous sommes repartis sur un cercle vertueux », indique le directeur général, pour qui le long terme est également porteur, l'agriculture devant jouer un rôle croissant dans la captation du carbone et la production d'énergie (méthane) ■

**Olivier Ducuing**

UN GROS INCIDENT DE TRADING A COÛTÉ DES MILLIONS D'EUROS, QUI VONT PLOMBER L'EXERCICE DU GROUPE COOPÉRATIF.

## ADVITAM-UNEAL EN BREF

- 1,9 milliard d'euros de chiffre d'affaires
- 2 400 collaborateurs
- 2<sup>e</sup> employeur du Pas-de-Calais
- 415 sites
- 5<sup>e</sup> producteur français de céréales





# HERTA INVESTIT 19 M€ DANS SON SITE LOGISTIQUE PICARD

**LE MEUX (60).** Le spécialiste des produits de charcuterie et de traiteur en libre-service procède à une extension de sa plateforme logistique picarde.

Herta met 19 M€ sur la table pour agrandir son site logistique de Le Meux, dans l'Oise. Un montant qui fait suite au 1,5 M€ déjà consenti lors du lancement d'un plan d'investissement national en 2020. Ouverte en 1991, et étendue une première fois en 2000, la plateforme est désormais à saturation. D'une surface de 10 000 m<sup>2</sup>, elle peut stocker 6 000 palettes. Chaque année, elle traite 34 millions de colis, soit 65 000 tonnes de produits, expédiés vers 130 des 180 points de livraison du groupe en France, du Grand Est jusqu'à Bordeaux. Soit au total 63% des volumes de vente dans l'Hexagone, le reste étant assuré par la plateforme de Lyon. Elle emploie 125 collaborateurs.

« Herta augmente ses volumes chaque année, souligne Daniel Amaro, le di-

recteur supply chain France et Belgique. *Pour accompagner sa croissance continue, il fallait augmenter la capacité du site. Cela permettra aussi de développer de nouvelles gammes de produits qui étaient jusqu'alors bloquées par la logistique.* »

## 23 MÈTRES DE HAUT

L'extension se greffera sur la réserve foncière située à l'arrière d'un terrain d'une surface de plus de 3 hectares. Elle ajoutera un bâtiment de 2 600 m<sup>2</sup>. Particularité, il culminera à 23 m de haut, contre 10 à 11 m pour ses voisins. Cette architecture permettra de doubler la capacité de stockage (10 000 palettes pourront être stockées dans le nouveau bâtiment), tout en réduisant l'artificialisation des sols. « *Un bâtiment classique aurait nécessité deux tiers de plus de surface, note Daniel Amaro. Grâce à la hauteur, on limite l'emprise au sol.* »

La transformation de la plateforme du Meux va aussi entraîner une évolution des métiers et une réduction de la pénibilité de certains postes opérationnels. Le métier de cariste devrait être bouleversé car des machines rangeront désormais les palettes. L'automatisation de nombreuses tâches limitera l'intervention humaine. « *Nous allons lancer de nouveaux plans de formation vers les métiers de demain et développer des compétences techniques*

## HERTA DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

Herta dispose de deux sites de production en France, complémentaires et interdépendants. L'un à Saint-Pol-sur-Ternoise (Pas-de-Calais) pour la production des gros volumes, un autre à Illkirch-Graffenstaden (Bas-Rhin) pour l'innovation et les plus petites références. Inaugurée en 1973, l'usine de Saint-Pol-sur-Ternoise compte pas moins de 1 000 collaborateurs. Elle y produit 70 000 tonnes d'aliments, ce qui en fait le plus important site de fabrication du groupe détenu par l'espagnol Casa Tarradellas (60%) et le suisse Nestlé (40%). Y sont notamment produits des lardons, allumettes, bacons, poitrines, des croque-monsieur, les jambons Le Bon Paris ou les saucisses Knacki.

dans des domaines tels que l'électronique, les automatismes et la gestion des flux internes. » L'extension du site du Meux entraînera-t-elle des créations d'emplois ? Cela dépendra du succès des nouvelles gammes, répond l'entreprise. Les travaux devraient s'achever fin 2025 pour une mise en service début 2026 ■ Yann Suty

## JC DAVID S'ADOSSE AU FONDS FRENCH FOOD AGRO

**BOULOGNE-SUR-MER.** Le spécialiste de la fumaison et de la salaison de poissons premium a modifié son tour de table. Objectif : accompagner son développement... sans rien révolutionner.

« C'est une évolution logique pour une entreprise qui grandit bien. »

C'est ainsi que Philippe Fromantin décrit l'ouverture de capital à laquelle a récemment procédé J.C. David, le spécialiste de la fumaison et de la salaison de poissons premium basé à Boulogne-sur-Mer. Une entreprise connue pour savoir-faire ancestral de fumaison à froid au bois de chêne grâce à ses 40 coresses, des fours traditionnels qui fument les poissons pendant 16 à 24 h.

Le fonds FrenchFood Agro Invest II est entré au capital, devenant le premier actionnaire. On notera qu'il est présent depuis 2023 dans une autre entreprise du Pas-de-Calais en plein développement, Boulangeries Sophie Lebreuilly. Il est accompagné dans l'opération par BNP Paribas Développement, Bpifrance et Finorpa. Déjà présent au capital, Jacana Invest, la holding de la famille Delachaux, remet au pot, tandis que la holding de Philippe Fromantin et de son épouse, J.C. David Holding, devient le

deuxième actionnaire. Philippe Fromantin pointe le besoin d'être accompagné afin de poursuivre un développement linéaire. « *La boîte grandit toute seule* », assure-t-il. Avec un chiffre d'affaires passé de 9 M€ à 15 M€ entre 2016 et aujourd'hui, pour 70 employés, dont 80% à la production. J.C. David diffuse ses produits chez les grossistes spécialisés dans les produits de la mer (2/3 de son activité), et dans la grande distribution, une partie avec



des MDD, l'autre sous les marques J.C. David et Gaston Seillier.

L'évolution est purement capitaliste et sans impact opérationnel ni d'objectif de chiffre d'affaires. Pour Philippe Fromantin, la priorité est et demeure la qualité, tant celle des produits que des conditions de travail, les approvisionnements ou l'impact sur l'environnement.

La société va racheter des bâtiments voisins, qui porteront ses locaux de 6 000 à 8 000 m<sup>2</sup>. Elle investit aussi pour valoriser le sur-mesure. Elle n'utilise aucune machine et réalise toutes ses opérations de salaison et de fumage à la main, tout comme le conditionnement dans des « ballotins ». J.C. David collabore ainsi avec un grand chef étoilé, dont le nom n'est pas révélé, qui souhaitait ajouter à sa carte un poisson invasif. « *On a travaillé la vive pendant plus de 6 mois. On veut mettre au point ce que les gens les plus exigeants et les plus avant-gardistes ont envie d'avoir.* » ■ **Y.S.**

## BREWING THEORY VEUT BRASSER PLUS LARGE

**TOURCOING.** En s'installant dans de nouveaux locaux, l'agence de conseil brassicole quadruple son outil de production pilote. Une réponse à la demande en forte croissance du marché international.

C'est un retour aux sources pour Théodore Becquart. L'ingénieur agronome est le petit-fils du fondateur de la brasserie Jeanne d'Arc à Ronchin. Après plusieurs expériences professionnelles au sein de brasseries régionales, notamment en tant que responsable de la R&D, le jeune homme envisage de fonder sa brasserie de kombucha, une boisson fermentée à base de thé. Mais le segment encore trop insuffisant douche rapidement ses espoirs. « *A l'époque, seulement 2% de la population en Europe connaissait cette boisson et 1% l'avait déjà goûtée* », détaille-t-il.

En avril 2020, il crée Brewing Theory, une agence de conseil en activité brassicole. Mais pas que. L'entreprise accompagne également les professionnels du secteur dans l'amélioration ou la création de recettes, dans le contrôle qualité de leurs produits et enfin dans la formation de leurs sa-

lariés. « *Je me suis reposé sur mon expertise pour proposer cette solution clé en main aux brasseurs dont beaucoup rencontrent des difficultés à la fois techniques et financières. Surtout depuis la période Covid* », raconte Théodore Becquart.



En quittant Marcq-en-Barœul pour Tourcoing, Brewing Theory s'offre un nouveau site de 200 m<sup>2</sup>. L'historique de 50 m<sup>2</sup> ne lui permettait plus de répondre à la demande. L'agence ouvre son laboratoire de R&D et son outil de production pilote aux mini et grosses brasseries telles que Goudale ou Célestin, ainsi qu'aux porteurs de projet et repreneurs. « *La majorité de nos clients sont français, mais nous avons aussi une demande importante d'Europe voire au-delà.* ». L'entreprise, qui comprend 7 salariés, est capable de gérer 6 à 8 projets en simultané. Elle apporte son expertise pour des bières avec ou sans alcool, des eaux aromatisées, des cafés infusés à froid, des kombuchas et autres boissons santé. En parallèle, Théodore Becquart est en train de créer Oénord, une agence de conseil et d'analyse de vins des Hauts-de-France et de Belgique. En soutien à cette filière naissante ■ **J.K.**

# SODIBOISSONS DÉMÉNAGE POUR ALIMENTER SA CROISSANCE

**LEULINGHEM.** Le distributeur de boissons s'apprête à investir un nouvel entrepôt de 9 000 m<sup>2</sup> à Arques. Objectif : absorber l'intense activité et vise les 100 M€ de chiffre d'affaires dans les quatre ans.

Après un trou d'air pendant la période Covid, Sodiboissons a redémarré fort dès 2021. A l'étroit depuis plusieurs années dans son entrepôt de Leulinghem, le distributeur de boissons avec et sans alcool était à la recherche d'un terrain constructible. Depuis deux ans, il s'était positionné sur une parcelle prévue dans l'agrandissement de la zone du Fond Squin à Saint-Martin-lez-Tatinghem. Malheureusement, « les travaux prenaient trop de temps à démarrer », déplore Laurent Pecqueur. Le dirigeant de Sodiboissons a donc jeté son dévolu sur des entrepôts à Arques, rachetés à la Brasserie de Saint-Omer, le groupe familial piloté par son oncle André. D'ici à fin 2024, l'entreprise intégrera partiellement ce nouveau site de 9 000 m<sup>2</sup> pour y être à 100% courant 2025. Cette acquisition lui permet de quasiment

tripler sa surface actuelle. « Le secteur est une zone tendue. J'ai déjà eu une vingtaine de marques d'intérêt fortes pour racheter ou louer les locaux de Leulinghem », confie Laurent Pecqueur. Qui, pour l'heure, entend gar-



der le bâtiment de 3 600 m<sup>2</sup> au sein de son patrimoine.

Car il pourrait bien en avoir besoin à l'avenir au vu de ses ambitions. En 12 ans, Sodiboissons est passé de 22 M€ à 54 M€ de chiffre d'affaires en 2023, avec 135 personnes. En dépit d'une météo pluvieuse une grande partie de l'été, le distributeur devrait malgré tout voir ses ventes progresser de 4% cette année. « Ce qui n'est pas si mal quand on voit le net ralentissement de la profession au national. » Laurent Pecqueur compte investir ces prochaines années 13 M€ dans du matériel spécifique pour ses clients (tireuses à bière, matériels de comptoir...). En parallèle, il prévoit d'étoffer son catalogue pour passer de plus de 5 000 références aujourd'hui à 15 000 à court terme. Avec la ferme intention d'approcher les 100 M€ de ventes en 2028 ■ J.K.

# FLORIMOND DESPREZ CRÉE UN ACTEUR STRATÉGIQUE DES SEMENCES DE BETTERAVES

**CAPPELLE-EN-PÉVÈLE.** Le semencier nordiste fonde la coentreprise United Beet Seeds avec la coopérative danoise DLF Seeds A/S. Un nouvel ensemble de 900 personnes

Le spécialiste des semences Florimond Desprez a signé un accord avec la coopérative agricole danoise DLF Seeds A/S. Celui-ci se concrétise par la création d'une co-entreprise baptisée United Beet Seeds (UBS), aux ambitions élevées : elle regroupe en effet les activités de recherche, la production, le traitement et la commercialisation de semences de betterave sucrière, de betterave fourragère et de chicorée industrielle des deux partenaires.

Basé en Belgique, UBS est dirigé par Lilian Escalon, le Pdg du spécialiste de la production de semences de betterave sucrière SESVanderHave, filiale de Florimond Desprez. L'entreprise emploie plus de 900 personnes à travers le monde.

Ce partenariat a pour objectif de positionner UBS comme un acteur de premier plan du marché mondial des semences de betteraves. L'entreprise compte investir durablement dans l'innovation et offrir à la filière agri-



cole des solutions compétitives, innovantes et résilientes face aux défis d'ordre climatique, géo-économique et réglementaire.

« La betterave sucrière est une culture avec de belles perspectives d'avenir, mais la concurrence sur ce marché est rude », estime Søren Halbye, le Pdg de DLF Seeds A/S, entreprise qui emploie 2 000 personnes dans 22 pays. « Pour réussir, nous avons besoin d'investir de manière significative et développer des variétés compétitives et résilientes. »

Florimond Desprez est l'un des leaders mondiaux en semences de betterave sucrière. Avec les betteraves fourragères et la chicorée industrielle, les racines représentent 60 % de son activité. Basée à Cappelle-en-Pévèle, l'entreprise familiale et indépendante est présente dans 65 pays. Elle consacre à la recherche 15% de son chiffre d'affaires, qui s'élevait à 380 M€ l'an dernier. Elle emploie 1 200 personnes

■ Y.S.

# 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](http://www.eco121.fr)

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR [WWW.ECO121.FR](http://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	TEL.
E-MAIL	



# éco 121

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

# L'OBSERVATEUR DE L'AVESNOIS : LA LONGÉVITÉ PAR L'INFO MICRO-LOCALE

**AVESNELLES.** L'hebdomadaire, qui vient de fêter ses 190 ans, est à l'origine du groupe de presse indépendant Sogemedia, à la tête d'une vingtaine de périodiques dans tout l'Hexagone.

Né en 1834, L'Observateur de l'Avesnois est l'un des plus vieux journaux français. Jean-Pierre de Kerraoul, qui a racheté le titre dans les années 1970, s'en est servi comme socle à partir duquel il a bâti le groupe indépendant Sogemedia, riche aujourd'hui de 170 salariés. Celui qui reste Pdg du groupe l'a construit à coups de rachats d'autres journaux (Le Courrier de Fourmies, La Sambre-La Frontière à Maubeuge ou La Thiérache dans l'Aisne) et de créations (L'Observateur du Valenciennois, L'Observateur du Douaisis, L'Observateur de l'Arrageois, La Semaine des Pyrénées).

Aujourd'hui, Sogemedia détient 24 titres, dont la moitié dans notre région et essaime dans toute la France, de l'Auvergne-Rhône-Alpes à la Haute-Marne en passant par la Nouvelle-Aquitaine, l'Occitanie et l'Île-de-France. L'Observateur réalise un chiffre d'affaires de 3,9 M€, dont 30% provient des annonces judiciaires et

légal. Celui du groupe Sogemedia reste confidentiel.

Quel est le secret de cette longévité ? « On dure parce qu'on essaye de coller le plus possible aux attentes des lecteurs, explique Matthias Dormigny, le rédacteur en chef adjoint de L'Observateur de l'Avesnois. Le journal doit rendre service, mais aussi donner du plaisir, notamment avec des

informations pratiques, comme notre cahier des activités du week-end. » La clef du succès, c'est aussi l'ancrage local, ou plutôt « micro-local », avec des informations sur les villages. Les événements nationaux sont mis de côté pour « parler de ce qui va toucher les gens au plus près ».

Pour perdurer, le groupe entend rattraper les plus jeunes générations, qui ont tendance à délaisser l'information traditionnelle. « Cela passe par une évolution de l'offre éditoriale, estime Matthias Dormigny. L'autre défi, c'est de trouver de nouveaux canaux de diffusion. Car les journaux locaux souffrent de la disparition des petits commerces où on pouvait les trouver. » Et même si le digital se développe, avec des articles désormais monétisés, le papier reste incontournable. « On ne veut surtout pas lui tourner le dos. » D'autant plus que le groupe dispose de sa propre imprimerie ultra-moderne, Digitaprint, à Avesnelles ■ **Y.S.**



SERVICES

## CEETRUS FRANCE MONTE À BORD DE VILOGIA

Le bailleur social Vilogia vient d'ouvrir les portes de son capital à Ceetrus France, la foncière de l'Association Familiale Mulliez (AFM). Celle-ci prend une participation à hauteur d'environ 5%. L'opération a été orchestrée par Nhood, société de services et solutions immobilière également détenue par l'AFM. Désormais partenaires, Ceetrus France et Vilogia prévoient la création de synergies permettant à terme « la transformation de quartiers



mono-fonctionnels en nouveaux lieux de vie mixtes ». Ils entendent aussi valoriser des fonciers jusqu'ici sous-utilisés voire inexploités et faciliter l'accès au logement.

En 2020, dans les « Cafés de l'Après » du Comité Grand Lille, le président de l'AFM Barthélémy Guislain déclarait :

« L'écosystème historiquement fermé de l'AFM va s'ouvrir et doit s'ouvrir. Nous devons nous ouvrir aux petites entreprises, au tissu d'entrepreneurs locaux pour apprendre d'eux. » Un plan visiblement bien en marche :

l'AFM s'est engagée fin 2020 au sein du fonds FE2T. Avant son entrée au capital d'Euratech en 2022, puis la co-création de la société d'investissement public-privé Side Invest, aux côtés du Groupe IRD et de la Région Hauts-de-France ■ **J.K.**

## CAISSE D'ÉPARGNE : VERS UNE MÉGA BANQUE HAUTS-DE-FRANCE-NORMANDIE ?

1 milliard d'euros de produit net bancaire, 4 600 collaborateurs, 1,6 million de clients particuliers, 50 000 clients professionnels et 4 000 entreprises : une nouvelle Caisse d'Épargne Hauts-de-France Normandie pourrait prochainement voir le jour, avec un périmètre considérable, qui en ferait la première banque régionale de France.

La procédure n'en est qu'à ses tout débuts, les deux conseils d'orientation et de surveillance ayant formellement validé le lancement d'une étude d'opportunité et de faisabilité le 23 septembre seulement. Au siège de la Caisse Hauts de France, on souligne que les deux caisses régionales sont fortement dotées en fonds propres et toutes deux certifiées B Corp, sans compter la continuité territoriale non seulement entre les régions normande et Hauts-de-France mais aussi avec le Benelux sur lequel la Caisse Hauts de France se développe continuellement depuis dix ans. L'alliance est présentée comme un « accélérateur de développement » au profit des différentes clientèles. L'étude pourrait être achevée d'ici la fin de l'année et permettre ensuite, en cas de résultat positif, de lancer formellement la démarche de fusion ■ **O.D.**



« Nous voulons placer l'innovation au cœur de la marque », lance Romain Devooght, responsable innovation, ici au cœur du laboratoire de l'entreprise au siège roubaisien.

« **N**ous gérons un trésor national ! » Le mot est de Filiep Blontrock, nouveau directeur général de Damart France et Belgique (photo en bas à droite). Il parle bien sûr du Thermolactyl, fibre inventée il y a 70 ans et qui, avec le quart du chiffre d'affaires, demeure le cœur de la maison Damart. Une maison qui a traversé des turbulences mais qui reste convaincue de ses atouts : le gène de l'innovation, l'écoute au plus près de ses clientes séniors, « *et une entreprise qui a une âme et est capable de se réinventer* », décrit Patrick Seghin, CEO de l'enseigne roubaisienne depuis maintenant 15 ans. Il s'agit d'abord de réaffirmer la signature style de l'entreprise, autour de l'élégance intemporelle, avec une offre modernisée, optimisée, expose Pascale Defraeye, directrice de l'offre internationale. Mais aussi de pousser le curseur de l'innovation. Damart développe des fibres respirantes, thermorégulantes (Evolutyl), des vêtements adaptables à la morphologie (Perfect fit), des chaussures amortissantes (Amortyl). Et s'appête à commercialiser une nouvelle innovation, Rain Protect. « *Une dame de 75 ans aujourd'hui a un vélo électrique, elle a une montre connectée, elle fait 14 000 pas chaque jour. On parle de société sans âge* », décrit Filiep Blontrock.

Mais l'innovation n'est pas que commerciale : le projet Recylactyl vise à recycler les chutes de Thermolactyl, notamment dans les semelles, les doudounes ou les couettes. Soit 55 tonnes par an dans l'usine tunisienne.

Un pari complexe car le Thermolactyl comprend déjà 50% de matières premières recyclées. A horizon 2 à 3 ans, l'entreprise espère recycler l'intégralité de ses chutes et porter à 60% la part de ses produits écoconçus.

Damart table aussi sur d'autres leviers de croissance. Le B to B, qui pèse déjà plusieurs millions d'euros, comme les marchés auprès de la police belge ou la patrouille de France ; des partenariats « hors les murs » comme ceux noués avec Rouge Gorge à travers 9 références commercialisées dans quelques jours, ou les magasins belges E5 à compter de la mi-octobre. Damart mise aussi sur les marketplaces, un vecteur en pleine expansion. La marque est

#### DAMARTEX EN CONVALESCENCE

**Le groupe Damartex connaît un léger mieux. Pas nécessairement sur son résultat net consolidé (-36 M€), ou sa situation financière fin juin (-104 M€) mais sur ses fondamentaux. Car l'aggravation des pertes est largement due à la cession fin février d'Afibel, un lourd gisement de pertes, désormais soldé. Le groupe familial améliore lentement sa situation et a déjà remonté son Ebitda au prix de mesures drastiques, depuis la gestion très fine des stocks jusqu'à des réductions de largeur de références en passant par des ajustements tous azimuts. Damartex annonce du reste un plan social chez Almadia, produit de la fusion ratée entre Sedagyl et Medical Santé.**

**Le chiffre d'affaires s'est fortement contracté au final (quasi -10% à taux de change réels), à hauteur de 529 M€, avec un effectif groupe de 2 500 personnes. Damart demeure le navire amiral avec 362 M€ de ventes à travers une offre multicanale (dont 152 magasins) et 1 900 salariés.**

# DAMART REPART À LA CONQUÊTE DE SA CLIENTÈLE

**ROUBAIX.** Après une phase difficile, l'enseigne nordiste retrouve de l'allant, en misant sur ses fondamentaux. A commencer par l'innovation.



déjà présente dans 11 places de marché dans six pays, avec une croissance de chiffre d'affaires de 30%. « *En trois ans, on a déjà atteint notre objectif de 5 ans !* », s'exclame Loïc Bouquet, directeur marketplace et BtoB. De quoi projeter à terme une répartition plus internationale de Damart, qui réalise encore 40% de ses ventes en France

■ O.D.



Le textile tourquennois pourrait déménager dans un nouveau site qui lui permettra de tripler sa production

# CROISSANCE EXTERNE : PEIGNAGE DUMORTIER DEVIENT NUMÉRO 1 EUROPÉEN

**P**eignage Dumortier a remporté l'appel d'offre pour reprendre les actifs de son concurrent allemand BWK. En liquidation judiciaire, celui-ci a dû fermer son usine de Brême. Le spécialiste de la transformation des fibres textiles va ainsi rapatrier une trentaine de machines dans ses locaux de Tourcoing, qui en hébergent déjà une centaine. Pour les faire fonctionner, il compte recruter 25 nouveaux collaborateurs, principalement aux profils d'ouvriers et de techniciens. En Allemagne, Peignage Dumortier envisage de créer un bureau commercial.

Cette reprise témoigne du dynamisme d'une entreprise née en 1896 et rachetée par Cédric Auplat il y a six ans. Entre 2018 et 2023, son chiffre d'affaires a doublé pour atteindre 6,5 M€, alors que, dans le même temps, le nombre de ses salariés passait de 60 à 100. Le secret de cette croissance ? La diversification. « Avant, nous étions très dépendants de l'habillement, explique Cédric Auplat. Or, c'est un marché en grande souffrance depuis des années. On est désormais protégé car l'habillement ne représente plus qu'une part de plus en plus petite de notre

activité. » L'entreprise s'est notamment orientée vers des secteurs plus résilients comme les produits techniques (tenues de pompiers et de l'armée), le lin et la laine.

A l'inverse, BWK est restée très dépendante de l'habillement. Une faiblesse qui a fini par la couler. Née il y a 130 ans, l'entreprise a compté jusqu'à 5 000 salariés. Juste avant sa liquidation, elle réalisait un chiffre d'affaires de 15 M€, avec 40 salariés.

## L'IRD RENTRE AU CAPITAL

« On est maintenant le numéro 1 européen de la production de fibres textiles pour la filature », annonce Cédric Auplat. Et de nouvelles ambitions se dessinent. Le dirigeant évoque la nécessité de se renforcer dans le secteur militaire, ainsi que sur les marchés de la laine et du lin.

Pour soutenir sa stratégie, l'entreprise vient d'augmenter son capital de 2 M€, opération à laquelle participe notamment l'IRD et qui fait figure seulement de première étape.

« Nous travaillons activement à la finalisation d'une autre levée de fonds plus importante qui permettra l'ac-

**TOURCOING.** Le spécialiste de la transformation à façon des fibres textiles a racheté une trentaine de machines du groupe allemand BWK, placée en liquidation judiciaire. Avec en arrière-plan de grandes ambitions ainsi qu'une nouvelle usine.

quisition d'un nouveau site industriel, dévoile Cédric Auplat. Nous sommes désormais à l'étroit dans nos locaux. » Les lieux ont déjà été identifiés (c'est à Tourcoing) et ne nécessiteront que peu de travaux. L'implantation pourrait avoir lieu fin 2025. « Les enjeux sont nombreux », appuie le dirigeant. L'acquisition d'un nouveau site permettra de porter la production de 4 500 à 12 000 tonnes. Mais aussi de se doter d'un centre de R&D, ainsi que d'un centre de production davantage robotisé. « Des locaux plus modernes rendront la société plus attractive. Cela permettra d'augmenter la qualité de vie au travail. » A plus long terme, la nouvelle usine pourrait engendrer la création de 70 emplois ■ **Y.S.**



# EDILIANS INJECTE 10 M€ POUR DÉCARBONER SON USINE ISARIENNE

**SAINT-GERMER-DE-FLY (60).** Le spécialiste des tuiles en terre cuite investit massivement dans une nouvelle technologie qui permet de réduire la consommation de gaz et limiter les émissions de carbone.

Edilians a investi 10 M€ dans son usine de Saint-Germer-de-Fly dans l'Oise. Avec l'ambition de décarboner de 30% sa production de tuiles en terre cuite à l'horizon 2030. Un objectif que permettra la mise en place d'une nouvelle technologie brevetée, élaborée avec Ceritherm, un fabricant de fours industriels et d'équipements thermiques que le groupe lyonnais a racheté en 2023.

Le financement a pu être réalisé grâce à une subvention de 3,6 M€ de l'Ademe. « L'investissement est tellement important que sa rentabilité se chiffre à 15 ans alors que d'habitude, dans l'industrie, il faut compter 3 à 5 ans », explique Pascal Casanova, le président exécutif d'Edilians. Mais pour une entreprise comme la nôtre, née il y a 200 ans, c'est une échelle de temps qu'on arrive à considérer. »

Les tuiles sont obtenues grâce à la cuisson de l'argile à plus de 1 000 degrés dans un four, pendant une vingtaine d'heures. Une opération très gourmande en gaz naturel et fortement émettrice de carbone. Le nouveau pro-

céde permet de réduire la masse à chauffer dans le four. Des brûleurs plus performants ont aussi été mis au point tandis que la circulation de l'air est améliorée.

## FOUR TUNNEL

Edilians a préféré modifier le four existant plutôt que de le remplacer. « S'il avait fallu le remplacer, on aurait dû mettre l'usine en pause pendant un an », explique Pascal Casanova. Arrêté en décembre 2023, le four a été remis en marche en mars 2024. « C'est un four tunnel, d'une centaine de mètres de long, qui fonctionne en continu, 24h/24, 7 jours sur 7. C'est le plus efficace en termes de consommation d'énergie, mais cela oblige à avoir du monde tout le temps. » Un four de ce type a une durée de vie très longue. Celui de Saint-Germer-de-Fly date de la création de l'usine, il y a cinquante ans. La nouvelle technologie pourra ensuite être déployée sous forme de licence et rapporter de quoi financer la R&D. Car si l'objectif est de diminuer de 30% les émissions directes de CO2



**"S'IL AVAIT FALLU REMPLACER LE FOUR, ON AURAIT DÙ METTRE L'USINE EN PAUSE PENDANT UN AN"**

d'ici à 2030, le cap suivant est la neutralité carbone en 2050. « Si on se projette plus loin, on pourra substituer le gaz naturel par de l'hydrogène vert, du biogaz ou des technologies qui n'existent pas encore mais basées sur l'électricité. Quelle que soit la source d'énergie utilisée demain, baisser les besoins énergétiques est vertueux. »

Edilians a prévu d'investir 100 M€ d'ici à 2030 pour décarboner ses 24 usines.

■ Yann Suty

## EDILIANS, AU-DELÀ DES TUILES

Spécialisé à l'origine dans les tuiles en argile, Edilians a diversifié au fil du temps ses activités à toutes les solutions de toiture : ventilation, étanchéité, isolation, panneaux photovoltaïques. Le groupe lyonnais réalise un chiffre d'affaires de 500 M€ et emploie 1 700 personnes. Il détient 16 usines de tuiles terre cuite dans le monde (sur un total de 24). Celle de Saint-Germer-de-Fly est l'une des plus importantes avec ses 4 lignes de production et 200 salariés. Chaque année, elle produit 200 000 tonnes de tuiles, soit 15 à 20% de la production du groupe. En France, le marché de la tuile s'élève à 2M de tonnes.

## EN DIFFICULTÉ, CABRE REJOINT IN EXTREMIS TOMMASINI

**COURRIÈRES.** La désormais maison-mère va s'atteler à remettre financièrement sur pied le spécialiste de la rénovation thermique, avant d'envisager le développement.

« *n ne va pas sabrer le champagne. C'est plutôt le sentiment de soulagement qui prédomine* ». Il le fait comprendre d'entrée de jeu : même si son groupe vient de réaliser une opération qui le fait doubler de taille, Olivier Tommasini n'entend pas sortir tambour et trompettes. Le président éponyme du groupe de construction et de promotion immobilière, basé à Aulnoye-Aymeries, vient tout juste d'acquérir CABRE, spécialiste entre autres en rénovation énergétique. Ce dernier était en proie aux difficultés de trésorerie depuis plusieurs mois. Le Covid, qui a mis un coup d'arrêt à ses activités, suivi de la flambée du coût des matériaux et de l'inflation ont eu un effet boule de neige auquel CABRE peinait à faire face. Filiale à 100% du groupe Tommasini depuis fin septembre, la société peut aujourd'hui souffler, rassurer ses sa-

lariés, clients et partenaires et poursuivre ses activités plus sereinement. « *Les premiers jours ont été consacrés au retour à la normalité financière* »,



via un apport au compte courant et une recapitalisation, « *ainsi qu'à une communication auprès du réseau* », raconte Olivier Tommasini. Qui estime que la rentabilité sera retrouvée dans les prochains mois. « *Notre objectif premier est de sécuriser et pérenniser la société, dissiper les quelques inquiétudes, avant de penser au développement du chiffre d'affaires et aux éventuelles synergies* », poursuit le dirigeant.

Grâce à CABRE, son groupe renforce ses activités avec de nouveaux métiers dans le second œuvre où il n'intervenait pas jusqu'alors. Le groupe Tommasini pèse désormais 430 salariés, contre 230 auparavant, pour un chiffre d'affaires consolidé de 117 M€. Antoine Rocco, repreneur et dirigeant de CABRE depuis 4 ans, rejoint la direction au côté d'Olivier Tommasini ■ J.K.



**98%** des chefs d'entreprise  
se déclarent satisfaits

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



➔ Réservez votre publicité

**0 970 808 612**  
**contact@rosseladvertising.fr**

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

# VALDEAU'MAT PASSE AU CRIBLE LES DÉCHETS DE TRAVAUX PUBLICS

Grâce à des technologies innovantes, ce nouveau centre de traitement peut trier, laver et revaloriser jusqu'à 400 000 tonnes de déchets inertes par an. Il a été mis en route en début d'année après un investissement de 16 M€.

Il fait partie des sites de recyclage les plus innovants de l'Hexagone. L'ambitieux projet Valdeau'Mat, sans équivalence dans le nord du pays, est devenu réalité à La Chapelle-d'Armentières. Portée par les frères Steeve et Benjamin Vandeginste, cette carrière urbaine aspire en pleine capacité au traitement annuel de 400 000 tonnes de déchets inertes issus de travaux publics (TP). De quoi éviter l'extraction de plus de 225 000 tonnes de matériaux naturels de carrière par an. Le centre de traitement Valdeau'Mat

a été mis en route en début d'année, au prix d'un investissement colossal de 16 M€. L'activité a démarré avec les déchets de chantiers réalisés par les différentes entreprises du groupe de TP détenu par la famille Vandeginste. Cette dernière entend accueillir rapidement les déchets d'autres sociétés dans un rayon de 50 km autour de Valdeau'Mat.

## VOIE HUMIDE

L'économie circulaire est au cœur du process industriel de l'entreprise familiale. Son installation repose sur un traitement par voie humide, une solution innovante développée par le groupe irlandais CDE. La voie humide offre une grande capacité d'adaptation à tous les types de déchets. Elle permet également d'optimiser leur revalorisation et d'obtenir des matériaux réutilisables de grande qualité en fin de traitement. Valdeau'Mat en produit cinq, trois granulats et deux sables de remblai. Des incontournables dans les travaux de construction que l'entreprise compte commercialiser. Dans une logique d'économie circu-

laire, le site de Valdeau'Mat est équipé en sous-sol d'une vingtaine de cuves de récupération d'eaux fluviales.

« C'est l'eau que nous utilisons pour notre activité. En fin de traitement, nous la recyclons jusqu'à 96% », détaille le Dg Benjamin Vandeginste. Son entreprise produit également de l'énergie grâce à des panneaux photovoltaïques, couvrant 70% des besoins de l'unité.

A peine créé, Valdeau'Mat a reçu l'approbation et le soutien de la Région Hauts-de-France, de l'Ademe, de l'Agence de l'Eau Artois-Picardie, du CD2E ainsi que d'entreprises spécialisées dans l'économie circulaire comme Néo-Eco (lire p.89). Benjamin Vandeginste assure avoir aussi reçu l'intérêt d'entreprises du BTP et des TP pour d'éventuels partenariats. Valdeau'Mat emploie 8 personnes actuellement. L'entreprise devrait renforcer ses équipes et atteindre une dizaine de salariés l'an prochain. Au niveau du groupe, la famille Vandeginste emploie 250 salariés pour 32 M€ de chiffre d'affaires ■  
**Julie Kiavué**

CETTE PLATEFORME  
INNOVANTE A ÉTÉ PORTÉE  
PAR LE GROUPE FAMILIAL  
VANDEGINSTE



FONDATION



DU  
PATRIMOINE

# Redonnons vie à nos trésors !

Les projets de restauration soutenus par la Fondation du patrimoine participent à la création d'emplois, à la transmission de nos savoir-faire et à l'attractivité touristique.

**1€** de don au patrimoine = **21€** de retombées économiques

FONDATION



DU  
PATRIMOINE

**Oui, je souhaite soutenir les actions de la Fondation du patrimoine.**



**En ligne**

Sur notre site sécurisé : [fondation-patrimoine.org](http://fondation-patrimoine.org)



**Par chèque**

À envoyer à l'aide de ce bulletin de don à :

Fondation du patrimoine - 268 boulevard Clémenceau - 59700 Marcq-en-Barœul

**BULLETIN DE DON**

Je fais un don de \_\_\_\_\_ € et je bénéficie d'une réduction fiscale.

Le reçu fiscal vous sera adressé par e-mail. Si vous souhaitez le recevoir par courrier postal, merci de cocher la case ci-contre.

M.  Mme Nom/Prénom \_\_\_\_\_

Société \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Les informations que vous nous communiquez dans ce formulaire font l'objet d'un traitement informatique et sont destinées aux personnes habilitées par la Fondation du patrimoine. Conformément aux articles 26 et suivants de la Loi Informatique et Libertés et au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), en justifiant de votre identité, vous bénéficiez de droits d'accès, de rectification, d'effacement ou de portabilité de vos données, du droit de retirer un consentement préalablement donné, ou pour des motifs légitimes de vous y opposer totalement ou partiellement, ou encore à en demander la limitation. Pour exercer vos différents droits, vous pouvez envoyer un mail au Délégué à la Protection des Données de la Fondation du patrimoine : [dpd@fondation-patrimoine.org](mailto:dpd@fondation-patrimoine.org).



# OCTOMETHA INVENTE UNE MÉTHANISATION SOBRE ET MOINS CHÈRE

**VINCENT BACHET.** Cet ancien sportif professionnel s'est reconverti dans l'univers du biogaz, avec un procédé novateur et moins cher.

Le tout premier client de Vincent Bachet est un éleveur de 120 vaches de l'Amiénois. En 2025, il sera l'heureux propriétaire d'un méthaniseur de nouvelle génération, conçu par Octométha. « *Il gagnera plus avec la production d'électricité à partir de notre installation qu'avec le lait* », sourit cet entrepreneur au profil très à part. De 17 à 36 ans, il fut hockeyeur sur glace professionnel et connut même les patinoires olympiques comme celles des championnats du monde. C'est grâce à ce sport que ce natif de Seine-et-Marne a posé ses valises à Amiens en 2002. C'est là aussi qu'il a suivi ses études à l'école de commerce, à l'issue desquelles il a rédigé un mémoire sur... les énergies renouvelables comme revenu complémentaire pour les agriculteurs. Avec de la suite dans les idées puisqu'à 46 ans aujourd'hui, Vincent Bachet porte un projet précisément dans cet univers, via sa société Octométha.

## UN DIGESTAT DIRECTEMENT UTILISABLE

Ce projet est né d'une précédente expérience avortée, suite à la défection d'un investisseur, et dont il a pu racheter les brevets : la valeur ajoutée porte sur un nouveau concept de méthanisation par voie pâteuse. Le dispositif enterré, donc sans nuisance olfactive ou visuelle, permet d'éviter de broyer les intrants, économisant du même coup des consommations d'énergie ; et il ne nécessite pas d'équipement post-digestat. Vincent Bachet annonce un coût inférieur d'un tiers à ses concurrents. Le digestat est directement utilisable comme engrais, tandis qu'outre le biogaz, le procédé génère de la chaleur facilement récupérable.

Les arguments ont séduit un bel aréopage de partenaires : Octométha est

soutenu par Amiens Cluster, mais aussi l'incubateur iTerra à Compiègne, ou Beauvais Rev'Agro, qui rassemble six acteurs majeurs du monde agricole. L'entreprise est aussi lauréate du Réseau Entreprendre, du concours IMT Métha Europe, ou encore d'un prix TotalEnergies. Et la société beauvaisienne (3 salariés aujourd'hui) est en cours de levée d'un demi-million d'euros en amorçage pour assumer sa montée en régime. Car derrière le premier équipement, Vincent Bachet veut déjà placer une accélération pour aller plus loin. Il annonce notamment des perspectives intéressantes avec Suez et Veolia pour traiter les boues des stations d'épuration ■ **Olivier Ducuing**



**"L'ÉLEVEUR GAGNERA PLUS  
AVEC LA PRODUCTION  
D'ÉLECTRICITÉ À PARTIR  
DE NOTRE INSTALLATION  
QU'AVEC LE LAIT"  
VINCENT BACHET**

# LET'S TOLK

## AIDE LES HOMMES À CONSULTER

**FRANÇOIS-XAVIER VANNINI ET ARNAUD DENOYELLE**

ont créé à Lille la première plateforme de téléconsultation avec des psychologues, spécifiquement dédiée aux hommes.

« **L**n répond à un besoin. Il y a un vrai sujet, car on a énormément de retours. » Avec Let's Tolk, la mental tech qu'il a créée avec Arnaud Denoyelle à Lille en 2003, François-Xavier Vannini entend surmonter les blocages empêchant les hommes de consulter des psychologues. « *Il faut démocratiser le recours à ces spécialistes, mais aussi le dédramatiser.* » Car les hommes n'aiment pas parler de leurs souffrances, explique le dirigeant... qui n'est pas lui-même psy, mais spécialiste du digital. Selon une étude de Doctolib de 2022, 78% des personnes qui consultent des psychologues sont des femmes. Alors qu'elles recourent facilement à un professionnel en cas de difficultés, les hommes, eux, ont tendance à se replier sur eux-mêmes. Ce qui peut entraîner des complications plus ou moins graves. Du reste, 75% des suicidés sont des hommes.

Ce constat, François-Xavier Vannini l'avait déjà établi autour de lui. Alors que lui-même a consulté pendant dix ans, il s'étonne que, dans son entourage, les hommes s'en tiennent éloignés. Il y a là un réel tabou. Et un créneau d'activité sur lequel s'insérer.

### 16 MILLIONS DE RENDEZ-VOUS PSY

Après un an de développement, Let's Tolk est lancée en avril 2024. La plateforme a franchi la première barre des 100 patients. L'objectif est désormais d'en doubler le nombre chaque mois, pour atteindre les 1 000 en fin d'année. Bien davantage au-delà. « *Il y a 15 millions de rendez-vous psy en France chaque année. C'est un marché profond. Il y a de quoi faire en termes de volume* », estime François-Xavier Vannini qui précise son positionnement : « *on n'est pas une marketplace de psychologues, on ne travaille qu'avec des professionnels spécialisés qu'on*



*connait bien.* » Pour se structurer, la société a décroché la bourse French Tech de BPIFrance, soit une subvention de 30 K€. Elle a aussi été sélectionnée dans le programme Starter d'OVH Cloud, ce qui lui permet de disposer des serveurs agréés pour la santé, avec des garanties sur la sécurité des données.

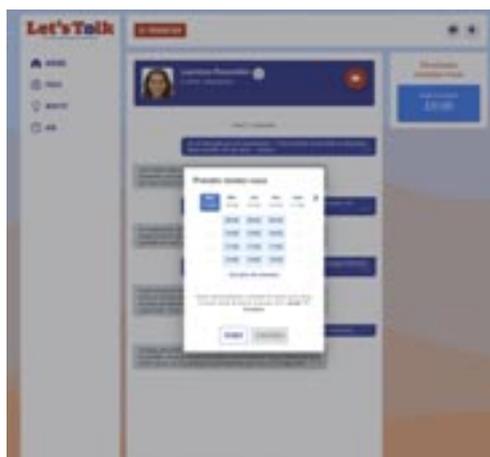
Quel est le *modus operandi* ? Tout commence par une consultation d'évaluation en visio de 20 mn. « *Elle est courte et pas chère pour lever la pre-*

*mière barrière : parler de soi. Ainsi, on peut se rendre compte que ce n'est pas si difficile.* » Ensuite, le site propose des consultations à la demande ou des formules d'abonnement (remboursables par les mutuelles). A des prix inférieurs au marché. Une consultation de 45 mn coûte 49€, alors qu'elle est en moyenne facturée 70 € par les cabinets traditionnels.

La visio est privilégiée car tous les psychologues de Let's Tolk n'habitent pas les Hauts-de-France... et tous les patients non plus. Surtout, elle permet de surmonter l'un des blocages majeurs, la peur d'être reconnu dans une salle d'attente. De même, un service de messagerie permet d'échanger avec le psy entre les séances et de faciliter la présentation d'un problème. « *C'est une façon innovante de toucher une population qui a du mal à se livrer* », continue François-Xavier Vannini.

Si les objectifs de chiffre d'affaires restent confidentiels, les deux entrepreneurs espèrent des investisseurs pour la fin de l'année afin d'élargir un tour de table initial de love money

**Yann Suty**





# L'IESEG POUSSE ENCORE LE CURSEUR ENTREPRENEURIAL

La business school lilloise déroule la deuxième partie de son plan stratégique 2022-2027, avec un focus sur le transdisciplinaire et l'accompagnement des étudiants-entrepreneurs.

dans les technologies, en particulier dans la gestion des datas et l'IA.

En cette rentrée 2024, l'IESEG met l'accent sur la pédagogie. « Nous voulons coller au plus près des attentes des entreprises », explique Caroline Roussel, la directrice générale. Nous devons aussi adapter nos pédagogies à des étudiants qui n'aiment pas rester pendant quatre heures sur une chaise à écouter un cours. Ils veulent travailler sur des projets réels d'entreprise. »

## 147 ÉTUDIANTS-ENTREPRENEURS

Il y a un an, l'école a instauré un statut d'étudiant-entrepreneur pour les étudiants qui montent leur entreprise. « C'est une génération qui a envie de toucher au réel et d'expérimenter très rapidement, sans attendre d'être diplômée. » Mais certains ont du mal à concilier vies professionnelles et étudiantes. Depuis septembre, les étudiants-entrepreneurs bénéficient d'aménagements : cours concentrés sur deux jours, adaptation des volumes horaires, notamment.

Il y a trois ans, l'IESEG lançait son plan stratégique 2022-2027, doté de 100 M€. Au programme : investissements dans l'immobilier, les ressources humaines, le matériel, et l'innovation pédagogique. Un plan déjà concrétisé en partie en mars dernier avec l'inauguration d'un troisième bâtiment à Lille (lire ci-dessous). L'école de la Catho de Lille a recruté 150 intervenants, soit déjà la moitié de son objectif 2027. Elle aussi investi

Ils sont 147 à bénéficier de ce statut. De même, un statut de sportif de haut niveau a été mis en place. Ils sont 22 dans ce cas, à l'instar d'Emily Bondi, étudiante en master et championne de France de moto.



©IESEG

« L'OBJECTIF, C'EST DE FORMER DES MANAGERS CAPABLES D'ANIMER DES ÉQUIPES D'EXPERTS »  
CAROLINE ROUSSEL

## COMPÉTENCES HYBRIDES

Les entreprises attendent désormais de leurs managers une double compétence : la maîtrise des connaissances techniques, technologiques, scientifiques, mais aussi la capacité à les intégrer dans leur réflexion et prises de décision. Pour s'adapter à des métiers nécessitant ces compétences hybrides, l'IESEG vient de lancer un nouveau bachelors de trois ans, en collaboration avec l'école de design Rubika à Valenciennes. Enseignée dans les deux écoles, dont une année à Rubika Montréal, cette formation allie expertise technologique et management des affaires. « L'objectif, c'est de former des managers capables d'animer des équipes d'experts », souligne Caroline Roussel.

Un autre double diplôme est en cours d'élaboration avec l'école de tech Le Wagon, basée à Lille. Prévu pour 2025, il aura pour vocation d'aider les managers à prendre les bonnes décisions à travers l'analyse des données. Le transdisciplinaire se cultive de différentes façons ■ Yann Suty



©Renard Sagnier

## UN TROISIÈME BÂTIMENT FLAMBANT NEUF À LILLE

En mars dernier, l'IESEG a emménagé dans des nouveaux locaux de 12 000 m<sup>2</sup> boulevard Vauban, à un jet de pierre de ses bâtiments historiques et de la Catho. La rénovation du site, qui appartenait jusque là à Partenord, a duré trois ans, pour une facture de 57 M€.

À Lille, l'IESEG est propriétaire de trois bâtiments, totalisant 3 hectares bâtis. L'école est aussi présente à Paris, dans le quartier de La Défense, avec trois sites (dont un dans la Grande Arche), sur un total de 20 000 m<sup>2</sup>. Au total, elle accueille 8 500 étudiants, dont 1 000 étrangers, répartis équitablement entre Lille et Paris.

Pour 2024, l'IESEG dispose d'un budget de 116 M€, en croissance de 9% par rapport à 2023.

# L'ESIS VIENT FAIRE SON CINÉMA À LILLE

**LILLE.** L'école parisienne du cinéma, des VFX (Visual Effects), du son et de la musique ouvre son antenne lilloise, au sein du campus Eductive Lillenum.

Une école de cinéma s'installe à Lille. Il s'agit de l'ESIS, qui vient d'ouvrir ses portes au sein du campus Eductive Lillenum, avec une première promotion de 27 étudiants, recrutés à Bac+3. La formation dure deux ans, avec deux filières : le storytelling et la réalisation, pour des postes de réalisateurs et d'assistants de production. « *Les productions locales ont besoin de savoirs et de compétences* », explique Pascal Toth, le directeur d'Eductive Lillenum pour expliquer l'antenne lilloise d'un établissement créée il y a 17 ans à Paris et qui regroupe 325 étudiants. « *Nous voulons profiter du succès du festival des séries télé Séries Mania, mais aussi des productions ciné et audiovisuelle tournées dans la région (Baron Noir, Les petits meurtres d'Agatha Christie, HPI...).* Les pôles d'activité (Plaine Image, Pictanovo) recherchent aussi des profils qualifiés. »

Puisque l'école s'installe au sein de campus Eductive Lillenum, les investissements ont surtout eu lieu

dans du matériel audiovisuel, pour un montant de 420 K€. Les étudiants pourront profiter de 19 salles de cours, d'un régie numérique, d'un studio photo ou de plateaux techniques. L'objectif des deux ans de formation, réalisée en grande partie en alternance, est la production d'un court-métrage.

L'ESIS appartient à Skolae, un groupe familial à la tête de 23 écoles en France, toutes présentes à Lille. Il ne communique pas son chiffre d'affaires. Parallèlement à cette ouverture lilloise, l'ESIS s'installe également à Lyon et à Bordeaux en cette rentrée **Y.S.**



## UN ÉCOSYSTÈME AUTOUR DE LA COMMUNICATION

Créé en 2008, le campus Eductive Lillenum abrite sur 2 500 m<sup>2</sup> sept écoles du groupe Skolae proposant des formations professionnalisantes dans différents domaines : l'ISFJ pour le journalisme, Esupcom pour la communication, ECITV pour le marketing digital et l'audiovisuel, ICAN pour le game design, EFFT Studio Crea pour le design graphique et numérique, l'ISA pour les métiers de l'audiovisuel et enfin ESIS pour le cinéma, la VFX, le son et la musique. 27 personnes travaillent à temps au sein du campus, avec 180 intervenants ponctuels.

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR [WWW.ECO121.FR](http://WWW.ECO121.FR)

TÉL. 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

## UN DUO S'INSTALLE AUX MANETTES DE SPACING

Le spécialiste de l'aménagement de bureaux est désormais entre les mains de **NICOLAS FLORENTZ** et **LAURENT GUESTIN**. Qui entendent consolider l'existant, avant d'envisager le développement.

Second passage de flambeau pour le groupe Spacing. Fondé en 2010, ce spécialiste de la cloison modulaires, du revêtement de sol et du plafond avait été repris une première fois en 2017 par Xavier Richard. Sept ans plus tard, c'est au tour du binôme formé par Nicolas Florentz et Laurent Gustin de prendre les rênes de la société installée à Fleurbaix. De son côté, Xavier Richard, conseillé par Septentrion Finance dans le cadre de la cession, se lance dans une nouvelle aventure entrepreneuriale au côté de Pierre Cretel, l'ex-DAF de Spacing.

Ingénieur UTC en génie des procédés, Nicolas Florentz a connu des expériences de direction chez Veolia, Ramery et Recygroup. C'est d'ailleurs au sein de ce dernier, spécialisé dans l'économie circulaire, qu'il a rencontré Laurent Gustin. Ce profil financier a passé dix ans chez KPMG en expertise comptable. Il est devenu par la

suite DAF d'INEAT Group, avant d'occuper le même poste chez Recygroup, puis de prendre la direction des finances de Neo-Eco.

Le duo était en quête d'un dossier de reprise depuis deux ans. « *Quel que soit le secteur d'activité, sauf la prestation de services* », précise Laurent Gustin. Avec son associé, il rencontre Xavier Richard début 2024. Spacing est alors le quatrième dossier auquel ils s'intéressent. Le closing est acté courant juillet.

« *Nous souhaitons préserver l'ADN de Spacing et faire évoluer notre RSE. Deux points d'une grande importance pour le cédant, pointe Laurent Gustin. On ne voulait pas acheter une entreprise trop grosse* ».

Le groupe Spacing emploie 43 personnes pour 20 M€ de chiffre d'affaires. Mis à part son site en région, le réseau compte quatre antennes nationales à Paris, Nantes, Lyon et Marseille. « *On pense évidemment au dé-*



veloppement. A moyen terme, cela se fera par des agences de taille similaire à celle de Fleurbaix », poursuit Laurent Gustin.

Spacing affiche un an de chantiers sur son carnet de commandes. Avec ses 80 sous-traitants partenaires, le groupe fait travailler 130 personnes sur 400 chantiers par an. Parmi ses références : le plateau de TF1 à Boulogne-Billancourt, le campus Lesaffre à Marquette-lez-Lille ou encore le siège du groupe lillois d'habitat Tisserin ■ **J.K.**

## ID3D ENTAME UNE NOUVELLE VIE SOUS LA HOULETTE D'ANTOINE LEYDIER

Le néo-entrepreneur a repris le « couturier du carton » aux mains de la famille fondatrice.

Antoine Leydier vient de reprendre ID3D, le concepteur et fabricant de supports de communication basé à Leers. Pour ce coureur de fond amateur de 44 ans, cette reprise a presque eu des allures de... marathon. Elle a en tout cas été longue. Les premiers contacts avec la famille propriétaire, les de Ruyck, ont eu lieu en décembre 2022 et la vente ne s'est concrétisée qu'en avril 2024.

Avant leur départ à la retraite, Thierry et Isabelle de Ruyck souhaitaient confier la destinée de l'entreprise fondée par leur père Charles à un repreneur partageant les mêmes valeurs familiales. Les neuf salariés, dans l'entreprise depuis une moyenne de 30 ans, ont du reste refusé les avances d'un grand groupe pour privilégier l'offre d'Antoine Leydier. En découvrant le dossier de cette entreprise au chiffre d'affaires de 1 M€, celui-ci y a vu un clin d'œil. Sa famille possédait en effet une papeterie.

Le cap des 40 ans passés, cet ancien



Antoine Leydier affiche l'ambition de recruter cinq personnes

directeur financier de Decathlon en France, en République tchèque et en Slovaquie, passé ensuite par les services centraux du parc d'attractions indoor Koezi, arrivait à un tournant. « *Je me suis demandé quelle serait la deuxième partie de ma carrière. Des envies d'entreprendre qui ne s'étaient jamais concrétisées se sont manifestées de nouveau. J'avais envie de reprendre une activité, pas d'en créer une. Je voulais reprendre un savoir-*

*faire, quelque chose qui a du sens, qui est concret.* »

Pour donner une nouvelle impulsion à l'entreprise qui se présente comme le « *couturier du carton* », le néo-dirigeant compte augmenter significativement la visibilité digitale. Il souhaite aussi mieux collaborer avec le tissu d'entreprises locales (fabricants de biens de consommation, retail), en France et en Belgique. « *La Belgique ne se trouve qu'à un kilomètre de notre usine* », rappelle-t-il. Au fur et à mesure, il envisage d'investir dans l'outil de production afin d'en améliorer la productivité et la compétitivité. Il veut aussi aller vers des plus gros volumes alors qu'ID3D est surtout spécialisé dans les petites séries. « *Mais nous voulons continuer à accompagner les petites entreprises et les start up, sans minimum de production.* » Signe de sa confiance dans l'expansion d'ID3D, Antoine Leydier affiche l'ambition de recruter cinq personnes ■ **Y.S.**

**ERIC WALDNER ET SYLVAIN CROSNIER**

DIRECTEURS DE MISSIONS FUSION-ACQUISITION

# QUELLE EST LA VALEUR DE L'ESG ?



Une étude publiée par le cabinet de conseil Deloitte le 1er juillet 2024 indique que 62 % des responsables M&A interrogés ont déjà renoncé à une acquisition potentielle en raison de préoccupations concernant des critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance).

Le prix de cession, voire la réalisation d'une opération de fusion-acquisition, dépend pour partie de ces critères. Ce qui pendant longtemps n'avait qu'une valeur morale pour l'entreprise est désormais un indicateur qui permet d'en pondérer la valeur financière.

L'information extra-financière, qui jusque-là agglomérait un ensemble relativement hétéroclite d'informations, se structure sous la pression réglementaire. Depuis le 1er janvier 2024, la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) exige des entreprises de plus de 500 salariés qu'elles publient un rapport de durabilité dans leur rapport de gestion. Cette obligation s'étendra l'année prochaine aux entreprises de plus de 250 salariés. Par capillarité, ce sont également les entreprises plus petites – en tant que fournisseurs ou sous-traitants des premières – qui sont concernées.

Les critères ESG, au sens où ils permettent de situer l'entreprise dans son contexte environnemental, social ou de gouvernance, sont un indicateur de du-

tabilité. Ils permettent d'identifier les risques auxquels elle est exposée et les solutions qu'elle a engagées pour y répondre. Sécurisation des approvisionnements, anticipation de la réglementation, stabilité des ressources humaines, acceptabilité de l'offre et image de marque, ils apportent une information complémentaire concernant la qualité de l'entreprise.

## UN SUJET BALBUTIANT MAIS DE PLUS EN PLUS PRÉGNANT

Si le lien entre les informations financières et celles dites extra-financières a toujours été, l'exploitation combinée qui en est faite est plus récente. Le sujet pouvait paraître abstrait il y a quelques années. Aujourd'hui, le corollaire de l'information extra-financière s'exprime en euros. Les banques et les investisseurs ont intégré cette nouvelle donne dans leurs activités. Par extension, c'est également le métier de l'évaluation et du conseil en cession qui évolue.

Le sujet est encore balbutiant et souffre parfois d'un manque de méthodologie, néanmoins il est de plus en plus prégnant. Les critères ESG, en éclairant l'information financière, sont un outil supplémentaire pour appréhender une transaction. C'est un exercice, avec tous les biais qu'il comporte, qui permet de se projeter dans l'avenir.

Quelle est la pérennité du modèle actuel

de l'entreprise ? A-t-elle engagé une démarche de transformation ? La comptabilité d'aujourd'hui reflète-elle les défis à venir ? La performance actuelle est-elle représentative de la performance future ? Et sinon, quel serait le coût d'adaptation de l'entreprise ?

Les réponses à ces questions ont de multiples conséquences financières, que ce soit sur les investissements à prévoir ou l'analyse du compte de résultat. Tous les pans de l'entreprise sont concernés : outil de production, logistique, ressources humaines, marketing, R&D, etc. Ramené au cas de l'évaluation et de la transaction, c'est donc potentiellement le multiple de l'opération qui est affecté... et par conséquent, la valeur de l'entreprise ■

“EN ÉCLAIRANT L'INFORMATION FINANCIÈRE, LES CRITÈRES ESG SONT UN OUTIL SUPPLÉMENTAIRE POUR APPRÉHENDER UNE TRANSACTION”



**ALEXANDRE CHESQUIÈRE**

AVOCAT ASSOCIÉ AU SEIN DU DÉPARTEMENT DROIT DES SOCIÉTÉS, FUSIONS & ACQUISITIONS DU CABINET BIGNON LEBRAY

**ACTIONNARIAT SALARIÉ :  
DES ÉVOLUTIONS BIENVENUES**

La loi « Partage de Valeur » du 29 novembre 2023 a assoupli le régime d'Attribution Gratuite d'Actions (AGA). Le plafond global d'attribution est en effet porté de 10 % à 15 % du capital social et, dans les petites et moyennes entreprises, il peut être porté jusqu'à 20 % en cas d'attribution à une certaine catégorie de personnel salarié. La loi crée également un plafond majoré sous condition d'une attribution significative : sans qu'elle concerne l'ensemble des salariés le plafond est alors porté à 30 % et, lorsqu'elle concerne l'ensemble des salariés, le plafond est alors porté à 40 % du capital social.

Également, jusqu'à cette loi, seuls les mandataires sociaux des sociétés non cotées pouvaient bénéficier d'un plan d'AGA. Désormais, les mandataires de leurs filiales pourront aussi en bénéficier.

L'administration fiscale est venue en mars 2024 préciser les conditions de décote du prix d'exercice des BSPCE. Pour mémoire, ce prix d'exercice devait correspondre à la valeur de l'action

sous-jacente à la date d'attribution, sans pouvoir être inférieur au prix par action résultant d'une augmentation de capital ayant eu lieu moins de six mois auparavant. Une décote pouvait cependant être appliquée en cas de perte de valeur de la société ou en cas de différence de droits. En l'absence de précision, les praticiens étaient très prudents et appliquaient une décote comprise entre 0 et 20 % maximum (cette prudence s'explique par les risques encourus à savoir que le gain lié à l'exercice du BSPCE soit requalifié en salaire).

Désormais, l'administration fiscale indique que le prix d'exercice « peut notamment être déterminé à la juste



“JUSQU'À LA LOI «PARTAGE DE LA VALEUR», SEULS LES MANDATAIRES SOCIAUX DES SOCIÉTÉS NON COTÉES POUVAIENT BÉNÉFICIER D'UN PLAN D'AGA.”

valeur du titre au jour de l'attribution, conformément aux méthodes financières objectives retenues en matière d'évaluation de titres » (BOI-RSA-ES-20-40-20 n°140). Ces méthodes financières sont souvent utilisées notamment dans le cadre de la valorisation des actions (modèle de Black & Scholes). Également, peuvent être pris en compte les éventuelles conditions d'illiquidité ou la différence de droits (liquidation préférentielle par exemple) dans les clauses statutaires et contractuelles (BOI-RSA-ES-20-40-20 n°170 à 175). Compte tenu des risques encourus rappelés ci-dessus, l'intervention d'un expert évaluateur est fortement conseillé. Malheureusement, l'administration fiscale semble réticente à

une modification rétroactive des prix des exercices des anciens plans ■

**AURÉLIE POLLET**

RÉFÉRENTE RÉGIONALE MANAGEMENT DE TRANSITION KPMG

**MANAGEMENT DE TRANSITION  
COMPTABLE ET FINANCIER...  
ET POURQUOI PAS ?**

Dans un environnement en perpétuelle mutation, la nécessité des entreprises et des associations à faire preuve d'agilité et être en mesure d'adapter rapidement leurs organisations face à de nouvelles contraintes est primordiale.

Que ce soit à l'occasion de départ ou d'absence imprévue de personnel, de difficulté de recrutement, d'acquisition ou de scission d'entreprise, de variation brusque d'activité, d'une nécessaire évolution des processus ou du système d'information... bref à l'occasion de bon nombre de situations plus ou moins urgentes, l'entrepreneur est amené à devoir prendre rapidement des décisions concernant son organisation administrative, comptable ou fiscale.

Recourir à une solution indépendante et internalisée, à la fois immédiate, sécurisante, souple et efficace est une nécessité pour l'entreprise. Un professionnel exerçant en cabinet de conseil peut, à cet effet, présenter l'avantage de mettre à disposition son expérience, sa connaissance de nombreux outils et, de toute évidence, ses compétences techniques. Habitué à inter-

venir dans de nombreuses missions, le collaborateur est en mesure de s'approprier très rapidement le poste au sein de l'entreprise ou de l'association.

Pour l'entrepreneur, l'accès aux compétences de ces collaborateurs de transition se fait sans contrainte administrative, sans délai de recherche et contourne la pénurie éventuelle de profils. Cet avantage joue particulièrement dans les situations d'urgence ou de crise comme les PSE (Plan de Sauvegarde de l'Emploi). Cela permet à l'entrepreneur de limiter les coûts de recrutement et d'intégration des ressources.

Par ailleurs, le regard neuf et impartial du manager de transition sur les défis de l'entreprise est un avantage indéniable pour l'entrepreneur. En effet,



“LE REGARD NEUF ET IMPARTIAL DU MANAGER DE TRANSITION SUR LES DÉFIS DE L'ENTREPRISE EST UN AVANTAGE INDÉNIABLE POUR L'ENTREPRENEUR”

son objectivité et son expérience permettent d'identifier et de contribuer à résoudre des problèmes et des dysfonctionnements éventuels. Enfin, il assure la pérennité de ses actions en transférant ses compétences avant la fin de la mission.

Faire appel au management de transition comptable et financier s'avère être une solution précieuse pour les entrepreneurs cherchant à naviguer en toute sécurité dans des périodes de turbulences. En faisant appel à des experts externes, ils peuvent non seulement surmonter les défis immédiats mais aussi renforcer la résilience et la compétitivité de leur entreprise à long terme.

Dans un monde où le changement est la seule constante, cette approche agile s'avère être un véritable atout voire une opportunité pour renforcer les organisations de toutes tailles ■

**PASCALINE DE RUYVER**  
DIRECTRICE ASSOCIÉE QUINTESSENS

## LA CONFIANCE EN MILIEU PROFESSIONNEL : PARI OU RÉCOMPENSE ?

La confiance est au cœur de toute relation humaine et constitue me semble-t-il un ingrédient majeur pour rendre celle-ci constructive et pérenne. En entreprise, elle influence la dynamique de travail, la motivation et, souvent, le succès des projets. Mais comment accorder cette confiance ? Est-il préférable de la donner dès le départ ou d'attendre qu'elle soit méritée ?

Accorder sa confiance *a priori*, c'est choisir de croire en son collaborateur, ses compétences et ses intentions dès son arrivée. Cette approche stimule la motivation, instaure un climat de travail positif et favorise l'initiative sans oublier le contrôle qui reste clé. En effet, un suivi régulier est essentiel pour s'assurer que la personne dispose de tous les moyens nécessaires à sa réussite et qu'elle respecte les attendus exprimés au départ. Ce suivi permet aussi de valoriser le collaborateur via le feedback positif tout au long du projet ou de réajuster le tir et de recadrer si besoin, tout en renforçant la relation de confiance.

L'idée sous-jacente est simple : en partant du principe que la majorité des gens ont de bonnes intentions et veulent bien faire, on leur donne ainsi l'opportunité de s'épanouir et de prouver leur valeur. Cette approche est souvent récompensée par un engagement accru des collaborateurs. D'autres préfèrent néanmoins attendre que la confiance soit méritée, en observant les comportements : respect des engagements, compétence, fiabilité. Cette approche peut sembler plus sécurisante car elle repose sur des preuves concrètes. Toutefois, elle peut aussi ralentir la dynamique de travail et créer un climat de méfiance, ce qui peut être démotivant pour les collaborateurs. L'attente de la confiance



"L'ATTENTE DE LA CONFIANCE PEUT AINSI NUIRE À L'ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL ET À L'ENGAGEMENT"

peut ainsi nuire à l'épanouissement professionnel et à l'engagement.

Personnellement, mon optimisme m'invite à partir du principe que l'autre est digne de confiance et à lui offrir un espace où il peut s'engager pleinement. Comme l'a dit Henry Stimson : « *La seule façon de rendre quelqu'un digne de confiance est de lui faire confiance.* »

Bien sûr, cela nécessite un accompagnement attentif pour transformer cette confiance initiale en résultats concrets.

En tous les cas, qu'elle soit accordée d'emblée ou gagnée au fur et à mesure, la confiance est un levier stratégique. L'essentiel est de l'entretenir par un suivi régulier et une écoute attentive. C'est ainsi que l'on bâtit des relations

professionnelles solides et durables. Et vous, comment procédez-vous ? ■

**BRUNO PLATEL**  
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

## CONTRÔLE DES ARRÊTS DE TRAVAIL DU SALARIÉ : UN RÉGIME LAXISTE ?

Tout salarié en incapacité de travail peut bénéficier d'une indemnisation par le régime d'assurance maladie complétée, selon les dispositions légales et conventionnelles applicables, par un maintien de salaire total ou partiel à la charge de l'employeur.

Dans cette hypothèse, l'employeur peut faire appel à un médecin pour contrôler la justification de l'arrêt de travail du salarié. Le décret n° 2024-692 du 5 juillet 2024 fixe les modalités de cette contre-visite médicale.

La contre-visite est effectuée par un médecin mandaté par l'employeur, lequel se prononce sur le caractère justifié de l'arrêt de travail, y compris sa durée.

La contre-visite s'effectue à tout moment de l'arrêt de travail et, au choix du médecin :

- soit au domicile du salarié, ou au lieu communiqué par lui, en s'y présentant, sans qu'aucun délai de prévenance ne soit exigé, en dehors des heures de sortie autorisées ou, s'il y a lieu, aux heures communiquées (en cas de sortie libre) ;

- soit au cabinet du médecin, sur convocation de celui-ci par tout moyen conférant date certaine à la convocation. Si le salarié est dans l'impossibi-

lité de se déplacer, notamment en raison de son état de santé, il en informe le médecin en précisant les raisons. Au terme de sa mission, le médecin informe l'employeur, soit du caractère justifié ou injustifié de l'arrêt de travail, soit de l'impossibilité de procéder au contrôle pour un motif imputable au salarié, tenant notamment à son refus de se présenter à la convocation ou à son absence lors de la visite à domicile.

Le chef d'entreprise devra prendre en compte le fait que ces contre-visites ont pour seul effet de suspendre pour l'avenir le complément de salaire à sa charge et ne remet pas en cause le versement des indemnités déjà versées. Plus fondamentalement, la jurisprudence refuse de considérer que l'absence du salarié lors de la contre-visite ou pire l'existence d'une autre activité professionnelle bénévole ou rémunérée puisse caractériser une cause



"LES CONTRE-VISITES ONT POUR SEUL EFFET DE SUSPENDRE POUR L'AVENIR LE COMPLÉMENT DE SALAIRE À LA CHARGE DE L'EMPLOYEUR ET NE REMET PAS EN CAUSE LE VERSEMENT DES INDEMNITÉS DÉJÀ VERSEES."

réelle et sérieuse de licenciement à la très rare exception près de l'exercice d'une activité salariée chez un concurrent.

Coté Sécurité Sociale, la jurisprudence la plus récente considère que le service de l'indemnité journalière

étant subordonné à l'obligation pour le salarié de s'abstenir de toute activité non expressément et préalablement autorisée par le médecin prescripteur de l'arrêt, que ce soit une activité sportive ou une activité professionnelle salariée ou d'auto-entrepreneur, il en résulte l'obligation pour le salarié de rembourser les indemnités indûment perçues.

La charge que représente pour la collectivité nationale et les entreprises les arrêts de travail justifie qu'un cadre juridique unifié puisse appréhender les situations où l'arrêt de travail n'est pas justifié sur le

plan médical et *a fortiori* les cas où le salarié exerce une activité professionnelle ou sportive pendant son arrêt de travail ■



## BIZET PAR CASADESUS

La Symphonie en Ut de Bizet, pièce élégante et lumineuse, sera présentée par l'ONL début novembre sous la direction du fondateur de l'orchestre, Jean-Claude Casadesus. Cette parenthèse symphonique sera précédée du Concerto n°5 « L'Égyptien » de Saint-Saëns interprété par le pianiste Jonathan Fournel.

**6 et 7 novembre à 20h à l'Auditorium du Nouveau Siècle**  
**6€ à 49€**  
**onlille.com – 03 20 12 82 40**



## DE WINTER À DOMICILE

Cette année marque le centenaire de la disparition du peintre Pharaon De Winter. Le musée Benoît-De-Puydt de Bailleul, sa ville natale, a décidé de lui rendre hommage avec une exposition évolutive jusqu'en décembre. Après une campagne de restauration, une cinquantaine d'œuvres et objets de l'artiste - dont une part inédite - est exposée. Peintures, carnets de croquis, photos ou mobilier doivent ainsi permettre de mieux connaître et apprécier le travail du Bailleulois. En parallèle de l'expo : un parcours de 20 œuvres à explorer en ville.

**Entrée gratuite**

**Jusqu'au 3 novembre : du mercredi au dimanche de 14h à 18h**  
**Du 9 novembre au 22 décembre : tous les samedis et dimanches de 14h à 18h**  
**musee-bailleul.fr – 03 28 50 06 17**



## AU VERT

« Le goût du jardin » est le thème choisi pour la 18e édition des Journées des Plantes de Chantilly. Du 11 au 13 octobre, près de 200 pépiniéristes et exposants français et étrangers se réuniront au Château de Chantilly, dans l'Oise. Fruits et légumes de saison, bulbes épicés, fleurs comestibles et orchidées gastronomiques, seront à découvrir.

**Du 11 au 13 octobre - 10 à 18€ - chateaudechantilly.fr**

## POINT D'ORGUE

Depuis 10 ans, l'église de Saint-Paul à Marcq-en-Barœul met son orgue entre les mains de jeunes artistes et de talents confirmés pour une série de concerts. L'édition de cette année débutera avec une balade musicale autour de Piazzolla, Gigout ou encore Bach le 29 septembre. Puis, le 6 octobre, Jean-François Pichon fêtera ses 20 ans de titulariat de l'orgue de l'église Saint-Paul avec de nombreux musiciens et artistes autour de lui. Enfin, le duo Accord Parfait associera le 13 octobre l'orgue et la guitare pour interpréter les répertoires de Schubert, Vivaldi ou Fauré.

**29 septembre, 6 et 13 octobre –**  
**Concerts à 16h**  
**Participation libre**  
**rentreedesorgues.free.fr**





## BAPTÊME PRINCIER

Le Château de Compiègne se dévoile. Une nouvelle salle ouvre ses portes : celle du Baptême du prince impérial, œuvre hors norme (4,80m x 7,90m !) et inachevée du peintre français Thomas Couture. Ses dimensions reflètent l'importance politique de cette célébration. Autant que la grande technique de l'artiste.

Tous les jours (sauf le mardi)  
de 10h à 18h  
10€

[www.chateaudecompiègne.fr](http://www.chateaudecompiègne.fr)  
03 44 38 47 00



## LE PALAIS DES BEAUX-ARTS À L'ITALIENNE

Après Goya, puis la Forêt magique, le Palais des Beaux-Arts de Lille clôture son cycle d'expositions « augmentées » avec l'Expérience Raphaël. Une expo composée de l'intégralité du fonds de dessins légué par le peintre et collectionneur Jean-Baptiste Wicar, soit 43 œuvres graphiques du dessinateur italien.

Du 18 octobre au 17 février 2025  
8€/5€  
[pba.lille.fr](http://pba.lille.fr)

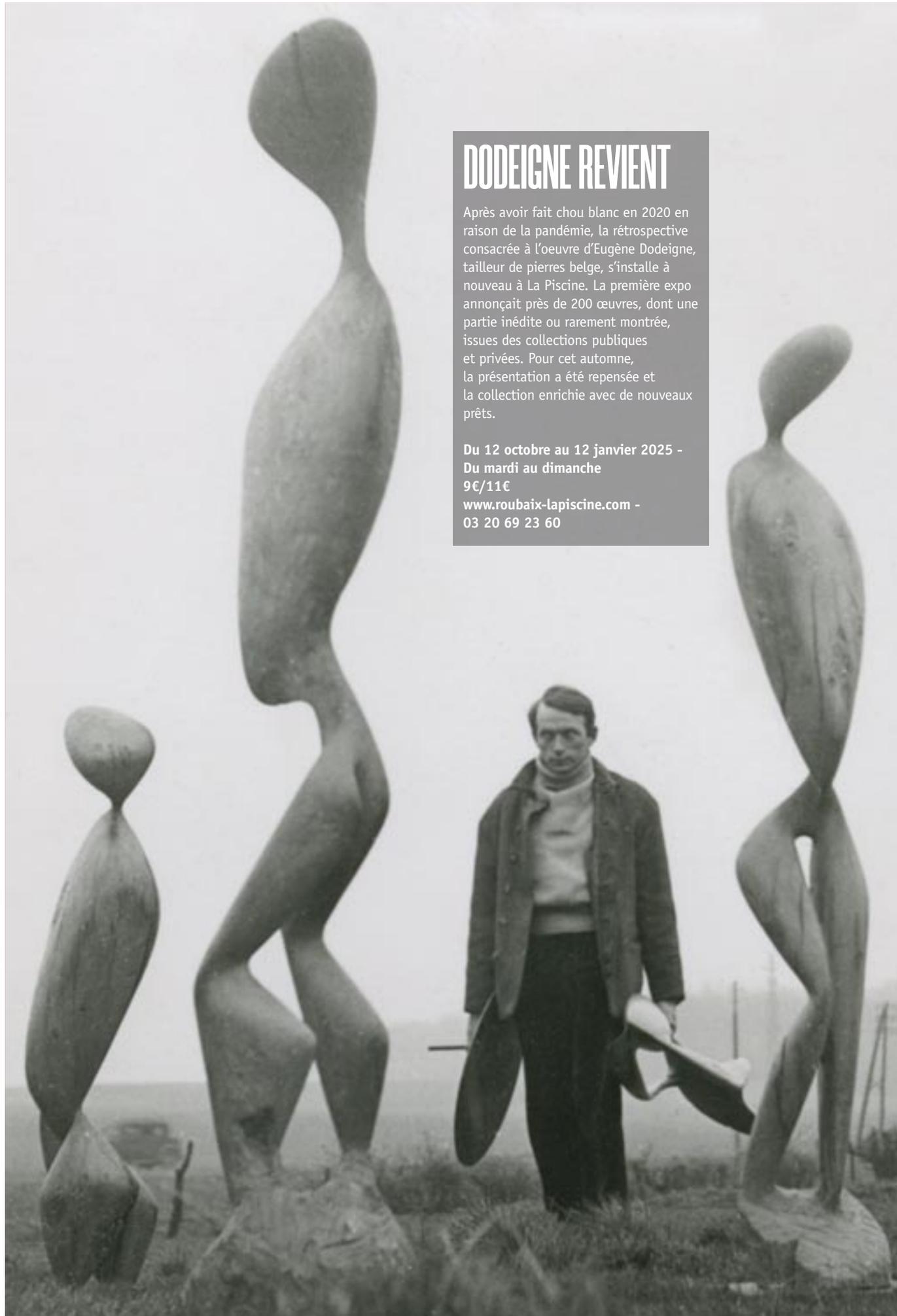


## LILLE LITTÉRAIRE

Rencontres, dédicaces et tables rondes sont au programme de la nouvelle édition du Festival des Livres d'en Haut. Le plus grand salon du livre de Lille se tiendra les samedi 5 et dimanche 6 octobre. L'occasion de rassembler les passionnés de BD, de littérature jeunesse, de sciences humaines et de littérature contemporaine autour de plus d'une centaine d'auteurs et de professionnels du livre.

Saint-Sauveur  
Gratuit

[www.festivaldeslivresdenhaut.com](http://www.festivaldeslivresdenhaut.com)



## DODEIGNE REVIENT

Après avoir fait chou blanc en 2020 en raison de la pandémie, la rétrospective consacrée à l'oeuvre d'Eugène Dodeigne, tailleur de pierres belge, s'installe à nouveau à La Piscine. La première expo annonçait près de 200 oeuvres, dont une partie inédite ou rarement montrée, issues des collections publiques et privées. Pour cet automne, la présentation a été repensée et la collection enrichie avec de nouveaux prêts.

Du 12 octobre au 12 janvier 2025 -  
Du mardi au dimanche  
9€/11€  
[www.roubaix-lapiscine.com](http://www.roubaix-lapiscine.com) -  
03 20 69 23 60

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.



**La Caisse d'Épargne Hauts de France lance sa nouvelle banque d'affaires.**

Avec une approche intégrée et une expertise de haut niveau, nous proposons à tous les dirigeantes et dirigeants des solutions créatrices de valeur et d'impact sur 5 segments.

- Private banking
- Corporate & Project Financing
- Private Equity Investment
- Financial Sponsor Coverage
- Advisory Coverage & M&A

Nous sommes source de confiance.

 **van lys bank**

CAISSE  
D'ÉPARGNE  
HAUTS DE  
FRANCE



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 Chaude Rivière 59800 LILLE - 383 000 692 RCS Lille Métropole Code NAF 6419 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 008 031 - N° TVA intracommunautaire FR34383000692 - Titulaire de la carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets ou valeurs» n° CP 8001 2016 000 009 207 délivrée par la CCI Grand Lille garante financière : CEGC, 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS. - Crédit : ACTMANN + PARTNER - Crédit photo : Vincent Lobelle.