

éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTES-NORMANDIES

DÉCEMBRE JANVIER 2025

#146

www.eco121.fr

D 28899 -146 - F: 7,50 €



FRÉDÉRIC

BATTEUX

DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE L'INSTITUT
PASTEUR DE LILLE

Arrivé aux commandes en septembre, le nouveau directeur général du fleuron de la recherche lilloise fait face à une crise financière aiguë. Entretien.

PASTEUR LILLE EN CRISE

“CE N'EST PAS L'AUMÔNE QU'ON DEMANDE À L'ÉTAT !” P.14

→ ROQUETTE LÈVE 1,2 MILLARD D'EUROS P.28

→ LES FROMAGES JAY&JOY ACCÉLÈRENT À L'EXPORT P.39



**ACCOMPAGNER LA DYNAMIQUE
DE NOS ENTREPRISES**

**ET LES AIDER À ÉCRIRE
LES PROCHAINS CHAPITRES
DE LEUR HISTOIRE**

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



**NORD DE FRANCE
ENTREPRISES**

credit-agricole.fr



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 359, 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). Crédit photo : Adobe Stock - Créatis : DGL/PIT/COM/CCAG - ND : 2441003

OLIVIER DUCUING

Directeur de la rédaction

Veillons à notre précieux tissu industriel !



Photo ©GregLeduc

Les signes ne sont plus faibles quant à la perte de matière industrielle dans notre pays. Malgré les propos lénifiants, les statistiques sont têtues et la part de l'industrie dans le PIB national affiche un niveau aussi bas que notre démographie. Le retour des fermetures et des plans sociaux, illustré par une récente enquête des Echos, montre une accélération depuis la rentrée de septembre confirmée par une envolée des défaillances d'entreprises. Rien de surprenant après la flambée des prix de l'énergie et des matières premières, la fin des PGE et aujourd'hui un climat géopolitique très sombre.

Pour une fois, notre région si habituée aux grandes crises (charbon, acier, textile) est jusque-là assez épargnée par les grosses saignées. Si le retail a considérablement souffert, le secteur de la production tient bon. Bien sûr, quelques gros dossiers s'invitent régulièrement dans l'actualité, comme la SIB à Boulogne ou Ynsect dans la Somme, mais la dynamique, appuyée fortement par le programme France 2030, apparaît toujours positive. A l'instar de l'implantation d'Axens à Valenciennes pour un demi-milliard d'euros (p 22).

TURBINE À VALEUR AJOUTÉE ET À EMPLOIS

Attention toutefois à ne surtout pas nous reposer sur nos lauriers : l'attractivité internationale

de la France connaît un gros coup d'arrêt, mesuré par l'étude annuelle d'EY. Le réflexe de l'impôt systématique face à toute difficulté plutôt qu'un travail de fond sur la réduction de la sphère de l'Etat ne saurait rassurer les acteurs économiques, *a fortiori* les étrangers. Or la désindustrialisation ne se mesure pas seulement au recul de l'appareil productif mais aussi à la non réalisation d'investissements ou de projets nouveaux. De ce point de vue, plusieurs signes très alarmants se sont fait jour ces dernières semaines avec l'arrêt du projet Orano-Stellantis et celui d'Eramet mais aussi la mise entre parenthèses du projet de décarbonation d'ArcelorMittal, encore à Dunkerque ainsi que la fermeture d'un site du sidérurgiste à Denain. Sachant qu'un emploi industriel en génère en moyenne trois dans les services, veillons à toute force à préserver cette précieuse turbine à valeur ajoutée et à emplois qu'est l'industrie.

À PROPOS D'ECO121

Notre magazine est édité par la société Ecopresse. Celle-ci est détenue par trois collèges d'actionnaires représentatifs de l'économie des Hauts-de-France. Le principal pool, de 56%, est constitué de 35 chefs d'entreprises. Le deuxième collège, financier, rassemble Finorpa, Nord Création et la Caisse d'Épargne Hauts de France qui contrôlent 33% des parts.

Le dernier bloc est détenu par la Voix du Nord (11%) au titre du collège professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires. Multicanal, Eco121 est également présent sur le web (www.eco121.fr) où il diffuse un flux régulier d'actus, sur LinkedIn et sur twitter (@eco121).

éco

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

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

JOURNALISTE
Julie Kiavué

DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

PUBLICITÉ
Rossil Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rossilconseilmedias.fr

SECRETARIAT
Nora Belfan
Tél. : 03 55 33 21 05

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

ISRN : 2109-3792

DÉPÔT LÉgal : à parution

sommaire

TENDANCES 4-13

- Alive Group : un nouveau rachat pour passer le cap des 100 M€
- PourDemain et Transition donnent naissance à Beyond Green

GRAND ANGLE 14-16

- Interview Frédéric Batteux : « Ce n'est pas l'aumône qu'on demande à l'Etat ! »

TERRITOIRES 17-36

- Templeuve-en-Pévèle, berceau d'un système de soins 2.0
- Axens branche une usine de matériaux de cathode dans le Hainaut
- Roquette lève 1,2 milliard d'euros par émission obligataire
- Le Roi du Matelas affiche ses ambitions

ENTREPRENDRE 38-43

- Welleat rejoint le business des cantines connectées
- Transmission d'entreprise : reprendre, c'est créer aussi !

DÉTENTE 46-48

- Couture nipponne
- Van Gogh immersif

BROSSE À DENTS TRICOLORE



La Brosserie française se lance à l'assaut de la grande distribution. L'entreprise beauvaisienne de 180 ans, spécialiste des brosses à dents made in France, vendait jusque là dans les seuls réseaux bio et pharmacie. Le prix sera serré : Olivier Remoissonnet, repreneur de l'entreprise en 2012, annonce une brosse à dents à 0,99 €.

125 000

c'est le nombre d'emplois que le Fonds régional de Garantie a permis de sauvegarder en 40 ans d'existence. L'outil, qui couvre désormais la Picardie pour un quart de ses dossiers, a permis le financement de 1,1 milliard d'euros depuis sa création en 1984.



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Transfusion sanguine : Macopharma s'offre un équipementier allemand**
- 2 Gérard Meauxsoone élu président du tribunal de commerce Lille Métropole
- 3 Marc Burden rejoint le bureau lillois de MBA Capital en tant qu'associé
- 4 Jean-Philippe Dubois prend la direction de JPM Banque Privée
- 5 Fiançailles suspendues entre les Caisses d'Épargne Normandie et Hauts-de-France



LE CRITT M2A LORNE L'AMÉRIQUE

Le centre de R&D et d'essais de batteries pour véhicules électriques s'intéresse à l'Amérique du Nord. Il va dans un premier temps se doter pour 18 mois d'un VIE basé à Chicago. Dans le même temps, le centre de Bruay-la-Buissière pousse fort son développement en région : il s'apprête à investir pas moins de 24 M€ en 2025 pour doubler ses capacités en tests de cellules et de modules. Le CRITT M2A compte 70 salariés et affiche un chiffre d'affaires de 10 M€.

GECCO DEVIENT LORRAIN

En proie à des difficultés de trésorerie, la société Gecco, qui transforme les huiles de frites usagées en bio carburant à Avelin, avait été placée en redressement judiciaire fin 2023. Elle vient d'être reprise par VALO', un groupe lorrain d'économie circulaire depuis plus de 20 ans. Ce dernier reprend 14 emplois sur 21 et va créer une filiale pour maintenir la marque Gecco. L'activité de collecte d'huiles de frites (2 000 tonnes annuelles) et de biodéchets (500 tonnes par an) et de traitement est maintenue. VALO' abandonne en revanche le projet de fabrication de biocarburant.

GFC a été fondée par deux passionnés du Nord de la France pour rendre la production d'énergie verte non plus comme une contrainte mais comme une aubaine. Depuis plus de 15 ans, ils construisent des centrales avec leurs partenaires.

Leur atout : rendre le photovoltaïque compréhensible et gagnant pour les clients, en sachant se projeter pour eux.



« Valorisez votre foncier avec la production photovoltaïque ! »

3 QUESTIONS À NICOLAS TCHIDEMIAN, CO-FONDATEUR AVEC PHILIPPE DESCHAMPS DE GFC ENERGY



Que vend GFC ?

Nous proposons aux entreprises et aux propriétaires de foncier de le valoriser par la production d'électricité photovoltaïque. Nous permettons ainsi de transformer la contrainte de la transition énergétique en opportunité. Une opportunité gagnante pourvu qu'on l'aborde de la bonne manière. C'est là où GFC intervient. Vous ne savez pas si votre entreprise a un potentiel de foncier propre à produire du revenu ? Nous vous répondons en quelques jours sur la pertinence du projet. Il s'avère, au vu de nos nombreuses études de cas dans le milieu industriel et tertiaire, que c'est bien le cas dans 70% des projets, même dans le Nord. De cette manière, chacun peut désormais produire sa propre énergie, qui pourra

être consommée sur place ou envoyée sur le réseau pour être consommée sur le territoire européen.

A quels secteurs vous adressez-vous d'abord ?

De très nombreux secteurs vont pouvoir trouver un intérêt dans notre solution : les industriels, les promoteurs immobiliers, les grandes surfaces, les entreprises en général, mais aussi les agriculteurs. Autant d'acteurs économiques qui peuvent grâce à leur foncier disponible, qu'il s'agisse de toitures, de terrains ou d'ombrières par exemple, assurer leur consommation d'énergie ou dégager des revenus en produisant de l'énergie solaire.

Le photovoltaïque va générer deux, voire trois types de revenus : une économie d'énergie achetée sur le réseau public, remplacée par une production d'électricité verte la moins chère possible et à un coût maîtrisé ; la revente auprès d'Enedis, qui s'engage au rachat des surplus de production à des prix négociés sur du long terme ; et à un horizon plus lointain, nous croyons aussi fermement à la valorisation de cette énergie verte face à la taxe carbone appelée à croître.

Quels sont les grands principes de votre modèle ?

Notre ADN est de créer de la valeur et d'être rémunéré par les clients pour cela. 100% des projets développés par GFC ont montré au préalable une création de valeur bénéfique pour nos clients.

Nous menons systématiquement une étude préalable sur mesure. GFC accompagne la construction, la maintenance, la revente de l'énergie et propose aussi de louer la surface du propriétaire qui va percevoir un loyer optimisant un foncier jusqu'alors inexploité. Nos coûts de construction sont extrêmement compétitifs. Nous accompagnons et nous optimisons la valeur du productible. Nous intégrons aussi des « briques » stratégiques comme par exemple les ombrières qui vont devenir obligatoires. Nous maîtrisons la partie matérielle et d'installation car nous raisonnons partage de la valeur créée et non cumul de marges.

Contact : nicolas.tchidemian@gfc.energy



LE
TOP

ALIVE GROUP : UN NOUVEAU RACHAT POUR PASSER LE CAP DES 100 M€

Alive Group a toujours la fièvre acheteuse. Le spécialiste des métiers techniques de l'événementiel vient de réaliser sa neuvième opération de croissance externe depuis 2018 en mettant la main sur le prestataire technique audiovisuel Mvision, basé à Longjumeau. Cette opération va lui permettre de renforcer sa présence en région parisienne. Créé il y a une vingtaine d'années, Mvision (15 M€ de CA) propose une offre globale de prestations audiovisuelles et studios de tournage pour l'événementiel. Avec son parc matériel de plus de 5 000 références produit et ses 50 collaborateurs, l'entreprise réalise chaque année plus de 1 700 prestations. Son acquisition va permettre à Alive Group de franchir la barre des 100 M€ de chiffre d'affaires, avec plus de 500 collaborateurs. L'entreprise de Tourcoing dirigée par Alexis Devillers a racheté Art Event et Phiapaline en 2018, ARM Lille en 2020, JMT France en 2021, Supervision en 2022, Butterfly en 2023 et enfin La Sceno et Aktuel en 2024.



“ JE NE SUIS PAS UN
INTÉGRISTE DU MADE IN
FRANCE. UN PRODUIT
DE M..., MÊME MADE IN
FRANCE, ÇA RESTE UN
PRODUIT DE M... ! ”

Olivier Ducatillon

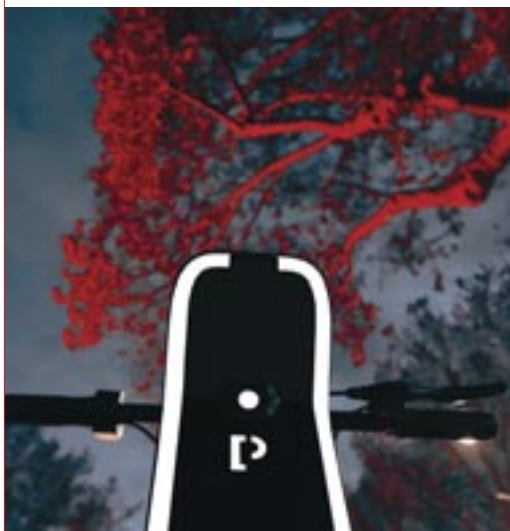
président de l'Union des Industries
Textiles, lors d'une conférence à l'Ensaït
sur le textile français.

LE
FLOP

SORTIE DE ROUTE POUR MOB-ION ET PLUME ALLURE

Gros coup de frein pour deux spécialistes de la mobilité : Mob-ion et Plume Allure viennent d'être placés en redressement judiciaire. Le constructeur de scooters électriques Mob-ion n'a pas réussi à surmonter une chute des commandes. Les immatriculations de ses modèles certifiés Origine France Garantie sont passées de 124 en 2022 à 38 en 2023, bien loin des objectifs. En juin, l'entreprise installée à Guise, dans l'Aisne, et dirigée par Christian Bruere, avait en outre fait l'objet d'une perquisition pour suspicion de détournement d'argent.

De son côté, Plume Allure a aussi connu des ratés dans le moteur. Le fabricant de trottinettes installé à Roubaix a été victime de la défaillance de deux sous-traitants, ce qui l'a obligé à arrêter une ligne de production. Son fondateur et dirigeant, Fabrice Furlan, se montre confiant quant à une prochaine reprise d'activité, arguant d'une augmentation des commandes. Il prévoit de sortir une deuxième version de sa trottinette électrique au printemps prochain.



“ LA FILIÈRE AUTOMOBILE
RENTRE DANS UNE CRISE
STRUCTURELLE ET PAS
SEULEMENT CONJONCTURELLE.
ELLE VA RENTRER DANS DES
TEMPS SOMBRES MAIS
IL Y A L'ESPOIR AU BOUT ”

Jérôme Bodelle,
pdg du CRITT M2A, lors de la remise
de son trophée de l'Industrie, à
Entreprises & Cités.



”DES CENTAINES DE MILLIERS D’EMPLOIS SONT CONCERNÉS. ON EST ASSIS SUR UN VOLCAN !”

Eric Feldmann

président sortant du Tribunal de commerce de Lille Métropole, sur les difficultés actuelles du secteur automobile



”ON A PRIS LA DÉCISION D’ÊTRE EN AVANCE DE PHASE, MAIS PAS TROP VITE !”

Olivier Colleau,

directeur général de Kiloutou, qui a déjà basculé 30% de sa flotte d’engins hors du thermique. Le groupe investit 250 M€ par an en achat de matériels.

”A UN MOMENT OÙ ON VA DEVOIR RESTER SOLIDAIRE SUR LE CHOIX DE NOTRE RÉGION COMME VALLÉE EUROPÉENNE DE LA BATTERIE, JE SUIS EXCÉDÉ PAR LES « JE LE SAVAIS, JE L’AVAIS DIT, C’EST UNE ERREUR... »”

Philippe Beauchamps,

le vice-président de la Région Hauts-de-France en charge des entreprises, sur son compte LinkedIn.



”LA MÉTROPOLÉ, CE SONT 74 000 ENTREPRISES. JE RÊVE QUE 30% D’ENTRE ELLES EMBAUCHENT UNE PERSONNE AU RSA !”

Christian Poiret,

président du conseil départemental du Nord, lors de la signature d’un partenariat avec la MEL (lire aussi p 18)

5 DÉCEMBRE : Conférence #SYNAPSE Grand Hainaut « L’audace de l’optimisme » de Michel Poulaert, Cité des Congrès de Valenciennes, de 18h à 22h30

6 DÉCEMBRE : Comité Grand Lille « Les grandes transformations, les opportunités et les défis du nord de la métropole », Plaine Images, dès 8h

9 AU 13 DÉCEMBRE : Digital Innovation Seasons du CITC à Lille

10 DÉCEMBRE : Cité du Management « Enjeux sociétaux et managériaux de la nouvelle génération », Cité des Échanges, dès 16h

12 DÉCEMBRE : Trophées Leadexport, CCI Grand Lille, dès 18h

16 DÉCEMBRE : Les rendez-vous du développement business « De l’idée à l’impact : l’innovation santé dans notre région », Caisse d’Épargne Hauts de France Amiens, dès 17h30

17 DÉCEMBRE : Académie Synopia « La résilience face aux nouvelles menaces : Comment préserver notre cohésion ? », au Conseil régional, de 9h à 18h

19 DÉCEMBRE : Club Démarche Verte « Comment réduire ses déchets et les valoriser ? » avec la participation de TMMF et Green Metals France, Cité des Échanges, dès 11h45

éco 121

1 AN
69€

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

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

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

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

INFOS 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



éco 121

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

MBA CAPITAL

Une nouvelle aventure s'ouvre pour **Marc Burden**. Après 18 ans d'accompagnement et de financement des entrepreneurs des Hauts-de-France au sein du Réseau Entreprendre Nord, il rejoint le bureau lillois de MBA Capital en tant qu'associé. Titulaire d'une licence en droit des affaires et d'un master en gestion, ce franco-irlandais débute sa carrière comme chargé d'affaires à la Société Générale. Il rejoint le Réseau Entreprendre Nord en 2006 en tant que chargé d'affaires. En 2011, il devient le responsable du pôle Emergence qu'il a lui-même développé, avant d'occuper le poste de directeur général, de 2017 à 2024.

**DAMARTEX**

Après 16 années passées à la tête de Damartex, Patrick Seghin va quitter le groupe spécialiste de la silver économie pour évoluer vers des fonctions non exécutives. C'est **Nicolas Marchand** qui le remplacera comme président du directoire, à compter du 17 février 2025. Formé à l'Université Catholique de Louvain et à la Cornell Johnson Graduate School of Management, Nicolas Marchand a travaillé chez McKinsey, BNP Paribas Fortis, l'opérateur internet et de téléphonie belge VOO, et plus récemment chez Trafic, dont il était directeur général.

**MAISONS & CITÉS**

Florence Quint est la nouvelle directrice de l'impact et de l'innovation de Maisons & Cités. Diplômée de Sciences Po Lille et de l'Université de Lille, et plus tard d'un Executive MBA à l'Edhec, elle a travaillé à la communication du Conseil général du Nord (1996-1999), chez Lesaffre (2000-20006) et Quelle La Source, avant de rejoindre Maisons & Cités en 2008. Chez le bailleur social, elle a été responsable de la communication, directrice communication, marketing et RSE (2012-2014), puis directrice stratégie, communication, RSE (2015-2024).

**DDTM DU NORD**

Luc Férét est nommé directeur départemental des territoires et de la mer (DDTM) du Nord. Après plusieurs postes dans le Val-de-Marne, la Seine-et-Marne et le Maine-et-Loire, cet ingénieur des travaux publics de l'État a été responsable des arrondissements de Lille à la direction départementale de l'équipement du Nord, puis de Valenciennes à la DDTM du Nord. En 2014, il était directeur de projet pour la transition énergétique au sein de cette même direction. Entre 2018 et 2021, il a été directeur territorial adjoint des Voies Navigables de France, Nord-Pas-de-Calais avant d'occuper le poste de directeur départemental adjoint à la DDTM du Pas-de-Calais.

**CRÉDIT AGRICOLE NORD DE FRANCE**

Frédérique Vanrullen est la nouvelle directrice des assurances, du bancaire et de l'informatique du Crédit Agricole Nord de France. Cette titulaire d'un master en management et développement des RH de l'Université de Lille est une fidèle de la banque mutualiste. Après huit ans chez Finaref, elle a rejoint le Crédit Agricole en 2008 où elle a travaillé au sein de CA Consumer Finance (aujourd'hui CAPFM) et CA immobilier. Elle a occupé des fonctions RH, d'organisation, d'accompagnement des transformations et de management d'équipes commerciales et recouvrement. Crédit Photo : E. Delbergue

**BANQUE POPULAIRE DU NORD**

A 50 ans, **Alexandre Yvoz** devient secrétaire général de la Banque Populaire du Nord. Il était auparavant directeur de JPM Banque Privée. Diplômé de l'UTL Lens et de l'IAE Lille, il a débuté sa carrière au Crédit Agricole en tant que chargé d'affaires auprès des professionnels et des entreprises. En 2008, il a rejoint la Banque Populaire du Nord comme directeur d'agence entreprises, puis comme directeur de centre d'affaires

**PORTRAIT EXPRESS****TRIBUNAL DE COMMERCE LILLE MÉTROPOLE****Gérard Méauxsoone**

Le codirigeant de Méo-Fichaux s'installe dans le fauteuil d'Eric Feldmann.

D'après Eric Feldmann, président sortant du tribunal de commerce Lille-Métropole, le cas est une première : ils étaient pas moins de quatre candidats à se présenter pour lui succéder lors de l'élection intervenue début novembre. C'est finalement Gérard Méauxsoone, qui était vice-président, qui est sorti en tête du scrutin, devant Peter Van Vliet, Thierry Tabardel et Thierry Deffrennes. Il prendra formellement ses fonctions en janvier. Juge consulaire depuis une trentaine

d'années et ancien président de tribunal de commerce, Gérard Méauxsoone, 70 ans, est d'abord le codirigeant du premier torréfacteur indépendant français, Méo-Fichaux, au côté de Dominique Ruyant (111 M€, 250 salariés). Mais il a largement passé le témoin à son fils Edgar et assure ainsi pouvoir gérer son temps. Administrateur de plusieurs structures interprofessionnelles, Gérard Méauxsoone a notamment été président de l'IRD.



Grandes entreprises et promotion immobilière en 2016. Alexandre Yvon dirigeait JPM Banque Privée depuis 2022.

JPM BANQUE PRIVÉE

Jean-Philippe Dubois, 42 ans, est nommé directeur de JPM Banque Privée. Il a débuté sa carrière chez GE Capital dans des fonctions liées aux risques, avant de rejoindre la Caisse d'Épargne CEPAC en 2014. En 2019, il est entré à la Banque Populaire du Nord en tant que directeur des risques de crédits et financiers, avant d'occuper, à partir de 2022, le poste de secrétaire général, son dernier poste.

**ONL**

François Bou va quitter l'Orchestre National de Lille pour le Portugal où il deviendra le directeur artistique et

pédagogique de la Casa da Música de Porto le 1er février. En 1999, il rejoint l'ONL en tant que directeur artistique. Un poste qu'il occupe pendant huit ans et où il a notamment participé à la création de Lille Piano(s) Festival et du Festival de Violon de Boulogne-sur-Mer. Après des expériences à Londres, au sein l'agence artistique Van



Walsum Management (aujourd'hui Maestroarts) entre 2007 et 2009, puis à Barcelone comme directeur général de l'Orquestra simfònica de Barcelona i Nacional de Catalunya, il revient à l'ONL en juin 2014, en tant que directeur général. Il y a notamment mené le processus de recrutement de deux directeurs musicaux et fait nommer - à la succession du chef fondateur Jean-Claude Casadesus - Alexandre Bloch en 2016 puis Joshua Weilerstein en août 2024. Crédit Photo : S. Pruvost

IA, ESG, TALENTS : LE TRIO GAGNANT POUR UNE CROISSANCE DURABLE



JOCELYN SCAMPS
ASSOCIÉ DIRECTEUR KPMG NORD

rigeants mondiaux). Elle vise à renforcer notamment les systèmes d'informations, les ventes et le marketing, la stratégie et la R&D. Reste à assurer la cybersécurité et à lever les freins techniques, éthiques et humains.

L'IA AUGMENTERA LES TALENTS, ELLE NE LES REMPLACERA PAS.

Un autre défi des dirigeants est humain : gérer finement la transition vers le renouveau des générations qui suscite des tensions opérationnelles (main d'œuvre disponible, transfert de compétences), et des désalignements dans les attentes et valeurs des collaborateurs. En effet, depuis 2015, les attentes des collaborateurs ont profondément évolué. Les dirigeants qui prospèrent sont ceux qui placent les individus au cœur de leur stratégie de croissance et font évoluer leur proposition de valeur.

En 2024, 55 % des dirigeants français investissent prioritairement dans la technologie, 45 % dans les ressources humaines.

Les trois quarts des dirigeants considèrent que l'implémentation de l'IA va conduire à reconfigurer les postes et nécessitera des mises à niveau. Ils sont 25 % en France à penser que l'IA va même créer des emplois.

ESG : UNE DÉTERMINATION RENFORCÉE À RÉALISER LES OBJECTIFS

Les entreprises se voient investies d'une responsabilité environnementale, sociale et sociétale accrue, qui renforce leur détermination à réaliser les objectifs ESG.

De mieux en mieux intégré à la création de valeur (selon 80 % des diri-

ESG : une détermination renforcée à réaliser les objectifs

77,5 % des dirigeants se disent prêts à céder une partie rentable de leur entreprise si elle nuisait à leur réputation (74 % dans le monde).

Responsabilité

▶ 75 %

des dirigeants français pensent que les citoyens attendent des entreprises qu'elles jouent un rôle environnemental et social, face à la perte de confiance dans les gouvernements. vs. 60 % monde, vs. 55 % en 2023 en France.

Au cours de la dernière décennie, la confiance des chefs d'entreprise dans l'économie mondiale s'est érodée. Bien que la confiance soit restée relativement stable ces trois dernières années, elle est en nette diminution par rapport à 2015. Ce sont les conclusions de la 10e édition de l'étude annuelle de KPMG Global CEO Outlook, menée en 2024 auprès de 1 325 dirigeants mondiaux.

Dans cet environnement global marqué par l'incertitude, les dirigeants ressentent davantage de pression pour assurer la croissance de leur entreprise tout en tenant compte des différents enjeux (cybersécurité, approvisionnement, opérationnels, réputationnels...). Pour autant, plus de 8 dirigeants français sur 10 se disent confiants dans les perspectives de croissance de leur pays, secteur et entreprise.

LA COURSE À L'IA GÉNÉRATIVE, PRINCIPAL SUJET DE PRÉOCCUPATION DES DIRIGEANTS

En préparant leur entreprise au numérique et en se concentrant sur la formation et la fidélisation des talents, les CEO répondent non seulement à leurs besoins opérationnels immédiats, mais placent également leur entreprise dans une dynamique de croissance durable et organique. Considéré comme levier de profitabilité et d'avantage concurrentiel, l'IA (notamment l'IA générative) est une priorité d'investissement pour 59 % des dirigeants français (65 % des di-

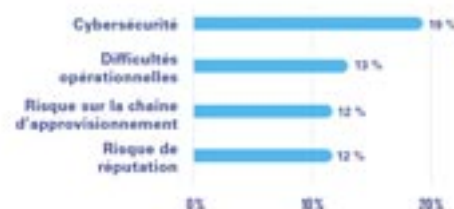
▶ **POUR 75 %** des CEO français, l'IA ne va pas détruire d'emplois.

geants français), l'ESG s'est imposée comme un enjeu de taille, malgré un ROI repoussé à 3-7 ans (selon 75 %). Les dirigeants sont aussi de plus en plus nombreux à y voir un enjeu de compétitivité : 28 % pensent que ne pas intégrer l'ESG, c'est prendre le risque de se faire devancer par ses concurrents.

LA BASCULE VERS UNE NOUVELLE ÈRE S'ACCÉLÈRE

Déterminés à accélérer la transformation de leur entreprise vers des modèles plus durables et responsables, les dirigeants investissent fortement dans l'IA, l'ESG et les talents... Ils misent sur la formation des équipes aux nouveaux enjeux technologiques et l'an-crage de leur performance dans la transition ESG ■

Les principaux risques posés à la croissance en France



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.

Vaccin nasal : Vaxinano lève 6 M€ pour ses essais cliniques

La biotech lilloise Vaxinano, située au sein d'Eurasanté, est une pionnière dans le développement de vaccins nasaux de prévention de maladie et thérapeutiques. Créée en 2016, elle développe en effet des vaccins innovants sans adjuvants pour traiter un large éventail de maladies infectieuses telles que la leishmaniose, la toxoplasmose et la colibacillose. Les cibles de la biotech : les humains, le bétail, les animaux de compagnie et les espèces protégées. Sa technologie brevetée repose sur l'utilisation de nanoparticules biosourcées délivrant les formulations vaccinales directement dans les muqueuses après l'administration nasale.

Vaxinano vient de boucler un tour de table de 6 M€ mené par TCD Capital auprès de Captech Santé, NFA, Wiseed ainsi qu'un pool de business angels, avec le soutien de Bpifrance. « Ces fonds vont nous permettre de propulser nos vaccins phares et nos immunothérapies vers les essais cliniques », indique l'entreprise. « Ce financement marque une étape cruciale pour

la commercialisation de notre plateforme vaccinale », complètent Jonathan Stauber, Dg depuis mai dernier, et le Pr Didier Betbeder, le fondateur. La start up tire son expertise des plus de 30 années de travaux de recherche de ce dernier, un spécialiste en nanomédecine de rang mondial.

PARTENARIAT STRATÉGIQUE

A ce jour, Vaxinano a vacciné plus de 600 animaux dont 450 primates et 150 marsupiaux dans 24 parcs zoologiques dans le monde. « L'excellente tolérance obtenue chez les primates permettent de consolider le dossier pré-clinique réglementaire en vue du développement du vaccin contre la toxoplasmose pour l'Homme », souligne Vaxinano, à la tête d'une dizaine de salariés.

Quelques jours après l'annonce de sa levée de fonds, la biotech a annoncé un partenariat stratégique, qui repose sur un accord de licence exclusif, avec Vétquinol. Ce laboratoire

pharmaceutique vétérinaire français développe et commercialise dans une centaine de pays des médicaments et des produits non médicamenteux destinés aux animaux de production (bovins, porcs) et des animaux de compagnie (chiens, chats). Vétquinol se basera sur la technologie de nanoparticules de Vaxinano pour développer un vaccin contre la leishmaniose canine qui touche environ 100 millions de chiens à travers le monde.



Save the date !

11 décembre

Soirée Invest'Inno

Dès 17h30

Siège de la Banque
Populaire du Nord,
Marcq-en-Barœul

12 décembre

Journée spéciale
Intelligence Artificielle

Dans le cadre de la Digital
Innovation Seasons CTC

Grands comptes emballés



La jeune pousse roubaisienne Réutec, fabricant d'emballages réutilisables pour professionnels du retail et du e-commerce, vient de nouer un partenariat stratégique avec trois grands comptes : la société de livraison de repas au bureau Refactory (ex-Dejbox), l'enseigne d'équipement moto Motoblouz et un e-commerçant tenu

secret. Lesquels s'ajoutent à la trentaine de clients nationaux que Réutec accompagne dans le remplacement de leurs polybags plastiques, cartons ou sacs krafts jetables.

Depuis sa création en 2022, l'entreprise de Pierre Malbranque et Baptiste Peru a revalorisé 4,5 tonnes de textiles pour créer 6 000 pochettes et box en circulation actuellement. Ceux-ci « ont permis à nos clients d'éviter 5 tonnes de déchets depuis notre lancement », précise Pierre Malbranque. A la tête de quatre salariés, il vise un peu moins de 150 K€ de chiffre d'affaires pour fin 2024.

300 000 €

C'est le montant que vient de lever Proppl auprès de 17 investisseurs et business

angels. Cette start up lilloise fondée en 2022 a mis au point une solution de recommandation novatrice pour simplifier le recrutement, optimiser le temps et l'efficacité des recruteurs ainsi que des candidats. Son approche est en effet unique : Proppl s'appuie sur une communauté d'utilisateurs de son appli, « soigneusement sélectionnés », pour identifier dans leurs propres réseaux des candidats qualifiés. En contrepartie, ces membres Proppl reçoivent une commission d'au moins 1 500€ minimum pour chaque embauche.



PourDemain et Transition donnent naissance à Beyond Green

Avec leurs marques PourDemain (né BioDemain en 2018) et Transition, créée en 2021, Maxime Durand et Stéphane Delebassé accompagnent les agriculteurs dans leur conversion vers l'agriculture biologique. Les produits PourDemain sont commercialisés dans des enseignes bio, tandis que ceux sous la bannière Transition sont vendus en grande distribution. Aujourd'hui, les ingénieurs de Centrale Lille franchissent une nouvelle étape. Ils viennent de créer Beyond Green, leur groupe de marques alimentaires spécialisé dans la transition agricole engagée, et non plus seulement biologique. C'est désormais un champ des possibles qui s'ouvre pour les entrepreneurs trentenaires. « *Notre volonté première est de clarifier le message* », indique Maxime Durand. Avant « *de se préparer à l'expansion internationale* », un jour ou l'autre.



Mais pour l'heure, les fondateurs se concentreront sur le développement en France de Vivants. Leur nouvelle et troisième marque sur laquelle les équipes travaillent depuis mars 2024, créée en soutien aux agriculteurs engagés dans la protection de l'environnement.

UN CRÉNEAU À PRENDRE

A compter de janvier, 500 000 briques de jus de fruits Vivants seront commercialisées au national en grande distribution. La vente débutera dans les rayons de Monoprix, avant ceux de Franprix et Carrefour en février, puis Intermarché entre février et mars. Pourquoi les jus ? « *C'est un rayon où il y a très peu d'innovation et où on trouve très peu de jus à base de fruits français essentiellement. Il y avait donc un créneau à prendre* », répond Maxime Durand. Les jus Vivants sont fabriqués par l'entreprise JFA - Jus de Fruits d'Alsace. « *Nous avons mis au point quatre recettes avec les agriculteurs. C'est un début mais l'objectif est bien sûr de développer la gamme avec d'autres recettes de jus. Mais pourquoi pas des conserves ou des compotes dans un an ou deux...* », imagine le cofondateur.

Son entreprise fixe un prix de vente conseillé à moins de 3€/L comme les marques traditionnelles. « *Comme pour Transition et PourDemain, une partie du prix revient à l'agriculteur pour l'aider à financer ses projets* ». Maxime Durand ambitionne 1 M€ de ventes en N+1.

RÉOUVERTURE DU CAPITAL

A l'échelle de son groupe, il espère doubler de taille fin 2025 pour dépasser les 5 M€ de ventes cumulées. A date, Beyond Green réalise 2,7 M€ de chiffre d'affaires avec une quarantaine de marques en catalogue. Il emploie une trentaine de salariés en France, dont un tiers a été recruté lors des douze derniers mois. Par ailleurs, l'entreprise lilloise vient de lancer une campagne de crowdequity sur la plateforme Lita.co. Objectif : lever 1,5 M€ au total dont 400 K€ auprès du grand public. Un euro investi donne droit à une part dans Beyond Green. Aujourd'hui, ce dernier compte 600 citoyens à son capital, aux côtés des partenaires historiques NFA, Finorpa et Nexans. Les fondateurs Maxime Durand et Stéphane Delebassé sont toujours majoritaires ■

“CE N’EST
PAS L’AUMONE
QU’ON DEMANDE
A L’ETAT !”

Bio express

Médecin de formation

Depuis 2009 : Professeur en médecine, spécialité immunologie, à l’Université de Paris

2009 - 2024 : Chef du service d’immunologie biologique de l’hôpital Cochin à Paris

Depuis 2014 : Directeur d’une équipe de recherche à l’Inserm

2019 - 2024 : Directeur de la stratégie et de la transformation de l’Assistance Publique - Hôpitaux de Paris

FRÉDÉRIC

BATTEUX

PASTEUR LILLE EN CRISE

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'INSTITUT PASTEUR DE LILLE

RECUEILLI PAR Julie Kiavué et Yann Sutj

La stagnation de la dotation de l'Etat depuis quinze ans couplée à la hausse des coûts, notamment énergétiques, plongent l'Institut Pasteur de Lille (IPL), fleuron de la recherche régionale, dans une situation de crise financière aiguë. Entretien avec son directeur général, arrivé aux manettes en septembre dernier.

Vous vous présentez comme un pur produit parisien. Pourquoi Pasteur Lille aujourd'hui ?

L'IPL est depuis 130 ans une maison exceptionnelle, pleine de sens. Le projet scientifique est d'une très grande modernité, impulsé par le Pr Patrick Berche, que ce soit sur le plan des maladies infectieuses ou sur celui des maladies liées au vieillissement. Ce sont des problématiques très importantes et qui vont l'être encore plus dans les prochaines années pour le secteur de la santé, en raison du vieillissement de la population. C'est donc un projet scientifique très pertinent, mené par des équipes de recherche de très grande réputation, qui publient des articles scientifiques dans les meilleures revues internationales. On n'a pas à rougir face à l'Institut Pasteur de Paris ou à d'autres instituts scientifiques mondiaux dans nos domaines.

Quelles sont les grandes lignes de votre feuille de route ?

Elle est double. D'une part, je dois continuer à faire briller l'Institut Pasteur de Lille au niveau de la recherche, mais aussi en termes de santé publique. D'autre part, je dois dynamiser l'ensemble des dimensions de l'Institut, c'est-à-dire la recherche, la prévention et l'expertise.

A combien s'élève le budget de l'Institut ? Quels sont vos postes de dépenses et de ressources ?

Si l'IPL rayonne par ses avancées scientifiques, ce n'est pas la même chose côté

financement ! Notre budget global est de 36 M€ dont 21 M€ fléchés sur la recherche. Il repose sur les contrats de recherche (6 M€), la générosité du public avec les legs, dons et autres types de mécénat (9 M€) et enfin sur la dotation de l'Etat à hauteur de 6 M€ également. Les dons du public témoignent de l'ancrage fort de l'IPL dans la région. Cette générosité nous donne aussi la force pour porter notre discours. Quant à la part de l'Etat, elle n'a pas augmenté depuis quinze ans, et ça c'est un vrai sujet ! En raison de l'inflation en hausse de 30% sur la période et de l'explosion des dépenses d'énergie, environ plus d'1,2 M€ supplémentaires sur un an, c'est pour nous une perte nette très importante de ressource pour la recherche.

Pour le grand public, n'y a-t-il pas une confusion, voire une certaine concurrence, avec l'Institut Pasteur de Paris ?

La croissance des dons et legs a tendance à ralentir. Cela s'explique par la situation économique actuelle et sans doute par le fait que le périmètre de nos donateurs est avant tout régional. Puisque la générosité est locale, elle est donc limitée. Il peut aussi y avoir une confusion entre les Instituts Pasteur de Paris et de Lille, alors que les deux fondations sont indépendantes l'une de l'autre. C'est un travail de communication constant que nous menons et que nous devons évidemment poursuivre. Notons que nous avons un budget dix fois inférieur à celui de l'Institut Pasteur de Paris... Nous n'avons donc pas la même force de frappe en termes de communication. Il faut sans doute également aller chercher d'autres types de mécénat, notamment le mécénat d'entreprise.

La Ville de Lille, le Département et la Région se mobilisent à vos côtés pour solliciter de l'Etat une hausse de l'enveloppe de 3 M€ pour atteindre 9 M€ au total. Mais dans le contexte de disette budgétaire, pensez-vous qu'il y ait des marges de manœuvre ?

On n'a pas eu le rattrapage de l'inflation depuis 15 ans de la part de l'Etat. Or, on a réalisé des investissements importants notamment au niveau des laboratoires, pour les agrandir de 20% et les moderniser, pour atteindre le top niveau. On se substitue à l'Etat pour offrir des conditions de travail optimales aux chercheurs. L'important est de montrer que la maison est bien gérée, que l'Institut est un centre rayonnant et non un centre en perte de vitesse. Nous sommes convaincus que ce que nous demandons est fondé. Nous recevons en effet un très fort soutien des élus. Qui de mieux placés qu'eux quand on veut convaincre l'Etat ?

Sans réponse favorable de l'Etat, quel serait le plan B ? N'y a-t-il pas le risque d'avoir un Pasteur « light » ?

Il n'y a pas de plan B ! Car j'ai confiance dans le plan A. On va y arriver. Il y a une mobilisation sans précédent. La conjoncture est complexe, certes. Mais il y a urgence. Ça dépasse le cadre de l'IPL. La question qui se pose est : est-ce qu'on veut une recherche ailleurs qu'à Paris ? Et ça, c'est une question politique. Nous pouvons être résilient et nous le sommes, mais là on dit « ça suffit » ! L'IPL a fait le job. Ces cinq dernières années, nous avons doublé le nombre de nos publications. Alors, compenser l'inflation, c'est le minimum que l'Etat puisse faire. On ne lui demande pas l'aumône !

Le problème est que nous ne l'avons pas alerté assez tôt. 3 M€ supplémentaires est une somme importante mais elle est à mettre en rapport aux 30 milliards d'euros de budget du Ministère de la Recherche et de l'Enseignement supérieur.

Concrètement, l'Institut Pasteur de Lille pourrait-il disparaître sans cette subvention de 3M€ supplémentaires ?

L'IPL ne disparaîtra pas, c'est un fait. Il est fondamental pour la région. Pourquoi ? Parce qu'ici, il n'y a pas de redondance en recherche, contrairement à d'autres régions. Ici, nous n'avons qu'un centre de recherche fondamentale de ce niveau. Nous sommes un des maillons d'une chaîne importante. Et il n'est pas question d'enlever un seul maillon. Nous sommes par exemple très complémentaires avec l'Université de Lille et le CHU. On doit compter les uns sur les autres. Aujourd'hui, l'IPL est aussi un phare pour les jeunes lycéens de la région qui veulent faire des carrières scientifiques et devenir des futurs chercheurs. Ce que l'Etat doit prendre en considération, c'est qu'il y a à Lille tout un système d'excellence et qui se tient... Mais il est clair que si on se retrouve demain dans une situation financière encore plus difficile, nous devrons étudier l'adaptation de la structure à nos moyens. L'Institut sera différent. Et ce sera une perte pour nous et pour la région.

Eurasanté connaît pour sa part une dynamique forte. Pourquoi n'est-ce pas le cas de Pasteur Lille ?

Nous ne sommes pas sur le même modèle économique. Nous faisons de la recherche fondamentale. Nous sommes donc très loin de la commercialisation d'un produit. Nous nous situons très en amont, quand les entreprises d'Eurasanté sont sur l'aval. Nos recherches sont valorisées au bout de 15 à 20 ans. C'est du long, voire du très long terme. Notre travail est de mettre en place les fondations sur lesquelles les autres bâtissent.

Ne craignez-vous que les difficultés financières entachent l'attractivité de l'Institut ?

Les talents attirent les autres talents. Depuis 2015, 7 nouvelles équipes de recherche se sont installées ici (*une équipe de recherche est composée d'une dizaine de personnes, NDLR*). Aujourd'hui, la situation financière de l'IPL n'a aucun impact sur son attractivité. L'institut demeure très attractif parce que son projet scientifique est ultra pertinent. C'est tout le paradoxe. Nous disposons du projet scientifique que tout le monde rêve d'avoir, avec des équipes au meilleur niveau mondial, malgré ces difficultés financières.

Vous avez engagé un important projet immobilier de 74 M€. Pouvez-vous revenir dessus ? N'était-il pas présomptueux au vu des comptes de l'Institut ?

On peut toujours refaire l'histoire, mais quand on a lancé ce projet en 2017, le contexte n'était pas du tout le même. C'était une autre époque. L'IPL avait eu des difficultés entre 2010 et 2015, mais la situation était en voie de redressement lorsque ce programme a été adopté. L'équation économique permettait de le faire. Lors des périodes difficiles, nous avons notamment dû, en bon père de famille, vendre nos participations dans Genfit, née sur le Campus, pour sauver l'Institut. Aujourd'hui, nous n'en avons plus. L'idée de construction d'un nouveau bâtiment était très bonne, à la fois pour rester attractif mais aussi pour générer des revenus foncier. Mais il y a eu un retournement de conjoncture.

L'opération initiale s'élevait à 74 M€. Finalement, nous avons engagé 54 M€. L'opération de rénovation d'un bâtiment pour la recherche a coûté 33 M€. Nous avons créé 4 000 m² de laboratoires - le bâtiment Guérin - ce qui a permis de faire passer la taille du de l'équipement scientifique du campus à 22 000 m². Ces nouveaux laboratoires améliorent notre attractivité et nous placent au niveau des tout meilleurs centres du monde, comme Harvard ou le MIT.

Enfin, 18 M€ ont été utilisés pour de l'immobilier locatif et générer un revenu pérenne. Une deuxième opération d'immobilier locatif était prévue mais nous avons dû geler le projet pour le moment. Car on ne peut pas se permettre de continuer ainsi.

Des grands chercheurs se sont succédé à la tête de l'Institut. Ne serait-il pas nécessaire d'avoir un profil davantage « business » au comité de direction ?

Il faut une direction qui incarne l'ensemble des problématiques scientifiques et médicales de l'Institut et c'est le cas. Sur les aspects business, je pense que mon profil d'ancien directeur de la stratégie de l'APHP, le plus grand CHU d'Europe, employant 100 000 personnes, a sans doute été choisi pour répondre à une vision plus large à même d'interagir avec le monde de l'entreprise, certes. Mais aussi administratif et politique pour convaincre de la pertinence de notre projet. Je souhaite souligner enfin que les problèmes financiers de l'IPL ne sont pas liés à un problème de gestion. L'IPL n'est pas une sombre association. Nous avons 45 personnes qui travaillent au quotidien dans les fonctions supports (DRH, finances...). Encore une fois, la maison est bien gérée. C'est purement une problématique de juste rétribution des apports scientifiques et médicaux de Pasteur Lille à la recherche nationale et il faut savoir en être l'avocat.

Pasteur Lille, fondation reconnue d'utilité publique, veut pousser le mécénat d'entreprise.
Pour plus d'infos : mecenat@pasteur-lille.fr



“LA QUESTION QUI SE POSE EST : EST-CE QU'ON VEUT UNE RECHERCHE AILLEURS QU'À PARIS ?”



TEMPLEUVE-EN-PÉVÈLE, BERCEAU D'UN SYSTÈME DE SOINS 2.0 ?

Luc Monnet, le maire de Templeuve-en-Pévèle, aime l'appeler son « *hôpital de campagne* ». Depuis son ouverture en 2020, Medivie a accueilli des dizaines de milliers de patients. Pluridisciplinaire, la maison de santé - l'une des plus grosses du pays - regroupe près d'une trentaine de spécialités, exercées par une quarantaine de médecins, professionnels de santé et spécialistes du milieu hospitalier qui y assurent des vacations. C'est là l'essence même du projet. Medivie ambitionne de rapprocher l'hôpital de la ville, dans un esprit de médecine de proximité, avec pour promesses une prise de rendez-vous plus rapide et une prise en charge globale facilitée et fluidifiée.

A la tête de ce projet novateur, Thomas Pocher, le médiatique patron d'E.Leclerc Templeuve, inventeur du drive piéton. Pour mener et financer entièrement ce programme immobilier de près de 3 000 m², l'entrepreneur nordiste de 50 ans a créé le fonds familial Nomeres Investisse-

ments. En qualité de « *maître d'ouvrage ad hoc* », la société fait sortir de terre Medivie comme un immeuble de bureaux en VEFA, avec une offre clé en main, intégrant les multiples contraintes techniques et d'aménagement propres à chaque spécialité médicale.

A la livraison, les professionnels achètent leur local et deviennent copropriétaires au sein d'une SCI. « *C'est leur maison, on n'intervient pas dans l'organisation. Notre seule condition est qu'ils préservent l'ADN du lieu.* »

« OPPORTUNITÉS D'ATTRACTIVITÉ »

Nomeres Investissements développe simultanément trois autres maisons de santé. Dans les prochains mois, une deuxième Medivie ouvrira sur un terrain à proximité, avec une offre médicale et paramédicale complémentaire. En septembre 2025, soit deux ans après les premières discussions, ce sera au tour de Roost-Warendin d'accueillir sa Medivie sur 2 700 m² avec plus d'une quarantaine de pro-

Au sein de la zone commerciale de l'hypermarché E.Leclerc qu'il dirige, Thomas Pocher a mené le programme immobilier de Medivie. Une maison de santé pluridisciplinaire qui repense l'accès aux soins. Trois autres projets similaires sont en cours.

professionnels de santé. Enfin, Thomas Pocher annonce la construction de Medivie 4, en association avec le promoteur Aventim, à proximité de l'hôpital privé de Villeneuve-d'Ascq. L'immeuble de 4 000 m² sur trois niveaux sera en grande partie occupé par les médecins de l'hôpital.

« *Pour les maires, ces projets sont des opportunités d'attractivité qu'ils accueillent avec enthousiasme. Contrairement à ceux des centres commerciaux qu'ils accueillent fusil à la main !* », sourit Thomas Pocher. En sortie de terre, les bâtiments Medivie représentent un budget total de « *plusieurs millions d'euros* ». Nomeres Investissements intervient également dans des projets immobiliers de restauration, à l'instar du NÜ à Lille.

Le groupe Greentag, maison-mère de Nomeres Investissements, assure toutes les fonctions supports de ces projets, les RH, la comptabilité, la communication, l'assistance technique, entre autres. Thomas Pocher emploie une vingtaine de personnes pour les projets de construction et 450 au sein de son hypermarché ■

Julie Kiavué

RSA: MEL ET NORD MAIN DANS LA MAIN POUR LE RETOUR À L'EMPLOI

LILLE. Les deux collectivités resserrent les liens pour ramener les allocataires du RSA à l'emploi. Une politique déjà largement éprouvée par le Département.

« C'est extrêmement important pour la MEL de s'intéresser à l'emploi même si ce n'est pas notre compétence. Les petits ruisseaux font les grands fleuves. » Damien Castelain, son président, commentait ainsi l'opération « Réussir sans attendre » organisée dans les locaux de la MEL le 8 novembre en partenariat avec le conseil départemental : des job datings organisés à travers la mise en relation d'entreprises en recherche de talents et des profils d'allocataires du RSA sélectionnés. Avec des succès partagés. Le stand de Restaurateurs de Lille, un jeune groupe réunissant 11 structures de restauration à Lille, en quête de 15 postes, ne désemplassait pas. A côté, celui de Clayrton's, spécialiste de l'emballage floral, basé à Roubaix, faisait plus grise mine, souffrant de son image industrielle. « On a excessivement de mal à recruter. On a un vrai problème de motivation. On at-

tend simplement une appétence à la mécanique. Les profils qui nous sont proposés répondent mal à notre recherche », rapporte la responsable de l'entreprise, en recherche de deux techniciens à l'imprimerie et pour une machine à sacs.

C'est précisément ce potentiel d'emploi que le Département comme la MEL veulent faire remonter pour



permettre aux Nordistes concernés de sortir du RSA et de rentrer dans le cercle vertueux de l'emploi.

Un processus très efficace puisque le Département a ramené le nombre d'allocataires à 90 000 aujourd'hui, contre 116 000 en 2015 et encore 105 000 il y a trois ans. « Il y a des personnes qu'on doit aider toute leur vie, pas de souci. Et il y a des personnes qui peuvent et qui doivent aller travailler. On doit les faire matcher avec les entreprises ! », s'exclame Christian Poiret, président du Département. « La MEL et le Département se parlent, ça ne s'est pas toujours fait. Aujourd'hui, ça se fait et ça s'amplifie. Donc on aura des résultats ! »

Le job dating a aussi été l'occasion pour les deux collectivités de finaliser un nouveau partenariat plus large que le seul champ de l'emploi (sport, culture, économie, fonds de concours, etc) ■ **O.D.**

LE SOCIAL ET LE MÉDICO-SOCIAL UNIS POUR TIRER LA SONNETTE D'ALARME

RÉGION. Menacées de restrictions budgétaires par l'Etat, plus de 80 associations signent une tribune dans laquelle elles somment les pouvoirs publics de revoir leur copie et surtout de venir en aide au secteur. Au risque de perdre plusieurs centaines d'emplois à court terme.

« Une telle mobilisation est une première. On va rentrer en résistance ! » a prévenu Patrice Kanner. Le sénateur socialiste du Nord a revêtu son costume de vice-président de l'ALEFPA, au service des personnes en difficultés sociales et/ou en situation de handicap, pour apporter tout son soutien au secteur du social et du médico-social le 22 novembre dernier. Date à laquelle 84 associations régionales se sont réunies à la Sauvegarde du Nord à Lille pour dévoiler leur tribune commune. Intitulée « Dis-moi ce que tu finances, je te dirai qui tu es », cet appel au secours alerte de l'urgence « à repenser et à financer la politique sociale et médico-sociale » du pays. Raison de ce mouvement inédit : le prochain projet de loi de finances qui envisage des compressions budgétaires que ne peut supporter le secteur. Les associations saluent la revalorisation sa-

lariale d'une partie du personnel sanitaire, social et médico-social grâce au Ségur de la Santé et aux accords Lafforgade post-Covid. Mais regrettent que « ce qui est donné d'une main est repris par l'autre », les contraignant à faire « toujours plus avec de moins en moins ».

300 EMPLOIS MENACÉS

En Hauts-de-France, l'inquiétude est vive et palpable pour les 25 000 salariés relevant de la protection de l'enfance, du handicap, de l'accompagnement des personnes âgées ou encore des personnes en précarité, soit 185 000 nordistes vulnérables. « Les plus pauvres ne doivent pas être une variable d'ajustement ! Ce qui se passe n'est pas possible », a martelé Patrick Kanner. Rejoint par François Leurs, président de la Sauvegarde du Nord : « A croire que ce

sont les plus démunis qui créent le déficit... c'est scandaleux ! »

Selon les acteurs sociaux, il manquerait au secteur régional 6,8 M€ pour poursuivre ses missions et ainsi éviter la disparition de 300 emplois aujourd'hui menacés ■ **Julie Kivavué**



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.



DONNER UNE NOUVELLE VIE À DES SITES INDUSTRIELS POLLUÉS

Une ancienne usine de traitement de surfaces des métaux, une industrie chimique ou un spécialiste du tri et du traitement de déchets, une ancienne teinturerie, une fonderie, un dépôt de pneumatiques ou encore un pressing industriel qui utilisait des solvants chlorés... La région des Hauts-de-France détient un tiers (soit 10 000 ha) des friches industrielles du pays.

Certains anciens sites pollués représentent une menace pour l'environnement et les populations à proximité. Leurs responsables n'ont pas assumé leurs obligations environnementales de sécurisation et de remise en état. Parfois, ces responsables ne sont pas identifiables. Il arrive aussi qu'il s'agisse de situations très anciennes.

L'ADEME peut intervenir sur demande des pouvoirs publics, par le biais d'un arrêté du préfet de département. L'agence de la transition écologique est alors chargée d'assurer la conduite des travaux ou de mener des études sur les moyens de les mettre en sûreté. Elle définit le besoin et le périmètre des in-

terventions, le calendrier d'intervention, et sélectionne les prestataires pour effectuer les travaux. En moyenne, chaque projet nécessite trois ans et demi de travail. « *Les opérations de mises en sécurité sont diverses et variées*, explique Bertrand Girondelot, chef de projet sites et sols pollués pour la région Hauts-de-France (bertrand.girondelot@ademe.fr). *Les deux tiers de notre activité consistent en des travaux, et le reste est consacré aux études.* »

SOURCES PRIMAIRES DE POLLUTION

L'enlèvement des sources primaires de pollution (c'est-à-dire les déchets de l'activité industrielle), représente 35 à 40% de l'activité. L'ADEME mène aussi des travaux de dépollution quand l'ancien site présente un danger pour les riverains, en cas de dégradation de la qualité de l'air, par exemple. L'organisme procède également à des travaux de démolition des structures, quand elles représentent une contrainte pour l'enlèvement

des déchets. Enfin, un tiers de l'activité de l'ADEME est consacré aux études. Il peut s'agir d'études historiques et documentées de vulnérabilité du milieu (sols, eaux souterraines, air intérieur et extérieur) ou d'étude de l'interprétation de l'état des milieux par rapport à l'usage.

En France, l'ADEME intervient sur 170 sites de façon simultanée. Dans les Hauts-de-France, l'agence travaille en ce moment sur 25 à 30 chantiers, avec notamment 4 sites importants, aussi bien par leur taille que par leur complexité, à l'instar de l'ancienne fonderie Metaleurop de Noyelles-Godault ou l'usine de produits chimiques SPCH à Harbonnières.

Metaleurop a pollué les terrains alentours avec des éléments métalliques non biodégradables. Pour y remédier, l'ADEME a fait remplacer les sols de certains sites voisins (comme ceux des écoles), et a incité à la reconversion de terres agricoles.

« *Dans deux cas sur trois, nos actions de mise en sécurité permettent d'ouvrir la porte à un projet de reconversion du site, avec un changement d'usage, qui peut être de la renaturation, une activité économique ou des logements* », note Bertrand Girondelot. Un porteur de projets pourra ensuite le développer... avec l'aide de l'ADEME qui propose des dispositifs d'accompagnement techniques et financiers. Et ainsi permettre à un site dépollué d'entamer une deuxième vie ■

« NOS ACTIONS DE MISE EN SÉCURITÉ PERMETTENT D'OUVRIRE LA PORTE À UN PROJET DE RECONVERSION »
BERTRAND GIRONDELLOT



OSCAR LAMBRET : 40 M€ POUR UNE EXTENSION-RÉNOVATION

Le Centre Oscar Lambret de Lille renforce ses infrastructures en lançant le projet COL 2. Il consiste en une extension de 7 800 m² et une rénovation de 3 500 m² existants. Le projet devrait sortir de terre fin 2026. C'est l'agence d'architecture Sanae qui pilotera les travaux. L'investissement, de près de 40 M€, est soutenu par l'ARS des Hauts-de-France à hauteur de 7 M€. Avec ce projet, le centre spécialisé dans la lutte contre le cancer répond à l'urgence de renforcer les infrastructures de santé pour mieux accompagner les patients des Hauts-de-France. Dans la prochaine décennie, on s'attend à une croissance de l'incidence des cancers (+25% en chirurgie et +13% en médecine).

RECONVERSION DE FRICHES ET SITES COMMERCIAUX : UNE NOUVELLE FONCIÈRE

A l'occasion du dernier salon des maires et des collectivités, l'opérateur immobilier Nhood, la foncière Ceetrus et la Banque des territoires ont signé un partenariat afin de créer une foncière commune. Ambition : transformer des sites commerciaux et des friches industrielles afin de favoriser la régénération urbaine. La nouvelle foncière a prévu d'investir dans des actifs immobiliers et de reconverter différents sites de la région. Elle compte notamment bâtir sur des friches industrielles et des ZAC en reconversion, des programmations mixtes qui favoriseront la renaturation des espaces, tout en participant au renouvellement urbain. A terme, la foncière entend accompagner des territoires en mutation, en particulier dans le Dunkerquois, avec le développement d'une offre de logements répondant aux enjeux d'un territoire en pleine réindustrialisation.



ECOSYSTÈME D PILOTE LE DÉVELOPPEMENT DU DUNKERQUOIS

L'union fait la force à Dunkerque. Le groupement d'intérêt public (GIP) EcosystèmeD est né de la fusion entre Euraénergie et Dunkerque Promotion. Le premier est le groupement d'intérêt public dédié à la transition écologique et énergétique du bassin industrialoportuaire, le second avait en charge la promotion et le développement économique du territoire.

La nouvelle entité a pour mission de renforcer l'attractivité du territoire et d'accompagner les acteurs publics et privés dans la transition industrielle et durable au service du projet « Dunkerque l'énergie créative ». L'ambition est de faire de la ville le symbole de l'industrie nouvelle, innovante et respectueuse de son environnement, mais aussi d'accompagner sa transformation vers un modèle économique décarboné.

Les 26 salariés du nouveau GIP s'installent dans un bâtiment flambant neuf de 4 440 m² situé sur le Môle 2 à Dunkerque, à proximité directe du centre-ville. Il a été dessiné par le cabinet norvégien Snøhetta.

L'Ecureuil : fiançailles suspendues entre Normandie et Hauts-de-France



Le mariage annoncé il y a quelques semaines entre les Caisses d'Épargne de Normandie et des Hauts-de-France (Eco 121 n° 144) est mis en pointillés. Cette volte-face ne met pas en cause les raisons fondamentales du rapprochement, mais est liée à un sujet annexe mais crucial : la fusion des systèmes d'information des Banques populaires et du réseau Caisse d'Épargne prévue dans le plan stratégique Vision 2030 de la BPCE. Un projet qui ne permet plus assez de « bande passante en-dehors de ce sujet prioritaire », explique-t-on au siège régional. Les deux caisses régionales entendent bien néanmoins engager un

rapprochement commercial dans plusieurs domaines stratégiques, notamment dans les domaines portuaire, logistique et de l'énergie.



KILOUTOU POUSSE LES FEUX EN ESPAGNE

Kiloutou vient de réaliser sa 8e acquisition en Espagne à travers ToolQuick. Cette société de location de matériels du 98 salariés, fondée en 2009, est le premier spécialiste de la location de petites machines professionnelles de l'autre côté des Pyrénées pour les marchés de la construction, de la maintenance et de la rénovation. Grâce à cette opération, la filiale ibérique de Kiloutou s'enrichit de 30 nouvelles agences et de 300 références. En 10 ans, Kiloutou a réalisé près de 60 opérations de croissance externe.

LES ÉOLIENNES D'UNÉOLE NE TOURNENT PLUS

La fin de son aventure fut tout aussi silencieuse que les éoliennes qu'elle développait. Après 12 ans d'existence, Unéole n'est plus, a annoncé son fondateur Quentin Dubrulle. Largement médiatisée, la société de Ronchin avait mis au point des éoliennes innovantes spécialement conçues pour les zones urbaines. Malheureusement, une levée de fonds manquée juste avant la pandémie a mis du plomb dans l'aile d'Unéole. « Notre niveau de remboursement de dette était trop élevé par rapport au cash qu'on rentrait », explique Quentin Dubrulle, qui a employé jusqu'à 12 personnes. L'entrepreneur ne compte pas se morfondre : il est en train de créer une nouvelle société de panneaux photovoltaïques urbains qui seront installés sur les structures métalliques imaginées par Unéole. A suivre.



Isagri fait les comptes au Portugal

Isagri, le groupe d'informatique agricole vient d'acquérir Filosoft via CentralGest, sa filiale portugaise. Filosoft est spécialisé dans les logiciels de facturation, de comptabilité, de fiscalité, de paye et de ressources humaines pour les cabinets comptables et les entreprises. L'entreprise emploie 20 personnes et gère 5 000 clients, dont 2 000 cabinets comptables, pour un chiffre d'affaires d'1M€. Isagri devient ainsi le leader des solutions SaaS full web pour les experts-comptables et leurs clients au Portugal. Il équipera près de 35% d'entre eux avec ses solutions. Le groupe de Beauvais possède 30 entreprises ou marques en Europe pour un chiffre d'affaires de 340 M€, avec 3 000 salariés.

Acier vert : ArcelorMittal appuie sur le frein

Le projet est colossal : 1,8 Md€, avec une aide de l'Etat pouvant atteindre 850 M€. Les fonds devaient financer la construction de deux fours électriques et d'une unité de réduction directe du fer. Et ainsi permettre à ArcelorMittal de produire sur son site de Dunkerque un acier décarboné à partir d'hydrogène bas carbone, en lieu et place du charbon. Mais le sidérurgiste a décidé de revenir sur ses plans en raison « d'un marché difficile », dit-il. « Nous avons besoin d'un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières efficace, ainsi que de mesures de défense commerciale plus robustes, justifie ArcelorMittal, avant de poursuivre : nous attendons de connaître le détail du « Plan Acier » de la Commission européenne ». Un coup de massue supplémentaire pour les salariés qui intervient après celui de l'annonce mi-novembre de la fermeture des sites de Demain et de Reims, entraînant la suppression de 130 emplois.



LA SIB MORD LA POUSSIÈRE

Prise en tenaille entre l'assèchement du marché des prospectus commerciaux et des inondations catastrophiques il y a quelques mois, la Société d'Impression du Boulonnais a dû être placée en redressement judiciaire le 7 novembre. L'entreprise pilotée par Marc Leroy n'avait pu repartir que pour un quart de son activité après les crues de la Liane qui avaient dévasté son outil de production, tandis qu'elle avait pu en sous-traiter encore 20%. La SIB, qui réalise un chiffre d'affaires de 30 M€, devrait adopter incessamment un plan de sauvegarde de l'emploi qui pourrait concerner 60 à 80 des 130 salariés.



AXENS BRANCHE UNE USINE DE MATÉRIAUX DE CATHODE DANS LE HAINAUT

La filière batterie est certes sujette à des turbulences, mais elle est encore bien vivante. La preuve avec l'annonce par Axens, filiale de l'IFP Energies Nouvelles, d'entrer en négociations exclusives avec Valenciennes Métropole pour l'acquisition d'une friche industrielle de Vallourec à Saint-Saulve. Il s'agit d'une unité de production de matériaux actifs de cathodes, portée dans une future coentreprise par Axens, filiale du groupe IFP Energies Nouvelles, et le chinois MIN Metals New Energy Materials. Les deux acteurs avaient évoqué leurs perspectives industrielles lors du dernier sommet Choose France en mai 2024. L'investissement est massif, soit 500 M€, avec une usine qui s'étendra sur 9 ha. La friche est plus grande et permettrait d'accueillir dans un second temps des activités annexes comme le recyclage. Le site était redevu disponible après que le projet d'usine d'hydrogène porté par H2V (le même opérateur qu'à Dunkerque) a été remis en question.

SAINT-SAULVE. Après Orano-XTC à Dunkerque, un nouveau duo franco-chinois spécialiste des matériaux de cathodes s'implante dans le Nord. 500 M€ d'investissement et 400 emplois en vue.

L'usine sera calibrée pour produire 25 000 à 30 000 tonnes de matériaux actifs de cathode, des éléments constitutifs des batteries et qui représentent quelque 35% de leur coût. L'usine sera dédiée à la technologie NMC (Nickel-Manganèse-Cobalt). Selon les perspectives affichées par Axens, la procédure de concertation publique devrait être engagée dès les prochains mois, une fois l'acquisition des terrains réalisée. La mise en service de l'unité est quant à elle programmée pour 2028.

BARYCENTRE DE LA BATTERIE EUROPÉENNE

Pour Axens, la localisation dans le Valenciennois est très favorable : au cœur de la filière émergente de la batterie pour véhicules électriques – rappelons que la région va accueillir 5 méga-usines de batteries, la proximité de l'Europe du Nord et centrale qui concentre elle aussi nombre d'unités, ainsi que l'accès fluvial avec la grande proximité du port de Saint-Saulve. L'industriel, spécialiste de la catalyse et de la chimie fine, souligne aussi l'importance dans son choix de la grande culture industrielle du territoire. Le projet doit générer 400 emplois.

« L'annonce du groupe Axens confirme l'attractivité et la compétitivité de Valenciennes Métropole. Elle conforte notre stratégie de diversification et illustre notre potentiel de réindustrialisation », s'est félicité Laurent Degallaix, président de la communauté d'agglomération. « Cette nouvelle implantation constitue une étape supplémentaire dans la construction de la vallée européenne de la batterie. Avec des entreprises comme Axens, nous bâtissons l'avenir de l'industrie en Hauts-de-France », a renchéri Xavier Bertrand, président du conseil régional. « La perspective d'implanter l'usine au cœur d'un territoire des Hauts-de-France s'inscrit dans l'histoire de l'industrie française. Et participer à la revitalisation industrielle du Valenciennois est à la fois une motivation et une fierté pour les équipes d'Axens », a déclaré pour sa part Quentin Debuisschert, dirigeant d'Axens (1 Md € de chiffre d'affaires, 2 200 salariés). Le groupe reconnaît certes les difficultés de la montée en puissance de la filière électrique mais estime précisément que le phasage décalé de son projet nordiste par rapport aux autres acteurs lui permet de se positionner de manière stratégique

O.D.

VÉHICULE HYBRIDE : LA RECETTE GAGNANTE DE TOYOTA

ONNAING. Le constructeur nippon vient de célébrer la 5 millionième voiture produite sur son site régional depuis son ouverture en 2001. Une bonne nouvelle n'arrive jamais seule : Toyota pérennise 600 CDI dans une usine de désormais 5 000 salariés.

Face à une baisse de la demande et aux grands défis réglementaires, l'automobile européenne décroche, des usines ferment. En France, il n'est guère plus glorieux. Excepté à Onnaing, près de Valenciennes, où le cumulonimbus continue d'épargner le ciel de la plus grande usine automobile de l'Hexagone. Fin novembre, l'heure était même à la fête chez Toyota Motor Manufacturing France (TMMF). Les équipes ont célébré le 5 millionième véhicule (un SUV Yaris Cross) produit depuis l'ouverture du site en 2001. Ce dernier sort de ses lignes une voiture toutes les 58 secondes. Une performance qui le propulse à la place d'usine la plus performante du leader mondial des constructeurs automobiles. Rien que ça.

Alors que l'industrie automobile prend à toute allure le virage du 100% électrique, contrainte par l'Union euro-

péenne, le constructeur nippon défend quant à lui sa stratégie multi-technologique, reposant essentiellement sur l'hybride. Un pari audacieux qu'il maintient depuis 1997 lorsqu'il lance la Prius, première voiture hybride produite en grande série. « *L'objectif pour nous est de toujours avoir la bonne technologie au bon moment* »,



a déclaré le n°2 du groupe Didier Leroy, convaincu que l'hybridation est la meilleure réponse à une décarbonation rapide de l'automobile. Il confirme par ailleurs que « *Toyota a la volonté très forte de continuer à investir massivement en Europe* ».

A contre-sens de ses concurrents, le champion du Made in France semble détenir la clé du succès. Si bien que Toyota Onnaing envisage d'atteindre un nouveau record cette année dans sa seule usine française, avec 280 000 véhicules produits, contre 274 000 en 2023 et 262 000 en 2007, premier pic historique. A terme, TMMF prévoit d'assembler pas moins de 300 000 voitures. S'il relève le défi, le site devrait rester le premier de France. Des projets ambitieux qui ruissellent sur l'emploi : le constructeur a confirmé la pérennisation de 600 CDD ou intérimaires sur les 5 000 postes de l'usine régionale ■ J.K.

GRAISSES LUBRIFIANTES : IMPERATOR ACCÉLÈRE SA DÉCARBONATION

BAISIEUX. Le fabricant de graisses lubrifiantes a réalisé cette année deux salves d'investissements pour près de 2 M€. L'objectif : verdir son outil de production, avec dans le viseur la neutralité carbone en 2050.

Non loin de la gare de Baisieux, un petit bout de la ville s'expédie chaque jour aux quatre coins du monde. Sur le site qu'elle occupe depuis un demi-siècle, la société Imperator fabrique des graisses lubrifiantes pour les industries de l'automobile, du transport et de l'agroalimentaire. Cette filiale de TotalEnergies, dans l'escarcelle duquel elle est tombée en 2000, est le premier producteur d'Europe et l'un des plus importants au monde. Pour optimiser ses procédés mais aussi réduire son empreinte carbone, Imperator investit annuellement entre 2 et 3 M€ dans son outil de production.

Autrefois familiale, née Raffineries Imperator en 1936, l'entreprise vient de finaliser une première phase d'investissement de 750 K€ pour l'installation de systèmes de régulation et de récupération de chaleur. Ils limitent ses pertes énergétiques, tout en valorisant les ressources internes. Imperator est déjà parvenue à réduire de

plus de 18% les émissions de CO2 de son site. « *Notre objectif est une réduction de 35% d'ici à 2030 et une neutralité en 2050* », précise Jean-Yves Dumont, le directeur général depuis cet été. L'industriel achèvera l'année avec un second investissement portant sur le remplacement de ses deux tours aéroréfrigérantes par deux pompes à chaleur, pour près de 1M€.

Par ailleurs, Imperator a investi 10 M€ ces cinq dernières années pour sécuriser ses installations, ses collaborateurs et améliorer leur bien-être. Toujours dans l'optique d'être plus vertueux, l'entreprise prévoit de moderniser ses bâtiments, voire de déconstruire pour reconstruire certains, d'ici à 2040. A terme, le site vise à fonctionner entièrement avec de l'électricité verte, grâce notamment à des panneaux photovoltaïques. « *Nos investissements sont décidés chaque année, détaille le Dg. Fléchés selon les exigences de TotalEnergies, de la règle-*

mentation qui évolue constamment, surtout après l'incendie de l'usine chimique Lubrizol à Rouen en 2019, mais aussi des besoins de notre site et de la demande de nos clients ». Parmi ceux-ci, le plus important est le japonais Kyodo Yushi qui aspire 35% de l'activité d'Imperator. Le Nordiste produit annuellement 17 000 tonnes de graisses lubrifiantes (sa capacité maximale est de 20 000 tonnes), avec une centaine de salariés ■ J.K.





BORALEX COMPTE DOUBLER SON ACTIVITÉ ÉOLIENNE EN RÉGION

Avec deux nouvelles fermes éoliennes cette année en Hauts-de-France, le producteur d'énergies renouvelables en compte désormais 35. Il entend poursuivre au rythme de 50 M€ d'investissements par an.

C'est un acteur discret, peu connu du grand public, mais qui investit fort. Le producteur d'énergies renouvelables Boralex a mis 40 M€ sur la table pour un parc de six éoliennes qu'il s'apprête à ouvrir d'ici à la fin de l'année dans la Somme, entre Lamotte-Warfusée, Baillonvillers et Marcelcave. D'une capacité de 28 MW, il est destiné à Auchan pour l'alimentation électrique de ses entrepôts et magasins. C'est le second parc qu'inaugure cette année le groupe canadien dans les Hauts-de-France. En juin, il a mis en service un site de cinq éoliennes à Helfaut, non loin de Saint-Omer, pouvant produire 20 MW, soit l'équivalent de la consommation annuelle de 20 000 habitants. L'investissement s'élève à 30 M€. Le groupe a signé un contrat avec Nestlé pour la livraison d'électricité verte. « Pour le client, c'est une stratégie durable d'économie décarbonée avec un prix défini pendant 15 à 20 ans », indique Thomas Petit, le responsable régional Développement Nord-Est de Boralex. L'originalité provient d'un finance-

ment participatif pour les habitants de l'agglomération, pour un total de 200 K€. Sous la forme d'un prêt remboursable à trois ans, à 7% de taux d'intérêt. « C'est une volonté de partager avec les locaux. Au-delà de l'intérêt financier, cela permet de faire œuvre de pédagogie. » C'est sans doute aussi l'occasion pour l'opérateur canadien de renforcer l'acceptabilité de projets éoliens de plus en plus contestés, notamment dans une région où nombre de riverains, d'associations et d'élus, à commencer par Xavier Bertrand, dénoncent la saturation de l'espace.

LA CONSOMMATION DE 500 000 HABITANTS

Le groupe détient ainsi 35 parcs éoliens dans la région qui produisent 500 MW - la consommation énergétique de 500 000 habitants - pour un chiffre d'affaires de 80 M€. Soit 40% de son chiffre d'affaires français (200 M€) et plus de 11% de ses ventes mondiales (700 M€).

Installé depuis vingt ans dans les Hauts-de-France, Boralex y a déjà investi 700 M€ et annonce encore

50 à 60 M€ d'investissements par an les prochaines années. Il compte doubler son activité éolienne d'ici à 2035, avec 500 MW de nouveaux projets. L'année prochaine, il implantera deux parcs dans le Pas-de-Calais. L'énergie solaire fait également partie des axes de développement (voir encadré).

Le groupe commence aussi à renouveler ses équipements. Une éolienne a une durée de vie de vingt ans. Sur le site samarien de Bougainville, les six turbines produisant 12 MW ont été remplacées par 6 nouvelles avec une productivité accrue de 50% (à 18 MW). « A terme, on pourra renouveler un parc par an », indique Thomas Petit. Sachant que l'investissement est comparable à celui d'une construction.

Ces fortes dépenses ne se traduisent pas forcément au niveau de l'emploi. Dans la région, Boralex emploie 90 collaborateurs, entre le siège de Blendecques, Lille et Abbeville. Si les retombées en emplois directs restent limitées, elles sont bien plus fortes en emplois indirects, ainsi qu'en recettes fiscales pour les collectivités. Elles s'élèvent à près de 4 M€ par an ■ Y.S.

DE L'ÉNERGIE AVEC LE SOLEIL DU NORD

« On souhaite injecter du solaire dans la région », déclare Thomas Petit. Boralex travaille sur plusieurs dossiers d'énergie solaire, par le biais de l'agrivoltaïsme, soit l'installation de panneaux solaires sur des parcelles agricoles. Parallèlement, le groupe cherche des sites dégradés, du foncier qui n'a pas d'autre vocation (friches industrielles, délaissés routiers, carrières en fin d'exploitation). Le développement d'un site de panneaux solaires nécessite 5 à 6 ans. Le premier dans la région est attendu en 2026-2027.

IRD

**POUR
LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRENEUR.**

**POUR
LA RÉUSSITE
DU TERRITOIRE.**

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

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

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

NOS MÉTIERS



IRD
INVEST

Capital investissement



IRD
IMO
IMO

Immobilier d'entreprises



IRD M&A

Fusions-acquisitions



IRD SOLUTIONS

Conseil stratégique
et démarche RSE

TENNECO CULTIVE L'INNOVATION AU CŒUR DE LA PICARDIE

CRÉPY-EN-VALOIS. Le spécialiste américain de la fabrication de gaines de protection pour les câbles dédie une part croissante de sa production aux industries ferroviaires et aéronautiques plutôt qu'à l'automobile.

À Crépy-en-Valois, Tenneco réinvente son métier depuis près d'un siècle. Née en 1933 sous le nom d'Etablissements Joffre, l'entreprise a connu une première existence dans le textile en tant que fabricant de lacets. C'est dans les années 70 qu'elle bascule dans la fabrication de gaines électriques afin d'accompagner le développement de l'industrie et de l'électrification. Rachetée par l'américain Tenneco en 2016, elle conçoit désormais des gaines de protection pour les

câbles destinés aux véhicules automobiles, aux trains, aux avions ou aux hélicoptères.

Longtemps spécialisé dans l'automobile, le site isarien pousse fort dans l'aéronautique et le ferroviaire. Il y destine désormais 60% de sa production, alors que les autres sites du groupe dans le monde sont majoritairement tournés vers l'automobile. « Nos marges y sont meilleures, explique Florian Bachelot, le directeur de l'usine. Nous continuons à transférer nos processus de fabrication automobile au Maroc pour libérer de l'espace à Crépy-en-Valois et permettre la croissance dans ces secteurs. » Parmi ses clients, Tenneco compte de grands groupes comme Airbus, Safran, Dassault ou Latecoere.

FLEXIBILITÉ ET LÉGÈRETÉ

Les développements vers le ferroviaire et l'aéronautique s'accompagnent d'une recherche accrue de flexibilité et de légèreté. « Etre léger per-

met de consommer moins d'énergie, souligne Amélie Simoens, la cheffe de produit global. Prendre moins de place dans un véhicule permet aussi de maximiser le confort des passagers. »

Avec ses 220 employés et son usine de 4 600 m², le site de Crépy-en-Valois est le plus important de System Protection, l'entité spécialisée dans le textile du groupe Tenneco. En 2023, il a généré un chiffre d'affaires de 48 M€, dont plus de la moitié (26 M€) dans l'aéronautique.

Tenneco justifie son ancrage dans le Pays de Valois par la capacité d'innovation, avec un laboratoire en dialogue permanent avec l'unité de production. « Chaque solution peut immédiatement être testée, corrigée, améliorée », expose Florian Bachelot. Le groupe met aussi en avant l'emplacement de l'usine. Amélie Simoens, n'est pas loin de penser qu'elle se trouve... au centre du monde. « Nous sommes idéalement situés. Quand il est midi à Crépy-en-Valois, il est 18 heures en Chine et 6 heures en Amérique du Nord, ce qui nous permet de faire la jonction entre ces deux parties du monde ». « On est pile au milieu pour interfacer avec tous les pays du globe, abonde Florian Bachelot, On est au carrefour de plein d'influences et on peut être plus réactifs que les autres. » ■ Yann Suty

System Protection,
une unité du groupe
Tenneco

-2 000 PERSONNES
-13 SITES
-400 M€ DE C.A.
-TENNECO : 15 MDS € DE C.A.





MINÉALITHE CRÉE DE LA PIERRE GRÂCE À LA CHIMIE DOUCE

SAINT-QUENTIN. La société a mis au point un procédé permettant de fabriquer de la pierre par voie liquide, sans ciment et sans émissions de CO₂. Une unité pilote ouvrira début 2025.

Il ne lui faut que quelques heures alors que la nature a besoin de 100 000 ans. A partir d'un procédé innovant, sans cuisson et respectueux de l'environnement, François Waendendries est en mesure de fabriquer une pâte de pierre qui durcit à l'air ambiant. Ce liant minéral breveté est entièrement recyclable et réutilisable à l'infini. « C'est l'invention du siècle ! », estime son créateur de 76 ans qui a fondé Minéalithe, un laboratoire privé de R&D, agréé CIR, à Sissy près de Saint-Quentin, pour porter le projet.

L'architecte de formation a mené dix-neuf longues années de recherches (entouré par des chercheurs et chimistes) et réalisé pas moins de 15 000 échantillons avant de trouver LA recette permettant d'obtenir un produit fini à hautes caractéristiques mécaniques et environnementales. « Nous avons créé une science nouvelle, unique au monde, que nous avons

baptisée la lithosynthèse », soit la création de n'importe quel type de pierre par voie liquide.

APPLICATIONS MULTIPLES

Le liant minéral de Minéalithe peut être moulé, coulé, imprimé ou enduit pour répondre aux besoins du secteur BTP. Il peut également être utilisé dans l'industrie du recyclage afin d'encapsuler et d'inérer des matériaux nocifs par exemple, ou être moulé pour la création d'objets de décoration ou d'art artisanal. Quant au procédé de lithosynthèse, il permet la création d'outillages spécifiques pour l'aéronautique, l'automobile ou le médical. « Nous avons eu des marques d'intérêts fortes du monde entier et beaucoup de visites du Ministère de la transition écologique... mais très peu de financement ! », regrette François Waendendries. Il estime qu'il faudrait « plus de 10 M€ » à Minéalithe pour réaliser ne



serait-ce qu'une partie de ses projets. Soutenue par la Région Hauts-de-France, Bpi ainsi qu'un pool bancaire et d'investisseurs privés, l'entreprise est tout de même parvenue à sécuriser un peu plus d'1 M€, notamment pour mettre en route début 2025 une unité de démonstration capable de produire quotidiennement 3 tonnes de liant. « Notre chiffre d'affaires peut rapidement être important selon la commercialisation », note l'entrepreneur, à la tête de 4 salariés dont un Dg.

Courant 2026, Minéalithe fournira son liant à une entreprise partenaire qui prévoit la création d'une usine de fabrication de pierres en ardoise à Angers. « Nous visons l'équilibre fin 2026 et la rentabilité l'année suivante. » ■ Julie Kiavué



**NOUS AVONS EU DES
MARQUES D'INTERÊTS
FORTES MAIS TRÈS PEU
DE FINANCEMENT !
FRANÇOIS WAENDENDRIES**

ACQUISITION STRATÉGIQUE OUTRE-RHIN POUR MACOPHARMA

TOURCOING. Le spécialiste mondial des kits de transfusion s'adjudge l'allemand LMB Technologie, fabricant d'équipements pour la filière sang.

Coup double pour Macopharma et sa dirigeante Caroline Hernu : la même semaine, l'entreprise - pour tant peu habituée aux sunlights - était désignée grand prix des Trophées de l'Industrie 2024 et annonçait une acquisition d'envergure, la première depuis 2013. Macopharma appartient au top 4 mondial des fabricants de kits de transfusion sanguine, avec ses trois usines (France, Pologne, Tunisie), ses 2 200 salariés et son chiffre d'affaires de 170 M€. Elle vendait jusqu'à présent les équipements complémentaires sous forme de négoce, en s'approvisionnant auprès de différents fournisseurs.

La reprise (à 100%) de l'entreprise allemande LMB Technologie (140 salariés, 8 M€ de CA, une usine en Serbie) lui apporte cette brique complémentaire : le bavarois produit différents équipements pour le marché du sang comme des agitateurs, des séparateurs, des soudeurs et les logiciels

de gestion, et compte des équipes expertes. « *Nous étions tributaire des fournisseurs. Stratégiquement, il était important d'intégrer cette offre* », déclare Carole Hernu. L'entreprise tourquennoise pourra ainsi proposer à ses clients, les banques de sang, l'intégralité de l'offre, depuis les



kits sanguins et la filtration jusqu'aux équipements de pointe, la gestion des données et une forte expertise service. Si LMB pouvait être concurrent de façon marginale avec Macopharma, les deux périmètres offrent une grande complémentarité notamment géographique. Ainsi Macopharma devrait pouvoir conforter ses parts de marché en Europe, au Moyen-Orient, au Canada ou en Australie, et peut nourrir des ambitions de se positionner rapidement sur les marchés américain et sud-américain. « *L'acquisition de LMB est une formidable opportunité de croissance et d'innovation pour Macopharma. Je suis ravie de cette alliance pour ses perspectives commerciales et humaines car nous partageons les mêmes valeurs et cette proximité sera le socle de nos futurs succès* », s'enthousiasme la directrice générale du groupe nordiste ■

Olivier Ducuing

ROQUETTE A LEVÉ 1,2 MILLARD D'EUROS PAR ÉMISSION OBLIGATAIRE

LA MADELEINE. L'opération, une première du genre dans l'histoire du groupe familial, lui permet d'assurer l'acquisition d'IFF Pharma Solutions, qui devrait être finalisée au premier semestre 2025

Le géant mondial des ingrédients d'origine végétale et fabricant d'excipients pharmaceutiques Roquette a mené à bien une émission obligataire majeure de 1,2 mds€, a-t-il communiqué le 26 novembre. L'opération a été conduite en deux tranches, toutes deux cotées sur Euronext Paris. Avec un très gros succès puisque l'émission a été fortement sursouscrite (2,6 fois), par des investisseurs de premier rang et d'origines géographiques variées, pour atteindre 3,1 milliards d'euros de carnet d'ordres.

Cette levée obligataire est conduite par le groupe familial notamment afin de financer l'acquisition de l'américain IFF Pharma Solutions, annoncée ces derniers mois, et qui devrait être finalisée au premier semestre 2025 (relire l'interview du directeur général Pierre Courduroux dans nos colonnes, Eco121 n°140).

Le choix du marché obligataire est une

première dans l'histoire du groupe nordiste, né en 1933. Il lui permet à la fois de financer largement ses besoins tout en préservant son indépendance et son caractère familial.

« *Nous sommes extrêmement fiers du succès de cette émission obligataire inaugurale, une étape majeure dans l'histoire de création de valeur du groupe pour toutes ses parties prenantes* », a déclaré Pierre Courduroux qui précise que, « *une fois l'acquisition d'IFF Pharma Solutions finalisée, nous développerons nos capacités dans le secteur des excipients pharmaceutiques tout en renforçant l'équilibre de notre offre entre santé et nutrition, et en étendant notre présence mondiale* ». Cette acquisition fait suite à celle du japonais Qualicaps. Cette double croissance externe doit doubler en volume l'activité pharmaceutique du groupe.

Rappelons que Roquette, présent

dans plus de 100 pays, comptant 30 sites de production, réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de quelque 5 mds € avec 10 000 salariés dans le monde. Post-acquisition, le groupe approchera une taille de 6 Mds € avec 11 000 salariés ■

Olivier Ducuing





GOVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Donnez un coup d'accélérateur à votre entreprise avec



France 2030 est un programme d'investissement de l'État présenté par le Président de la République en octobre 2021, dont l'objectif est de faire de la France un acteur majeur, voire leader, à l'échelle européenne ou mondiale, **dans dix domaines considérés comme stratégique pour l'avenir.**

Pour chacun de ces domaines, **l'État soutient des projets sur l'ensemble de la chaîne de valeurs**, depuis la recherche fondamentale jusqu'à la commercialisation de nouveaux produits, en passant par les nouveaux métiers, les nouvelles formations.

Des appels à projets sont très régulièrement publiés et s'adressent **aux établissements de recherche, aux collectivités territoriales et aux entreprises : grande entreprise, PME-PMI, entreprise de taille intermédiaire, starts-up**

3,7 milliards d'euros d'aides reçues par des lauréats dans les Hauts-de-France dont 3,2 milliards d'euros pour des lauréats du Nord.

Découvrez les lauréats près de chez vous et candidatez !

www.info.gouv.fr/france-2030

**Lauréat
Nord**

Lattice Medical



€59

Julien Payen, directeur général de Lattice Medical

«Le programme France 2030 a été un levier essentiel pour l'accélération de nos projets d'innovation. Ce financement nous permet de renforcer nos capacités de recherche et de développement, et de travailler en partenariat avec des experts comme ONCOLille pour offrir des solutions de santé innovantes aux patientes. »



DUPONT RESTAURATION PASSE SOUS PAVILLON BRITANNIQUE

LIBERCOURT. Le groupe de restauration collective, numéro 5 français, rentre dans le giron du leader mondial du secteur, Compass Group.

« C'est une histoire qui se termine bien », estime Pascal Dupont au moment de céder Dupont Restauration au leader mondial de la restauration collective, Compass Group (37 Mds € de chiffre d'affaires, 560 000 collaborateurs dans 33 pays). Le britannique a repris 100% du capital de la société de Libercourt, détenu depuis 2017 par Crédit Mutel Equity et BPIFrance. Pascal Dupont étant lui-même actionnaire minoritaire. Le montant de la transaction reste confidentiel. Pascal Dupont, qui va désormais s'atteler à d'autres projets, était entré en

1986 dans l'entreprise fondée en 1969 par son père à partir d'une boucherie-charcuterie-traiteur à Fâches-Thumesnil. Il l'avait rachetée en 1996. L'entreprise s'est ensuite fortement développée à coups d'acquisitions et de croissance organique, par le biais d'appels d'offres. L'an dernier, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 310 M€ avec ses 3 200 collaborateurs. Elle sert jusqu'à 230 000 repas par jour, préparés dans 700 sites, ainsi que dans ses neuf cuisines centrales. Dupont Restauration, qui propose également des services traiteur et événementiel, est le numéro 5 du secteur de la restauration collective en France.

« Avec les équipes, nous sommes enthousiastes à l'idée de travailler ensemble pour accélérer notre croissance, mieux répondre aux attentes de nos clients et convives, apprendre les uns des autres et offrir à nos collaborateurs de meilleures opportunités de carrière », déclare Guillaume Lecomte, le Pdg de Dupont Restauration depuis 2023. Il reste aux manettes de l'entreprise qui garde son indépendance au côté des autres entités de Compass

Group. Dans un avenir proche, une harmonisation des process devrait être mise en place.

Pour Compass Group, le rachat de Dupont Restauration améliore sa position dans des secteurs clés tels que l'éducation, la santé, les entreprises et l'administration, mais aussi dans les Hauts-de-France. D'ici à 2030, le groupe entend ravir la place de leader de la restauration collective en France à Sodexo. Actuellement, il sert 1,2 million de repas dans l'Hexagone, pour un chiffre d'affaires de 1,6 Md €, avec 15 700 collaborateurs ■ Yann Suty

PASCAL DUPONT VIENT DE CÉDER L'ENTREPRISE CRÉÉE PAR SON PÈRE



VÉGÉTAL : LES FROMAGES JAY & JOY À L'ASSAUT DE L'INTERNATIONAL

LA CROIX-SAINT-OUEN (OISE). Sous la houlette de son repreneur, le fabricant de fromages végétaux a réduit son catalogue pour mieux redémarrer après quelques mois de turbulences. Il vise les 2 millions de fromages vendus dans le monde pour la fin 2025.

Après des mois d'incertitude, la crèmerie végétale Jay & Joy repart en maturation. Début 2023, l'entreprise voit son activité suspendue pour plusieurs mois. En cause : deux alertes successives de contamination à la *Listeria* et une levée de fonds manquée. Résultat, l'entreprise bascule en redressement judiciaire. Plusieurs

fonds voutour s'y intéressent. Tout comme des sociétés étrangères du secteur, qui ne donnent aucune garantie sur la préservation de la vingtaine d'emplois.

Jay & Joy est finalement reprise à la barre du tribunal par César Augier en juin 2023. Il lève 2 M€ auprès d'un fonds d'investissements et de business angels pour financer son opération, mais aussi pour remettre à niveau l'outil de production de La Croix-Saint-Ouen, dans l'Oise. « Nous avons travaillé avec des experts en biologie pour identifier le problème et s'assurer que la *Listeria* ne revienne plus », assure César Augier. Après un recentrage sur sept fromages, contre 15 auparavant, l'activité redémarre fin juillet 2023.

Rapidement, le nouveau dirigeant rédige sa feuille de route, avec un axe fort vers l'international. Aujourd'hui, Jay & Joy est présent dans les réseaux de vente bio, les plateformes d'e-commerce et les food services d'hôtels

et restaurants de renom en France (Disneyland Paris Hôtel, Novotel, Hilton, Hôtel l'Elysée Val d'Europe...), ainsi que dans neufs pays européens. L'entreprise née en 2015 vient de poser pied au Royaume-Uni et compte désormais un réseau de 2 500 points de vente. L'export représente à date un tiers de son chiffre d'affaires, tenu secret. Une proportion vouée à progresser. « L'entreprise a de bons fondamentaux. Elle est capable de gagner quelques parts de ce marché en pleine expansion », estime César Augier qui a recruté une dizaine de personnes depuis son arrivée.

Le niveau d'activité historique sera dépassé l'an prochain, indique le dirigeant. « Des investissements seront régulièrement faits pour y parvenir », en particulier dans le parc machines et au niveau commercial. Jay & Joy « s'approche du million de fromages vendus » et veut mettre les bouchées doubles en 2025, avec 35 salariés ■ J.K.



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

INFO 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



AUCHAN LANCE UNE RESTRUCTURATION D'ENVERGURE

L'enseigne a présenté le 5 novembre un "plan de retour à la croissance en France" qui passe notamment par des fermetures, des réductions de taille et près de 2 400 suppressions de postes.

Le géant nordiste de la distribution prend le taureau par les cornes. Après une perte massive de près d'un milliard d'euros au premier semestre et une activité en baisse, Auchan Retail a donc annoncé mardi 5 novembre aux représentants du personnels une potion amère pour redresser la situation.

Le distributeur pointe trois grands axes de reconquête : primo, l'amélioration de l'expérience client, avec des choix affirmés d'offre, parmi lesquels un renforcement des métiers de bouche et des marques propres et une offre essentialisée sur les produits du quotidien dans le non alimentaire. Deuxio, revenir à un positionnement prix plus attractif, pas seulement grâce à son alliance avec Intermarché, mais aussi par un abaissement de ses coûts et une organisation simplifiée. Tertio, Auchan veut inventer de nouveaux modèles de magasins, avec un rééquilibrage vers des formats allégés, en commençant par plus d'une soixantaine de points de vente, mais en tenant compte des spé-

cificités locales. Auchan veut aussi revisiter le modèle de ses supermarchés en appuyant fortement sur la franchise.

UNE SOLUTION POUR CHAQUE SALARIÉ

La traduction la plus visible de ce plan de grande envergure est la réduction des emplois puisque l'enseigne à l'oïseau va sacrifier près de 2 400 postes. Il s'agit notamment de mutualiser des fonctions support entre Auchan France, Auchan International et la Direction Produits Internationale, soit 784 postes concernés dans la métropole lilloise, mais avec la création parallèle de 205 postes. Autre secteur affecté par la réorganisation, la livraison à domicile, avec la fermeture de 3 entrepôts logistiques dédiés. 224 postes seront concernés, mais avec une création parallèle là encore de 114 postes dans les drives qui prendront le relais de ce service. Côté réseau, Auchan sacrifie trois hypers (Clermont-Ferrand, Bar-le-Duc et Woippy en Moselle) et un supermarché, qui seront fermés ou cédés

ainsi que 6 « magasins d'ultra-proximité ».

Le groupe annonce qu'il accompagnera chaque salarié concerné pour trouver « une solution d'emploi pérenne en reclassement interne et externe », qu'il s'agisse de formations de reconversion, d'aide à la création ou à la reprise d'entreprises, ou d'aide à la recherche d'emploi pendant un congé de reclassement.

L'annonce de ce plan a surpris les salariés par son ampleur, même si la situation de l'entreprise laissait apparaître l'évidence d'une restructuration : Auchan a perdu 4 points de parts de marché en douze années (moins de 9% aujourd'hui), tandis que sa masse salariale est deux points plus élevée que ses concurrents. Son rendement au mètre carré s'établit à 8 000 € contre 8 500 chez U ou 9 500 € chez Leclerc, analyse Guillaume Darrasse, nouveau président d'Auchan, interrogé par les Echos. Gérald Villeroy, délégué général CGT Auchan, a de son côté mis en cause l'instabilité managériale du distributeur, qui aura connu « énormément de DG qui n'ont pas eu le temps de produire leur feuille de route ». Les délégués du personnel et l'entreprise sont désormais entrés dans une phase de négociations qui pourrait permettre d'atténuer les mesures et de proposer des solutions de reclassement au sein de la galaxie Mulliez.

Auchan Retail pèse 154 000 salariés dans le monde et 2 354 points de vente

■ Olivier Ducuing

AUCHAN A PERDU 4 POINTS DE PARTS DE MARCHÉ EN DOUZE ANNÉES (MOINS DE 9% AUJOURD'HUI), TANDIS QUE SA MASSE SALARIALE EST DEUX POINTS PLUS ÉLEVÉE QUE SES CONCURRENTS

MÉTROPOLE EUROPÉENNE DE LILLE

Chaleur renouvelable : la MEL accompagne techniquement et financièrement les entreprises

À travers son Plan Climat 2021-2026, la Métropole Européenne de Lille s'est fixée des objectifs ambitieux : doubler la production d'énergies renouvelables d'ici 2030. Elle propose un accompagnement technique et financier au service des énergies renouvelables et de récupération, par le biais d'un Contrat de Chaleur Renouvelable.



QU'EST-CE QUE C'EST ?

Financé par l'ADEME, ce dispositif favorise le déploiement de projets d'énergies renouvelables thermiques sur le territoire. Ces solutions réduisent les émissions de CO₂ et permettent de mieux maîtriser les coûts énergétiques.

POUR QUELS PROJETS ?



Réseaux de chaleur alimentés par 65% minimum d'EnR&R



Géothermie sur sondes ou sur nappe



Récupération de chaleur fatale



Biomasse (bois-énergie)



Solaire thermique

QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?

Le contrat de chaleur renouvelable s'adresse aux entreprises (industrielles, agricoles ou tertiaires), mais également aux collectivités, aux bailleurs privés et publics, aux copropriétés, aux établissements socio-hospitaliers, et aux associations...

EXEMPLE

À Lezennes, La Poste immobilier prévoit la construction d'un hôtel logistique d'une surface totale de 18 000 m². Avec l'appui du mandataire GSE, l'étude d'une solution géothermique a été réalisée. Cette étude a bénéficié d'une aide CCR de 50 000 €. Les conclusions étant positives, le choix énergétique est confirmé et la construction de l'installation géothermique pourra également bénéficier d'une aide pour les travaux d'investissement.

QUELLES SONT LES AIDES ?

Avec le Contrat Chaleur Renouvelable, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé tout au long de votre projet.

- Un appui technique aux études d'opportunités.
- Des subventions d'études de faisabilité et d'assistance à maîtrise d'ouvrage jusqu'à 80 %.
- Des subventions selon les barèmes forfaitaires du Fonds Chaleur ADEME, calculées selon la production de l'installation.

→ Contactez nous dès les prémices de votre projet : enr@lillemetropole.fr

PIMKIE SE REMET EN ORDRE DE MARCHÉ APRÈS SA PROCÉDURE DE SAUVEGARDE

VILLENEUVE-D'ASCQ. L'enseigne de mode féminine a présenté un plan de relance.

Pimkie est sortie de la procédure de sauvegarde initiée au mois de mai dernier, et qui avait notamment entraîné le départ de Lee Cooper du capital. Le 30 octobre, le tribunal de commerce de Lille-Métropole a validé le plan de sortie présenté par la direction de l'enseigne de mode féminine, avec un retour à l'équilibre prévu pour 2026. Le Pdg, Salih Hallassi, désormais seul au capital après le retrait d'Ibisler Tekstil, envisage même un bénéfice de 2M€.

Un bel élan d'optimisme pour une entreprise qui essuie des pertes depuis dix ans et qui devrait encore être en déficit de 8 M€ en 2025, pour un chiffre d'affaires prévu de 130 M€. Face à ses difficultés persistantes, elle annonçait il y a un an une accélération de sa restructuration, avec la fermeture de 97 magasins, soit un tiers de son réseau, et la suppression de 496 emplois (voir Eco121 n°137). L'objectif est désormais de disposer pour fin

2026 d'un parc de 180 magasins, avec 110 succursales et 70 affiliés.

Le plan de relance passera par un ajustement de l'offre pour mieux correspondre à une clientèle en recherche d'une mode accessible. Elle visera les 30-35 ans plutôt que les 18-25 ans, aux humeurs plus volatiles. Le parc de magasins va aussi évoluer, avec le déploiement d'un nouveau concept lancé au deuxième trimestre. Dix magasins sont actuellement en cours de rénovation.

« L'exécution de ce plan repose sur une stratégie claire et une mobilisation de toutes nos équipes, a indiqué la directrice générale adjointe, Elodie Chelle. Nous mettons tout en œuvre pour garantir le succès de cette transformation et pour offrir à notre clientèle une marque plus forte et plus proche de ses attentes. »

L'enseigne, qui appartenait à l'AFM jusqu'en 2023, s'est engagée à régler 100% de ses créances sans délais afin

d'établir des relations de confiance avec ses fournisseurs. Elle a également indiqué qu'elle honorerait les plans sociaux établis en 2023 et 2024, grâce à la création d'une fiducie. Alors qu'elle comptait 1 300 employés il y a deux ans, Pimkie devrait en avoir 100 au siège et 650 dans les magasins, d'ici à la fin de l'année ■ Y.S.



SIDE INVEST INJECTE 1,2 M€ DANS L'HUMOUR

LILLE. La société d'investissement régionale a finalisé une prise de participation auprès de Grégoire Furrer, le fondateur du Festival de Montreux.

Stand up et start up sont-ils miscibles dans le capital-investissement ? C'est manifestement la conviction de la société d'investissement Side Invest, qui regroupe l'IRD, le conseil régional et l'AFM. Elle vient d'annoncer s'associer à Grégoire Furrer, le fondateur emblématique du célèbre Montreux Comedy en Suisse, mais aussi de Lillarious à Lille. Side Invest apporte 1,2 M€ dans l'opération qui permet à de créer la structure de tête de son groupe, JokeNation, dont le siège sera localisé à Lille.

L'ambition annoncée est ni plus ni moins de créer un nouveau leader international de l'humour, qui consolidera toutes les activités de Grégoire Furrer, parmi lesquelles d'autres festivals (Liège, Montréal), la détection de nouveaux humoristes, mais aussi le développement de la plateforme digitale. « Nous souhaitons faire de la région Hauts-de-France le cœur du réacteur de notre groupe, et de l'industrie de l'humour en Europe », commente Grégoire Furrer, qui pré-

pare du reste la 4e édition de Lillarious, du 31 janvier au 9 février. Cet événement avait rassemblé pas moins de 20 000 spectateurs l'an dernier. « On dit que Lillarious est le petit frère de Montreux Comedy, je pense qu'il deviendra rapidement son grand frère. Ce festival majeur incarne notre vision de l'humour d'aujourd'hui à travers des galas et spectacles où les nou-



velles technologies s'invitent sur scène, en partenariat notamment avec la Plaine Images, mais aussi des rendez-vous pour les professionnels et un volet formation de nouveaux talents », ambitionne Grégoire Furrer.

« Avec ce nouvel investissement auprès de Grégoire Furrer Productions, nous souhaitons encore renforcer notre position dans ce domaine (du divertissement, ndlr) et l'attractivité des Hauts-de-France », déclare pour sa part le président de Région Xavier Bertrand. « Les capacités d'innovation et le poids économique du secteur des ICC (Industries Culturelles et Créatives) sont trop souvent sous-estimés. Ce sont ces potentiels d'attractivité, de développement et de création d'emplois qui ont motivé la création de Side Invest », analyse de son côté Jean-Pierre Letartre, président du Groupe IRD et d'Entreprises & Cités. Side Invest avait investi en septembre 2023 son premier ticket dans le RC Lens, pour un montant beaucoup plus important, soit 20 M€ ■ O.D.



La plus belle des réussites, c'est celle qui rayonne.

Banque Populaire accompagne chaque jour 200 nouvelles créations d'entreprises* partout en France.

**BANQUE
POPULAIRE** 

la réussite est en vous

*Toutes Banques Populaires régionales confondues. Source BPCE.
BPCE • Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 197 856 880 euros
• Siège social : 7, promenade Germaine-Sablon, 75013 Paris, RCS Paris n° 493 455 042
• Crédit photo : Pedro Nóbrega • ROSA PARIS

**BANQUE
COOPÉRATIVE ET LOCALE**

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

éco 121

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

Il comprend :

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



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

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

Règlement

- Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse
- Par virement : Banque Caisse d'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

LE ROI DU MATELAS AFFICHE SES AMBITIONS



LYS-LÈZ-LANNOY. Après le passage de témoin à la nouvelle génération en janvier, l'enseigne nordiste veut densifier son maillage territorial, notamment à travers la franchise.

En 1988, Pierre-Laurent Cornu, issu d'une famille d'entrepreneurs dans le recyclage, rachète le Roi du Matelas. Toujours familiale à 100%, 36 ans et huit croissances externes plus tard, l'enseigne de literie compte aujourd'hui 65 magasins pour 250 salariés. Elle devrait réaliser 45 M€ de ventes cette année, un volume stable par rapport à 2023. Mais ce sont désormais les

trois enfants de Pierre-Laurent Cornu, Pierrick, Valentine et Alexis (photo), représentant la 6e génération, qui ont repris les rênes de la société au 1er janvier dernier. « Dans un marché qui n'est pas en très bonne forme, notre entreprise s'en sort plutôt bien. Ce n'est pas dans l'ADN de trop faire parler de nous, mais ça change un peu », note Pierrick Cornu, désormais directeur général. Au menu, pas de révolution dans l'entreprise, mais de nettes inflexions. La principale porte sur le développement du réseau à travers la franchise.

EXPANSION DU RÉSEAU

Le groupe a tenté l'an dernier de se porter candidat au rachat de la Maison de la Literie mais s'est fait devancer auprès du tribunal de commerce par le groupe de tête de Fremaux-Delorme (Eco121 n°138). Le Roi du Matelas va donc se développer autrement, par l'expansion de son réseau. S'il est fort présent dans le Nord et en Belgique (où il est numéro un du secteur), sa présence est plus clairsemée dès qu'on descend dans l'Hexagone.

« Le développement sera mené en privilégiant la quantité à la quantité. On regarde depuis longtemps la franchise, mais on n'a jamais franchi le pas. Ce sera fait au premier trimestre 2025 », explique Pierrick Cornu qui

annonce aussi une dizaine de nouvelles succursales l'an prochain.

L'entreprise va privilégier dans un premier temps Paris, Lyon et Bordeaux, avant de s'intéresser à des zones un peu moins denses, comme Arras, mais aussi de possibles développements hors des frontières comme la Suisse.

Autre évolution : l'intégration dans la gamme de nouvelles familles de produits, comme les canapés-lits, « avec des débuts encourageants depuis trois mois ». Ces changements interviendront en s'appuyant sur les fondamentaux de l'enseigne, à savoir une écoute client très forte, qui lui vaut d'ailleurs un taux de satisfaction très élevé (97,5%), mais aussi une reconnaissance du monde du retail, le Roi du Matelas ayant décroché le titre de meilleure chaîne de l'année.

L'érosion du pouvoir d'achat aura-t-elle un impact négatif sur la literie, produit cher par nature ? Pierrick Cornu n'y croit pas : « Tant que les gens dormiront sur un matelas, nous aurons quelque chose à apporter ! Ensuite, nous sommes convaincus que le client veut du conseil, du prix, une bonne expérience ainsi que la possibilité d'essayer le produit, ce qui fait partie de nos services » ■ **Olivier Ducuing**

Le Roi du Matelas en bref

- CAPITAL 100% FAMILIAL
- 65 MAGASINS DE 250 À 500 M2
- 250 SALARIÉS, DONT 30 AU SIÈGE
- CA 2024 ATTENDU: 45 M€ (STABLE)



WELLEAT REJOINT LE BUSINESS DES CANTINES CONNECTÉES

CYRIL DREESEN ET GAUTIER DECROIX.

Leur société équipe les cantines scolaires d'outils numériques pour lutter contre le gaspillage alimentaire et favoriser le bien manger.

Souvenez-vous, en 2019, Eco121 lui dédiait une partie de ses colonnes pour raconter ses premiers pas d'entrepreneur. A 17 ans et encore lycéen, Gautier Decroix (à droite) devenait le plus jeune lauréat du Réseau Entreprendre Côte d'Opale et le plus jeune incubé d'Euratech. Deux ans plus tard, le Dunkerquois, contraint par la pandémie, a cessé l'activité de sa plateforme d'événementiel Your Party. Mais n'a pas quitté l'entrepreneuriat pour autant. Une brève expérience en tant que cuisinier-traiteur aux Partisans du Goût (concept de marchés gourmets de l'Association Familiale Mulliez) a rapidement fait germer une nouvelle idée dans sa tête. Au printemps 2022, il s'associe à son ex-collègue Cyril Dreesen pour

lancer Welleat. Un outil SaaS engagé dans la lutte contre le gaspillage alimentaire et en faveur du mieux manger. « *Au départ, nous souhaitions apporter une réponse aux problématiques de traçabilité et de gestion de production de produits alimentaires en grande distribution* », détaille Gautier Decroix. La solution attire l'attention. Mais les temps longs du secteur, et l'actualité particulièrement dense de ces derniers mois (rachat de Match et Cora par Carrefour, vente des magasins Casino...), poussent les associés à réaliser un pivot stratégique. Désormais, Welleat s'adresse exclusivement aux cantines scolaires où les problématiques sont sensiblement les mêmes.

17 ÉCOLES CONVERTIES

Cette année, la société a réalisé des tests pendant quatre mois avec la communauté urbaine de Dunkerque pour affiner son outil. Depuis septembre, 17 établissements primaires du territoire ont intégré Welleat dans leur gestion quotidienne de la pause méridienne. La jeune pousse les accompagne dans la réduction du gaspillage alimentaire grâce à une opti-

misation des commandes fournisseurs, entre autres. Mais aussi sur le bien manger avec un sourcing de produits locaux, autant que possible. Par ailleurs, Welleat développe un générateur de recettes pour favoriser l'acceptabilité des enfants « *avec des plats plus visuels et gustatifs* » et ainsi réduire le nombre de repas non consommés. « *Les gains des établissements en coûts de production est en moyenne de 14% et ils sont parvenus à réduire de 45% le gaspillage.* » Depuis ses débuts, l'entreprise incubée à Euratech et accompagnée par Bpi avec des avances remboursables et un prêt à l'innovation, a investi entre 300K et 600 K€ dans sa solution. A la tête de 4 salariés, elle doublera ses effectifs d'ici à fin 2024 pour accélérer son développement. Elle est en « *discussions avancées* » avec une quinzaine de villes en région, en Île-de-France et en Belgique. Fin 2025, Welleat vise les 2 M€ de chiffre d'affaires. Elle étudie d'autres pistes de déploiement de sa solution, notamment la restauration hospitalière, les résidences séniors ou encore les cantines d'entreprises ■ **Julie Kiavué**

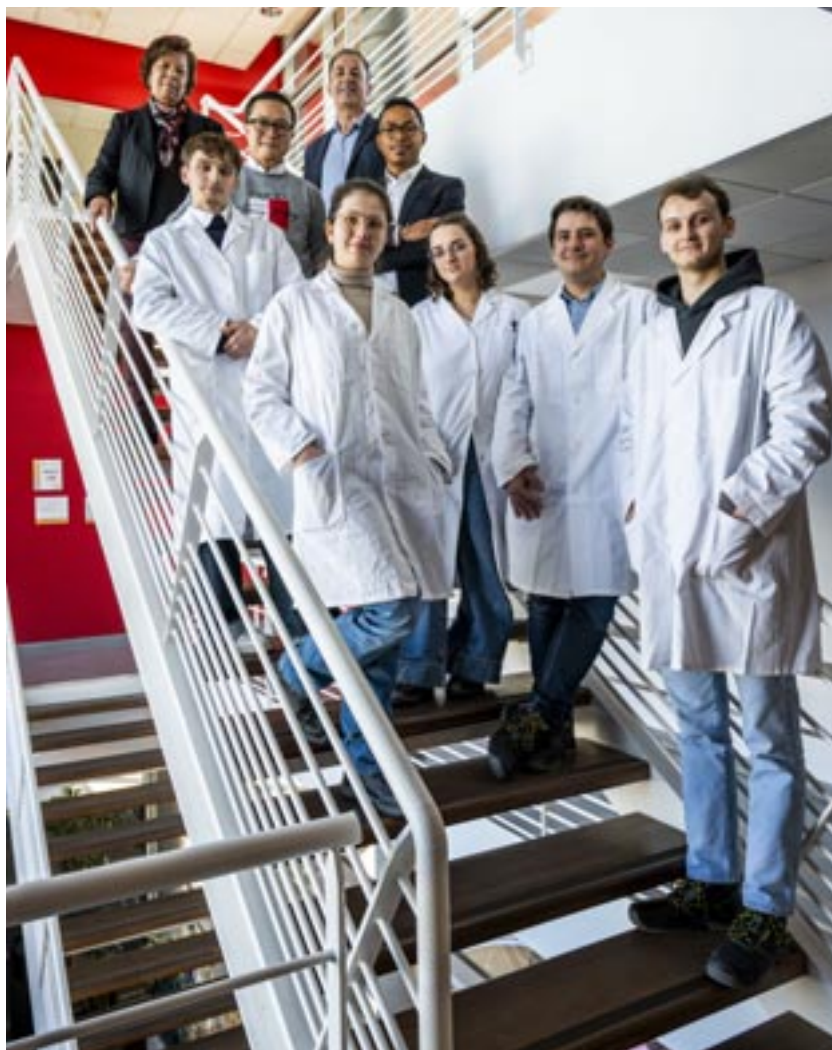
L'ENTREPRISE VISE
LES 2 M€ DE C.A.
POUR LA FIN 2025



Erratum

Une interversion malencontreuse est intervenue dans notre dernier numéro dans cette rubrique. Il fallait bien lire en titre : « VizioSense mise sur ses caméras intelligentes de comptage ». Nos excuses aux intéressés.

BKB CHEMICALS S'ENGAGE POUR UNE INDUSTRIE PLUS VERTE



MICHAEL JORDY RATSIMBAZAFY. Sa molécule biosourcée offre une alternative à celle issue de la pétrochimie, notamment utilisée dans la cosmétique. Un secteur dans lequel la jeune pousse débutera sa commercialisation en 2025.

l'industrie cosmétique. « *C'est ce qui nous différencie de notre principal concurrent basé au Canada.* »

CATALOGUE DE MOLÉCULES

Sa société est encore en phase de validation industrielle et poursuit ses tests finaux en partenariat avec des géants de la cosmétique. Même si elle ne se concentre que sur une molécule à date, BKB Chemicals souhaite à terme disposer d'un catalogue de molécules végétales à proposer à plusieurs secteurs industriels. « *L'optimisation est ce qui empêche les molécules biosourcées d'être davantage utilisées aujourd'hui. BKB vient combler le fossé entre le monde industriel et le monde académique, estime Michael Jordy Ratsimbazafy. Le monde ne sera jamais vert à 100%. Mais notre objectif est de prouver qu'il existe des alternatives écoresponsables et que ça fonctionne.* »

Soutenue par French Tech Lille sur plusieurs volets, HDFID, Cré'Innov, Bpifrance et le Hubhouse de l'Université de Lille, la jeune pousse a déjà investi 800 K€ au total dans son process. Elle prévoit un lancement commercial européen au second semestre 2025, accompagné d'un plan de recrutement de 6 à 8 personnes. Le fondateur assure avoir d'ores et déjà des prospects de rang mondial. Il vise 3 M€ de ventes fin 2026 ■

Julie Kiavué

Il est présent dans les produits anti-âges, les baumes à lèvres, les shampoings, les crèmes hydratantes ou encore les gommages. Bien que classé « cancérogène avéré » par le Centre International de Recherche sur le Cancer, le formaldéhyde est encore largement utilisé par l'industrie cosmétique. Michael Jordy Ratsimbazafy entend y remédier. En s'appuyant sur des travaux réalisés mais non encore exploités, il a créé BKB Chemicals en 2020, alors qu'il était étudiant-entrepreneur en chimie à l'Université de Lille. Une société, installée au sein du bio-incubateur Eurasanté, avec laquelle il s'est donné pour mission de redéfinir les standards de l'industrie cosmétique.

L'ingénieur en optimisation de procédé industriel a mis au point un process permettant la fabrication d'une molécule végétale issue de biomasse.

TROIS BREVETS

Son process et sa solution sont protégés par trois brevets. « *Notre volonté est de créer une molécule responsable et assimilable par l'organisme et l'environnement... sans faire de greenwashing !* », indique l'entrepreneur. Il assure que sa molécule est similaire à celle issue de la pétrochimie, mais aussi de qualité supérieure. Elle peut donc facilement se substituer, en partie, au formaldéhyde.

BKB Chemicals est capable de fournir son composant en grande quantité à

"LE MONDE NE SERA JAMAIS VERT À 100%. MAIS NOTRE OBJECTIF EST DE PROUVER QU'IL EXISTE DES ALTERNATIVES ÉCORESPONSABLES ET QUE ÇA FONCTIONNE"
MICHAEL JORDY RATSIMBAZAFY

« *l'immense majorité des transmissions se passe bien !* » Fabien Corneille, vice-président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes a martelé le message lors de la 3e édition du salon Transfair organisé par la CCI Hauts-de-France le mois dernier. L'occasion de démystifier ce moment important dans la vie des entreprises mais aussi dans la vie personnelle du cédant comme du repreneur. Pour que ce passage de témoins soit fluide, encore faut-il s'y préparer. Car les sujets peuvent être complexes et la trajectoire pas toujours linéaire. « *C'est fondamental d'anticiper. L'action de vendre ou de reprendre une entreprise est très importante par ses enjeux sociaux, patrimoniaux, mais aussi humains* », complète Corinne Renart, présidente régionale de l'ordre des experts-comptables, qui s'avèrent très souvent les premiers conseillers des dirigeants. La transmission est aussi un enjeu macroéconomique considérable puisque l'on parle de 37 000 entreprises régionales susceptibles d'être cédées dans les cinq ans. Philippe Hourdain, président de la CCI Hauts-de-France, en a du reste fait une priorité de son mandat, avec une action de fond, qui se cristallise lors d'une rencontre annuelle, le salon Transfair.

TRANSMISSION D'ENTREPRISE : REPRENDRE, C'EST CRÉER AUSSI !

Le 18 novembre, la CCI Hauts-de-France organisait au Palais de la bourse à Lille l'événement Transfair autour de la transmission d'entreprise. L'occasion d'un coup de projecteur sur ce sujet majeur, qui offre de grandes opportunités pour les candidats à la reprise. À condition de partir accompagné.

L'occasion non seulement de porter la pédagogie de la transmission, avec de nombreux témoignages, mais aussi d'organiser des rencontres très concrètes entre cédants et candidats à la reprise.

« *Vendre, c'est compliqué. Comment faire, comment cadrer les choses, c'est tout un savoir-faire. Et acheter aussi : comment trouver une entreprise, avoir une relation fluide avec le vendeur. Il faut que les gens se rencontrent et comprennent que l'enjeu est plus compliqué qu'il n'y paraît. C'est à cela que peut servir une journée comme Transfair* », estime Philippe Hourdain, Le réseau consulaire a accompagné pas moins de 1 500 projets en quelques années autour de cette thématique.

« *Les Hauts-de-France sont la région en France où il est le plus facile de réunir les acteurs, on sait travailler ensemble* », insiste le président de la CCI de Région.

La Chambre de commerce entend jouer le rôle de hub, de station d'aiguillage de la transmission, au côté de tous les partenaires, experts-comptables, fonds de garantie, banques, demain les notaires et les assureurs. Pour combler un trou dans la raquette de la transmission, sur les petits dossiers que le secteur privé va délaisser faute d'intérêt économique. « *Avec notre étiquette de CCI, on apporte une certaine neutralité, on joue un rôle de tiers de confiance* », observe Marc Krzemianowski, président de la commission transmission-reprise à la CCI Hauts-de-France.





« C'EST FONDAMENTAL D'ANTICIPER »
CORINNE RENART

« Pendant des années, le monde consulaire incitait essentiellement à la création d'entreprise. C'est très bien, et il faut continuer. Mais on oublie que reprendre une entreprise, c'est créer aussi. Et ça peut être plus simple et plus pérenne dans le temps de reprendre que de créer. Au fil des ans, on espère que la cession de son entreprise ne soit plus taboue mais qu'elle soit un acte de gestion responsable » ■ Olivier Ducuing



« C'est une formidable expérience de vie ! »

Philippe Hourdain, Président de la CCI Hauts-de-France

« La problématique macroéconomique, c'est que dans la région, dans les cinq ans, il y aura à peu près 37 000 entreprises à vendre, qui représentent 117 000 salariés, sans compter les chefs d'entreprise. C'est un enjeu considérable. Imaginez que 30% des entreprises ne trouvent pas de repreneurs, vous voyez l'impact social ? Il faut donc se battre ! Or il n'y a rien de plus difficile que de vendre son entreprise, il y a une dimension psychologique, il y a la relation avec les salariés, les fournisseurs, les banquiers, ce n'est pas simple à travailler. Mais on a des signaux positifs : de plus en plus de gens souhaitent reprendre, avec un profil souvent de cadre de 45-50 ans qui cherche à donner un nouveau sens à sa vie. L'enjeu est de les pister, de fluidifier les relations et de montrer que c'est possible. Il faut démystifier la vente, où les gens attendent parfois l'ultime limite, mais aussi l'achat. C'est une formidable expérience de vie, c'est jouable, allez-y ! »

ID3D : UN PASSAGE DE TÉMOIN DANS LA CONFIANCE

ID3D est une entreprise spécialiste de la Publicité sur le lieu de vente (PLV) en carton. Elle conçoit du sur mesure. Une petite entreprise de 9 salariés pour un petit million d'euros de ventes. La dirigeante Isabelle Dupont-De Ruyck et son frère Thierry souhaitaient vendre. C'est par son club d'entreprises E6 qu'Isabelle Dupont apprend que la CCI offre un accompagnement

à la transmission. Un conseiller consulaire a conduit une évaluation « Booster » et identifié le repreneur grâce à la plateforme Transentreprise. « Ca nous a permis de nous poser, d'évaluer nos forces et nos faiblesses, de monter un premier dossier un peu costaud », raconte-t-elle. Plusieurs repreneurs se présentent, parmi lesquels Antoine Leydier. « J'avais écrit ma fiche de cadrage. Et quand j'ai vu ID3D, ça cohabitait 95% des cases », sourit l'ancien cadre de Décathlon et Koezio. Pour autant, le passage à l'acte s'avèrera fort long : la première rencontre a lieu en décembre 2022, la signature finale... en avril 2024, du fait des délais techniques des partenaires extérieurs. Les clés du succès de ce passage de témoin ? « On a été sincères et transparents. Il faut aussi le dire aux salariés. Ce ne sont pas des numéros. On est là pour répondre et pour rassurer », estime Isabelle Dupont. « Il faut que jusqu'à votre boulanger soit au courant que vous cherchez à reprendre. Vous ne savez pas par qui vous allez être mis en contact. C'est ma première expérience entrepreneuriale, il faut faire preuve de résilience, savoir se vendre », raconte de son côté Antoine Leydier. Le point clé aura été le partage des valeurs entre cédant et repreneur, et le climat de confiance. Après trois mois d'accompagnement final auprès du repreneur, Isabelle Dupont vient de laisser définitivement les rênes à son successeur, déterminé à apporter son énergie pour redynamiser l'entreprise ■ O.D.



NAISSANCE D'UN ACCÉLÉRATEUR TRANSMISSION

Après les accélérateurs au développement, à l'innovation ou à l'export, le premier accélérateur transmission français va voir le jour en région. Le projet, encore émergent, est porté conjointement par la Métropole Européenne de Lille et la CCI Hauts-de-France. « C'est un projet qui s'inscrit dans le cadre de la stratégie métropolitaine de l'entrepreneuriat adoptée par la MEL en juin dernier », expose Bernard Haesebroeck, vice-président de la MEL. Objectif : mettre à disposition des cédants des outils et tout un programme d'accompagnement pour les aider à trouver des repreneurs. « On va proposer notamment un diagnostic à 360°, une mise en place d'un plan d'actions, une mise en relation avec des repreneurs, un accompagnement pour la valorisation », explique Marc Krzemianowski pour la CCI.

RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121 !



N°100

N°103

N°104

N°105

N°106

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

N°143

N°144

N°145

Bon de commande

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

- | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <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 |
| <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°144 |
| <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°145 |

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

LE CAROTECH NEWLOOK VEUT CASSER LES CODES

ANTOINE GRECHEZ donne un nouveau départ au spécialiste du négoce de carrelage de Ronchin.

Il avait des envies d'entrepreneuriat, mais pas forcément d'idée pour créer son entreprise. Il en a racheté une. Antoine Grechez, 33 ans, vient de reprendre Carotech. Créé par le couple Rousere en 2004, le spécialiste du négoce de carrelage a eu de belles heures. Mais alors qu'il a culminé à 2,5 M€, son chiffre d'affaires plafonne désormais à 1 M€. « *L'entreprise était mal gérée*, explique cet ancien commercial chez Canon, Doublet et Faber France. *Elle ne communiquait plus.* » Les ennuis de santé du fondateur ont accentué les difficultés. Les négociations débutent fin 2023. Accompagné par le CIC Nord Ouest et la SFEC, Antoine Grechez rachète la Pme de 3 salariés le 1er juillet dernier, avec son showroom de 500 m² installé à Ronchin et son dépôt de 900 m². Avec une certitude : « *On ne peut que faire mieux.* »

Mais il doit alors composer avec une situation compliquée. L'affaissement du marché de l'immobilier a entraîné

dans son sillage celui de la décoration. « *On ne peut pas attendre que ça bouge. Je sème pour espérer récolter en 2025. Il faudra être opportuniste quand le marché se réveillera.* » A cette fin, Antoine Grechez s'appuie sur une offre large de revêtements, sur une segment milieu-haut de gamme, comprenant principalement du carrelage, mais aussi des parquets et des sols souples. Il mise sur la qualité des produits, en se fournissant en Italie, en Espagne et au Portugal. « *On ne travaille qu'avec des usines qui ont un véritable savoir-faire, et en Europe pour plus de réactivité.* »

Le repreneur vise un chiffre d'affaires de 2,5 à 3 M€ avec 8 salariés à horizon 2030. « *Nous voulons gagner en visibilité et en attractivité. Nous allons être plus présents sur le terrain et reprendre l'activité d'un point de vue commercial.* » En s'adressant en priorité à la clientèle professionnelle (architectes, poseurs), qui génère les trois quarts de son activité. La nouvelle



dynamique passe aussi par la communication : charte graphique et site Internet refondus, présence sur les réseaux sociaux où les spécialistes du carrelage se font rares. « *Je veux casser les codes du bâtiment.* » ■ **Y.S.**

PARQUETERIE DE LA LYS PASSE AUX MAINS D'UN INGÉNIEUR MÉCANIQUE

CHRISTOPHE GUILLERME vient de reprendre la Pme de 150 ans spécialisée dans la pose de parquet basée à La Chapelle-d'Armentières, à laquelle il a commencé à donner une nouvelle impulsion.

Quel est le point commun entre la Fondation Louis Vuitton à Paris, le musée La Piscine de Roubaix, la bijouterie Lepage et le domicile de plusieurs centaines, voire milliers, de particuliers ? Il faudra baisser la tête pour obtenir la réponse : tous possèdent un parquet signé Parqueterie de la Lys. Depuis 1875, cette Pme de La Chapelle-d'Armentières est experte dans la pose, l'entretien et la rénovation des parquets, ainsi que de sols de terrasse extérieure en bois exotiques et matériaux composites.

L'entreprise a été dirigée par quatre générations de Bouquillon, la famille fondatrice, avant d'être revendue à Pascal D'Heygère en 2013. Cet été, l'homme de 64 ans a passé le flambeau à Christophe Guillermé, 52 ans.

Après une carrière dans des fonctions techniques, commerciales et managériales, notamment chez Plastic Omnium et Provost, puis de direction générale chez DT Signs, l'ingénieur mécanique HEI s'est mis en



quête d'une reprise à l'automne 2023. Plusieurs dossiers sont passés entre ses mains avant qu'il ne s'arrête sur celui de Parqueterie de la Lys, sur les conseils de Septentrion Finance.

« *Je voulais une entreprise à taille humaine, dotée d'un produit technique*

et d'une équipe à manager », détaille Christophe Guillermé. Accompagné par le cédant pendant un mois, le nouveau Pdg se familiarise désormais en toute autonomie avec l'univers du parquet. « *C'est un métier que je ne connaissais pas. J'apprends sur le tas, épaulé par l'équipe qui dispose d'une vraie expertise. Les plus jeunes sont dans la société depuis 5 ans.* »

Dans un premier temps, Christophe Guillermé souhaite stabiliser l'existant et assurer les chantiers en cours dont celui de La Rose des Vents à Villeneuve-d'Ascq prévu en fin d'année. Parqueterie de la Lys dispose d'un carnet de commandes d'1,7 M€. D'ici un an, le repreneur souhaite actionner deux leviers de croissance : l'habillage mural, l'aménagement intérieur et l'expansion géographique vers la Côte d'Opale, voire Reims. Actuellement, Parqueterie de la Lys réalise un chiffre d'affaires de 2,3 M€ réparti à 70% chez les particuliers et 30% chez les professionnels ■ **J.K.**

La dérive des comptes publics constatée pour 2024 a mis sous tension les finances de l'Etat. C'est pourquoi, le projet de loi de finances pour 2025 prévoit un effort de 60 milliards d'euros pour contenir le déficit à 5% du PIB.

Dans cette situation budgétaire délicate, les propositions démagogiques et les combinaisons politiciennes devaient être dépassées par le sens des responsabilités des parlementaires afin de prendre les mesures courageuses indispensables à un assainissement durable des finances publiques. Or, nous avons assisté lors des débats en première lecture à l'Assemblée nationale, à un feu d'artifice d'amendements plus ou moins loufoques venus de toutes parts de l'hémicycle. Ce n'est



"NOUS AVONS ASSISTÉ LORS DES DÉBATS EN PREMIÈRE LECTURE, À UN FEU D'ARTIFICE D'AMENDEMENTS PLUS OU MOINS LOUFOQUES VENUS DE TOUTES PARTS DE L'HÉMICYCLE"

JÉRÔME GRANOTIER

AVOCAT ASSOCIÉ AU SEIN DU DÉPARTEMENT DROIT FISCAL DU CABINET BIGNON LEBRAY

LOI DE FINANCES : UN PEU DE SÉRIEUX !

pas le fait qu'il y ait un nombre important d'amendements discutés à l'Assemblée qui est problématique. Au contraire, il en est de l'essence de la démocratie. En revanche, que certains de ces amendements aient été adoptés par une majorité de députés nous interrogent sur le sérieux de nos représentants et sur leur absence de prise de conscience de la situation budgétaire actuelle.

Deux exemples édifiants. Le premier concerne un amendement qui vise à réduire le taux de TVA de 20% à 5,5% pour les dépenses d'alimentation des animaux de compagnie. Si l'intention est louable, est-ce vraiment le moment, dans la situation budgétaire présente, de créer une nouvelle niche fiscale pour les croquettes de nos chiens ?

Le deuxième exemple vise l'instauration d'un impôt sur les grandes fortunes patrimoniales ou « taxe sur les milliardaires » puisque cet impôt s'applique aux personnes physiques dont le patrimoine est supérieur à 1 milliard d'euros. Outre le fait que seul le patrimoine présentant un intérêt historique ou artistique est assujéti, ce qui exclut *de facto*, le patrimoine financier, l'amendement instaurant ce nouvel impôt comprend une dizaine de lignes sans prévoir, par exemple, les modalités d'imposition en cas de détention indirecte.

Gageons que cet impôt, s'il est définitivement voté, subira le même sort que la taxe sur les yachts qui avait été adoptée en contrepartie de la suppression de l'ISF en 2017 et qui avait rapporté le montant faramineux de 288 000 euros en 2019 ! Mesdames et Messieurs les députés, la discussion budgétaire n'est pas un jeu car ce sont les contribuables qui en font les frais et notamment les chefs d'entreprise qui sont généralement de forts contributeurs tant à titre personnel qu'au travers de leur société ■

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ CAPITAN AVOCATS

PARTAGE DE LA VALEUR : UNE OBLIGATION DE NÉGOCIER EN 2025

La loi du 29 novembre 2023 crée une nouvelle obligation de partage de la valeur. Sont concernées les entreprises d'au moins 11 salariés et de moins de 50 salariés non couvertes par l'obligation de mise en place de la participation, ayant réalisé des bénéfices réguliers pendant trois exercices consécutifs. Sont ici visées les entreprises qui ont réalisé un bénéfice net fiscal en France au moins égal à 1 % de leur chiffre d'affaires en 2022, 2023 et 2024. Ne sont pas concernées les entreprises individuelles et celles qui sont déjà couvertes par un accord d'intéressement ou de participation.

Les entreprises assujetties devront mettre en place un dispositif d'intéressement ou de participation, ou verser un abondement dans un plan d'épargne salariale, ou encore instaurer une prime de partage de la valeur au titre de l'exercice 2025.

Cette obligation s'applique, y compris si l'entreprise ne dispose pas de représentants du personnel, chacun de ces dispositifs pouvant être mis en place par décision unilatérale. En pratique, il appartiendra à l'entre-

prise d'évaluer quel est le support le plus adapté à sa situation.

La mise en place d'un accord d'intéressement est encouragée en ce qu'elle permet notamment de définir une potentialité de versement aux salariés en fonction des performances et/ou des résultats de l'entreprise. L'ensemble des salariés devra en bénéficier, sous réserve de l'instauration d'une condition d'ancienneté de 3 mois maximum.

La mise en place d'un accord de participation est également envisageable mais est moins souple que l'intéressement, notamment quant à la formule de calcul de la réserve spéciale de participation qui est fixée par la loi.



"COMME POUR L'INTÉRESSEMENT, LA PARTICIPATION DOIT BÉNÉFICIER À L'ENSEMBLE DES SALARIÉS, AUCUN SALARIÉ NE POUVANT ÊTRE EXCLU"

Comme pour l'intéressement, la participation doit bénéficier à l'ensemble des salariés, aucun salarié ne pouvant en être exclu.

Dans ces deux premiers dispositifs, le versement reste aléatoire dans son principe et son quantum, le montant distribué étant fonction des résultats ou des performances de l'entreprise.

L'entreprise peut également privilégier la mise en place d'un abondement à un PEE, un PEI, un Perco, ou un PERECO.

Enfin, la mise en place d'une prime de partage de la valeur peut apparaître comme la formule la plus simple, l'entreprise étant totalement libre d'en définir de manière discrétionnaire le montant. Le choix du dispositif pertinent doit être examiné en identifiant notamment sa place dans la politique de rémunération de l'entreprise ■

FRÉDÉRIC MOTTE
INDUSTRIEL

QUE L'ANNÉE 2025 NE SOIT PAS CELLE DE LAFFER !

Tous les signaux sont là pour qu'en France, malgré les multiples alertes, notamment des entrepreneurs, la théorie d'Arthur Laffer (« trop d'impôts tue l'impôt ») se concrétise encore plus en 2025.

Au fil des années et des réformes fiscales, notre pays et nos entreprises ont perdu en compétitivité. Nous ne travaillons plus assez (dans une année et dans une vie). Notre fiscalité sociale est trop lourde et pénalise le pouvoir d'achat. L'énergie est trop chère. Enfin, les lourdeurs et contraintes administratives nous contraignent et coûtent plus qu'ailleurs.

Sur tous ces indicateurs fiscaux et administratifs la France est tristement sur la première marche du podium. Or nos indicateurs économiques (et notamment la place de l'industrie) nous mettent à la dernière place ! Ce qui montre bien, s'il le fallait, que cette politique-là ne fonctionne pas. Le pitoyable spectacle du débat bud-

gétaire au Parlement n'a été qu'un festival montrant la non-connaissance au pire, l'éloignement au mieux, de certains élus des réalités de l'entreprise et de ses défis dans un monde en pleine mutation technologique et écologique.

L'ÉTAT NE SE REMET PAS EN CAUSE

Même si tout cela se termine en 49-3, la fiscalité (déjà la plus élevée du monde occidental) va continuer à croître et notre compétitivité à décroître. *In fine*, c'est l'emploi qui trinque et l'attractivité qu'on pénalise. Et le pire dans tout cela : l'Etat ne se remet pas en cause tant dans ses mis-



"IN FINE, C'EST L'EMPLOI QUI TRINQUE ET L'ATTRACTIVITÉ QU'ON PÉNALISE"

sions que dans son organisation. Confortant ainsi la théorie de Laffer. On a souvent tendance à oublier (à méconnaître dans certaines sphères) que c'est l'entreprise qui crée des richesses et de l'emploi permettant ensuite la solidarité et non l'inverse.

On oublie aussi que l'entreprise peut librement décider du lieu où produire et que nous vivons dans un monde ouvert où le décideur n'est pas l'élu, mais le consommateur ! C'est lui qui décide (et souvent sur le prix).

Ne restons pas « juste » des entrepreneurs (et c'est déjà compliqué), mais soyons aussi des militants de la cause entrepreneuriale. Expliquons plus que jamais nos défis : à nos élus, à nos salariés, pour qu'à l'aube de l'année nouvelle nous formions le vœu que 2025 ne soit pas l'année de Laffer ■

ALEXIS ROQUETTE
DIRECTEUR ASSOCIÉ DE QUINTESENS

ACCEPTER L'INGRATITUDE

« Ne faites jamais le bien si vous n'êtes pas préparés à l'ingratitude. » Cette citation attribuée à Enzo Ferrari résonne particulièrement dans mon esprit.

En effet, la vraie bienveillance, l'authentique, celle qui ne souffre pas de compromission, n'existe que si l'on n'en attend rien en retour. Qu'elle est difficile cette authentique bienveillance, qu'il est compliqué de ne pas secrètement en attendre un bénéfice sous quelque forme que ce soit. Qui n'a pas souhaité faire le bien pour obtenir une faveur, un cadeau ou un retour d'ascenseur ?

Faire le bien va même plus loin, jusqu'à accepter l'ingratitude. J'ai été confronté, comme beaucoup d'entre nous, à de l'ingratitude, elle a généré chez moi de la colère et de l'aigreur. Elle a nécessité une vraie prise de recul et une digestion longue et désagréable. J'ai songé à me venger, et j'y ai finalement renoncé.

Puis est venu le temps de l'acceptation



"LA BIENVEILLANCE EST TOUT SAUF DE LA MIEVRERIE OU DU RENONCEMENT. ELLE REFLÈTE LE COURAGE D'ÊTRE SOI ET DE VOULOIR LE BIEN POUR L'AUTRE."

avec une remise en cause de ma capacité à être authentiquement bienveillant. Ne pas me raconter d'histoire, cela en disait long sur mon besoin de reconnaissance. Cela a représenté une bonne claque à toutes mes certitudes, que je pensais être des convictions éclairées.

Si la bienveillance va jusqu'à accepter l'ingratitude, elle peut être encouragée en la couplant à l'affirmation de soi. Celle qui consiste à exprimer ses droits et ses convictions tout en respectant l'inté-

grité de l'autre. Être assertif est une

belle expression du courage sous toutes ses formes : courage de relation, courage de situation, courage managérial.

Car la bienveillance est tout sauf de la mièvrerie ou du renoncement. Elle reflète le courage d'être soi et de vouloir le bien pour l'autre. Cela n'est jamais acquis car nos vies nous bousculent et nous interpellent. Elles ne nous ménagent pas et nous mettent à l'épreuve. Favoriser le bien passe parfois par de vraies confrontations, pour ne pas dire des affrontements. La colère, qui répond à un besoin de justice et d'équité, est une alliée lorsqu'elle ne nous submerge plus.

Nous pourrions parler de bienveillance lucide, pour réconcilier l'envie de faire le bien et être préparés à tous les scénarii, même les plus désagréables. Accepter l'ingratitude est probablement le parcours d'une vie. Un chemin semé d'embûches, de retours en arrière et de quelques joies éclatantes. En route ! ■



TRÉSORS AU SG CRÉDIT DU NORD

L'Espace Lille Rihour de SG Crédit du Nord accueille sa nouvelle exposition « Trésors de collectionneurs du Nord ». L'occasion de découvrir 15 œuvres d'art prêtées par les membres du club Fonds d'investissement mécénal d'art contemporain (FIMAC) et des collectionneurs privés. Mais aussi d'acquérir des œuvres des artistes Gioele Amaro, Sébastien Bayet, Lee Bee, Amélie Bertrand, Miguel Chevalier ou encore Hervé Di Rosa (photo).

Jusqu'au 28 janvier. Entrée libre
SG Crédit du Nord - 28, place Rihour à Lille
Mardi, mercredi et vendredi : 9h - 18h.
Jeudi 10h - 18h et samedi 9h - 12h45
Contact pour l'achat : Stéphane Biccocchi 06 85 56 27 32

KAZUSHI ONO À LA BAGUETTE

Le 16 janvier, l'ONL invite au voyage musical de l'autre côté du Rhin au côté de la violoniste virtuose Veronika Eberle avec le Concerto pour violon de Brahms. Suivi d'Une vie de héros, un poème symphonique signé Richard Strauss. Tout un programme sous la direction flamboyante du chef japonais Kazushi Ono.

Le 16 janvier à 20h à l'Auditorium du Nouveau Siècle
De 6 à 49€. Billetterie sur onlille.notre-billetterie.com
Le 17 janvier à 20h au Phénix de Valenciennes



COUTURE NIPPONE

Jusqu'au 5 janvier, la Cité de la dentelle et de la mode de Calais ouvre ses portes au créateur de mode japonais Yuima Nakazato. Une première expo monographique consacrée à son travail, entre innovation, tradition et haute technologie, sur fond d'une prise de conscience écologique. A découvrir : une cinquantaine de silhouettes, des accessoires, des croquis de mode, des échantillons de matières, entre autres.

Jusqu'au 5 janvier.
De 10h à 18h
4€/3€
www.cite-dentelle.fr -
03 21 00 42 30



DAVID ET JONATHAS LYRIQUES

L'un est le fils de Saül, roi d'Israël. L'autre, après son bannissement, a dû rejoindre le camp des Philistins. David et Jonathas sont amis mais le sort les a placés dans des camps opposés lors d'une guerre fratricide. Partant de la légende biblique, le compositeur Marc-Antoine Charpentier déroule l'histoire d'une amitié à la vie à la mort dans un chef-d'œuvre du baroque français. Une mise en scène de Jean Bellorini sur les planches de l'Opéra de Lille les 6, 8 et 10 décembre.

De 5 à 75€ - Env. 2h30 avec entracte
Billetterie : www.opera-lille.fr - 03 62 21 21 21 - billetterie@opera-lille.fr



DANS TOUS SES ÉCLATS

Le verre est à l'honneur au Château de Flers de Villeneuve-d'Ascq. Le musée met à l'honneur le verre sous toutes ses facettes. A découvrir : les œuvres des artistes contemporains nordistes Brigitte Bonnave, Pascal Coudyser, Judith Debruyne et la Maison Fabienne Decornet. En toute transparence, lumière et miroitements.

Jusqu'au 9 mars. Gratuit
De 14h30 à 17h30
villeneuedascq.fr - 03 20 43 55 75



RENAISSANCE

Victimes des bombardements allemands de mai 1940 et des destructions de la guerre, plusieurs communes de la Picardie maritime ressortent profondément meurtries de la Seconde Guerre mondiale. Pourtant, les architectes n'ont pas tardé pour imaginer, dès le lendemain des événements, la renaissance des villes et villages de la région. Retour sur une résilience à toute épreuve.

Jusqu'au 22 février. Gratuit
De 14h à 17h
Le Carmel-Maison du Patrimoine à Abbeville
abbeville.fr - 03 22 20 29 69



MÉMOIRE, DEUIL ET RECONSTITUTION

Plongez dans l'enquête du meurtre de la « Chambre 207 ». Le Musée de l'Hospice Comtesse de Lille consacre à cette affaire d'août 1983 une expérience immersive. Ce projet photographique est signé Jean-Michel André, qui y explore la reconstitution de souvenirs perdus après son traumatisme d'enfance lié à l'assassinat de son père. Une revisite des lieux du drame, mêlant archives et objets personnels.

Jusqu'au 2 février. 6€/4€
Musée de l'hospice Comtesse. Fermé le lundi matin et le mardi
De 10h à 18h
mhc@mairie-lille.fr - 03 28 36 84 00



VAN GOGH IMMERSIF

Son œuvre a plus de 130 ans, mais n'a pas pris une ride. Après un tour du monde et des premières étapes dans plusieurs villes de l'Hexagone, l'expo-expérience immersive consacrée à Vincent Van Gogh s'installe à Lille — et plus précisément à EuraTechnologies — à compter du 6 décembre jusqu'au moins mi-février. Au menu : un spectacle dynamique en sons et lumières à 360° et projection animée à grande échelle. Plus de 200 œuvres du peintre prendront vie grâce à des animations créées en collaboration avec plus de 40 artistes numériques internationaux.

Dès le 6 décembre
A EuraTechnologies. A partir 6,90 euros
Info et billetterie sur <https://vangoghexpo.com/lille>

HALL U NEED



INSPIREZ, CONNECTEZ, FÉDÉREZ

HALL U NEED



UN LIEU
pouvant accueillir
Jusqu'à 1 600 personnes



UNE OFFRE COMPLÈTE
et clé en main
(salles de réunion, restauration,
animation)



UNE ÉQUIPE
professionnelle
Pour animer vos team building

Avec le code **HUN121** une carte de 15 euros de jeux offerte par collaborateur !

Valable sur votre prochaine réservation jusqu'au 30 juin 2025

CONTACTEZ-NOUS !

event@halluneed.com

26, rue Félix Faure - 59350 Saint André Lez Lille



Nous sommes la banque d'affaires engagée
qui associe relation de confiance et conseils
stratégiques pour votre entreprise
et votre famille.

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

Nous sommes source de confiance.
Nous sommes van lys bank.

 **van lys bank**

CAISSE
D'ÉPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



PRIVATE
BANKING

CORPORATE
& PROJECT FINANCING

FINANCIAL
SPONSOR COVERAGE

PRIVATE
EQUITY INVESTMENT

ADVISORY
COVERAGE - M&A



Communication à caractère publicitaire

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L412-05 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 Chaudière Rivière 59800 LILLE - 383 000 692 RCS Lille Métropole Code NAF 6419 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculée à l'ORIAS sous le numéro 07 006 031 - N° TVA intracommunautaire FR34383000692 - Titulaire de la carte professionnelle «Travailleur non rémunéré et fonds de commerce sans perception de loyer, effets ou valeurs» n° CR 8001 2016 000 009 207 délivrée par la CCJ Grand Lille, garantie financière : CESC, 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS 13. Crédit - Auxiliaire Assurances