

# éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

MARS 2025

#148

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

D 28899 -148 - F: 7,50 €



3 782889 907508



CINQ ANS APRÈS LE COVID

BORN TO BE...

ALIVE

WE ARE...  
NOUVEAU HAUT LIEU  
DU SOFT POWER LILLOIS P.21

VABEL RESSUSCITE  
JACOMO MARQUE  
DE PARFUM DE SARBEC P.24

Donné pour mort pendant la pandémie, le poids lourd de l'événementiel a su rebondir plus fort que jamais. Son patron emblématique Alexis Devillers vise crânement les 200 M€ de chiffre d'affaires. Retour sur un parcours décoiffant.

P.12

→ BIONAMERIS VEUT NOURRIR LE MONDE DE SON PLANCTON P.40

→ EXPORT : RÉSEAU JADE QUADRILLE L'AFRIQUE P.42

# Trophées

CRÉDIT MARITIME SEINE NORD

initiatives mer & fleuve

Vous êtes porteurs  
d'un projet contribuant  
à l'économie bleue ?

Votre projet est innovant,  
a un impact économique,  
environnemental  
ou social ?



Postulez  
du 01 février  
au 31 mars 2025



BANQUE  
POPULAIRE  
DU NORD



sous le haut patronage  
du Ministère de la Transition écologique,  
de la Biodiversité, de la Forêt,  
de la Mer et de la Pêche



## Résilience ... et règle du jeu



Photo ©GregLeduc

Il y a exactement 5 ans démarrait cette crise sanitaire inouïe qui a marqué nos vies à tous, et nos entreprises. Confinements, PGE et dépenses publiques incontrôlées, la période a laissé et laissera des traces sur le long terme. Nombre d'entreprises semblaient alors vouées à disparaître. Il nous a semblé de bon aloi, cinq ans plus tard, de revenir dans ce numéro d'Eco121 sur l'aventure hors norme d'une entreprise au nom vraiment parfaitement adapté d'Alive, symbole s'il en est d'une extrême résilience. Avec l'arrêt complet de l'événementiel, le sort de l'ETI de Tourcoing aurait pu être rapidement scellé. S'il a fallu traverser des tempêtes, son dirigeant Alexis Devillers a su trouver les partenaires, relancer immédiatement des acquisitions, qui se poursuivent aujourd'hui encore à Marseille. Pour former un acteur qui rayonne large dans l'univers de l'événement et qui affiche de fortes ambitions.

Comme quoi le pire n'est jamais sûr et le salut possible même quand la situation semble désespérée.

Peut-on extrapoler le cas d'Alive ? Sans doute, et nos entrepreneurs déploient tous les jours des trésors de talents pour se diversifier, contourner les obstacles, trouver de nouveaux leviers de croissance. C'est aussi ce que nos articles racontent chaque mois au fil de nos numéros.

### RÉFLEXES PAVLOVIENS

Oui mais au-delà des compétences propres à chaque société, leur business se développe dans un cadre réglementaire qui ne dépend pas d'elles mais des pouvoirs consti-

tués : Etat, collectivités, organismes paritaires sous la tutelle pas toujours bienveillante de l'Etat. Or la dernière sortie du président de la Cour des Comptes Pierre Moscovici, évoquant des finances publiques « hors de contrôle », n'a rien de rassurant. Surtout quand les solutions proposées pour ficeler le dernier budget sont essentiellement fiscales dans le pays déjà le plus taxé de l'OCDE et où les dépenses ne sont absolument pas tenues. Il est temps que les entrepreneurs prennent la parole dans un débat public où le bon sens laisse trop souvent la place à des réflexes pavloviens d'aggravation de l'impôt. Il en va à la fois de la compétitivité de nos entreprises et de l'attractivité de nos territoires mais aussi d'une indispensable résilience collective, cette fois.

## À PROPOS D'ECO121

Notre magazine est édité par la société Ecopresse. Celle-ci est détenue par trois collègues d'actionnaires représentatifs de l'économie des Hauts-de-France. Le principal pool, de 56%, est constitué de 35 chefs d'entreprises. Le deuxième collègue, 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 collègue professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires. Multicanal, Eco121 est également présent sur le web ([www.eco121.fr](http://www.eco121.fr)) où il diffuse un flux régulier d'actus et sur LinkedIn.

[WWW.ECO121.FR](http://WWW.ECO121.FR)

# éco 121

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

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

JOURNALISTE  
Julie Kiavué

DIRECTEUR ARTISTIQUE  
Grégory Leduc

PUBLICITÉ  
Rossel Conseil Médias  
Tél. : 03 20 78 42 34  
[contact@rosselconseilmedias.fr](mailto:contact@rosselconseilmedias.fr)

SECRÉTAIRIAT GÉNÉRAL  
Nora Belfan  
Tél. : 03 55 33 21 05

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

ISSN : 2109-3792

DÉPÔT LÉGAL : à parution

## sommaire

### TENDANCES 4-11

- Veolia ouvre 116 postes en Hauts-de-France
- Après la validation de son essai, In Brain Pharma recherche 52 M€

### GRAND ANGLE 12-17

- Born to be... Alive !

### TERRITOIRES 18-36

- We are\_, nouveau haut lieu du soft power lillois
- Vabel ressuscite Jacomo, marque de parfum de Sarbec
- Exotec met un coup d'accélérateur à ses robots logistiques
- Théodore élargit sa palette de services dans le digital
- Noriap va semer 50M€ d'ici à 2030

### ENTREPRENDRE 38-44

- Bionameris veut nourrir le monde de son plancton
- Réseau Jade quadrille l'Afrique

### DÉTENTE 48-50

- Séries Mania
- Explorer le corps humain au MusVerre

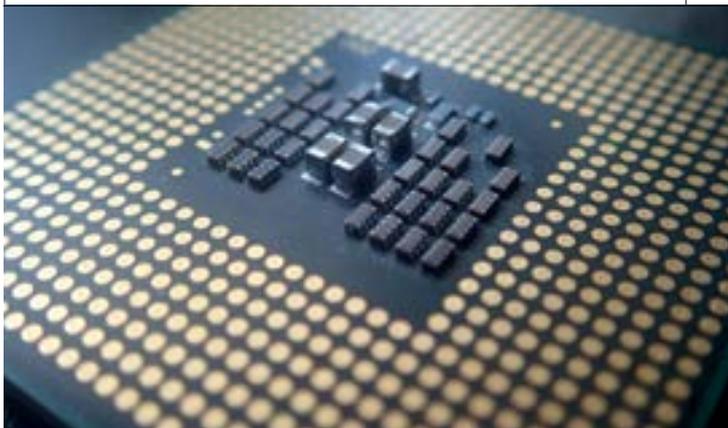
## CHEMINS DÉCARBONÉS

A Béthune, le fabricant de chemins de câbles électriques Niedax s'ouvrira d'ici à 2026 une nouvelle ligne de production à 7 M€. La profileuse lui permettra de produire une gamme de structures métalliques pour le cheminement, le support et la protection de câbles électriques.



# 300 M€

C'est le montant total d'investissements privés en cours ou à venir dans la zone d'activités Capécure à Boulogne-sur-Mer. Le site est en proie à de nombreux travaux. Depuis l'an dernier, JP Marée construit son nouveau site de production pour 3,7 M€. Boulogne direct, filiale de GFM - Grand Frais, mettra un peu plus que les bouchées doubles dans son usine de production ouverte en 2021, qui passera de 5 000 m<sup>2</sup> à 12 000 m<sup>2</sup> à terme, après un investissement de 23 M€. De son côté, Norfrigo consacrera 32 M€ pour un nouvel entrepôt frigorifique et une nouvelle glacière. Le projet le plus important, bien que toujours suspendu par de multiples recours d'associations, est celui de Local Océan. Qui prévoit 200 M€ pour sa ferme aquacole de saumons.



## Votre Top 5

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

- 1** Audition de Frédéric Gauchet : la filière chimie en grand péril
- 2** Mathias Povse entre au directoire d'Enedis
- 3** Construction 3D : « Nous avons les machines et le savoir-faire pour aider à reconstruire Mayotte »
- 4** Baudelet prend une participation majoritaire chez Axoe
- 5** Leroy TP acquiert Sodeka pour faire évoluer son métier

## LA GRENOUILLÈRE COASSE DE NOUVEAU

Fermé en novembre 2023 suite aux inondations qui avaient frappé le Pas-de-Calais, le restaurant gastronomique d'Alexandre Gauthier, situé à La Madelaine-sous-Montreuil a rouvert le 28 février dans un lieu entièrement rénové, après un an de travaux.

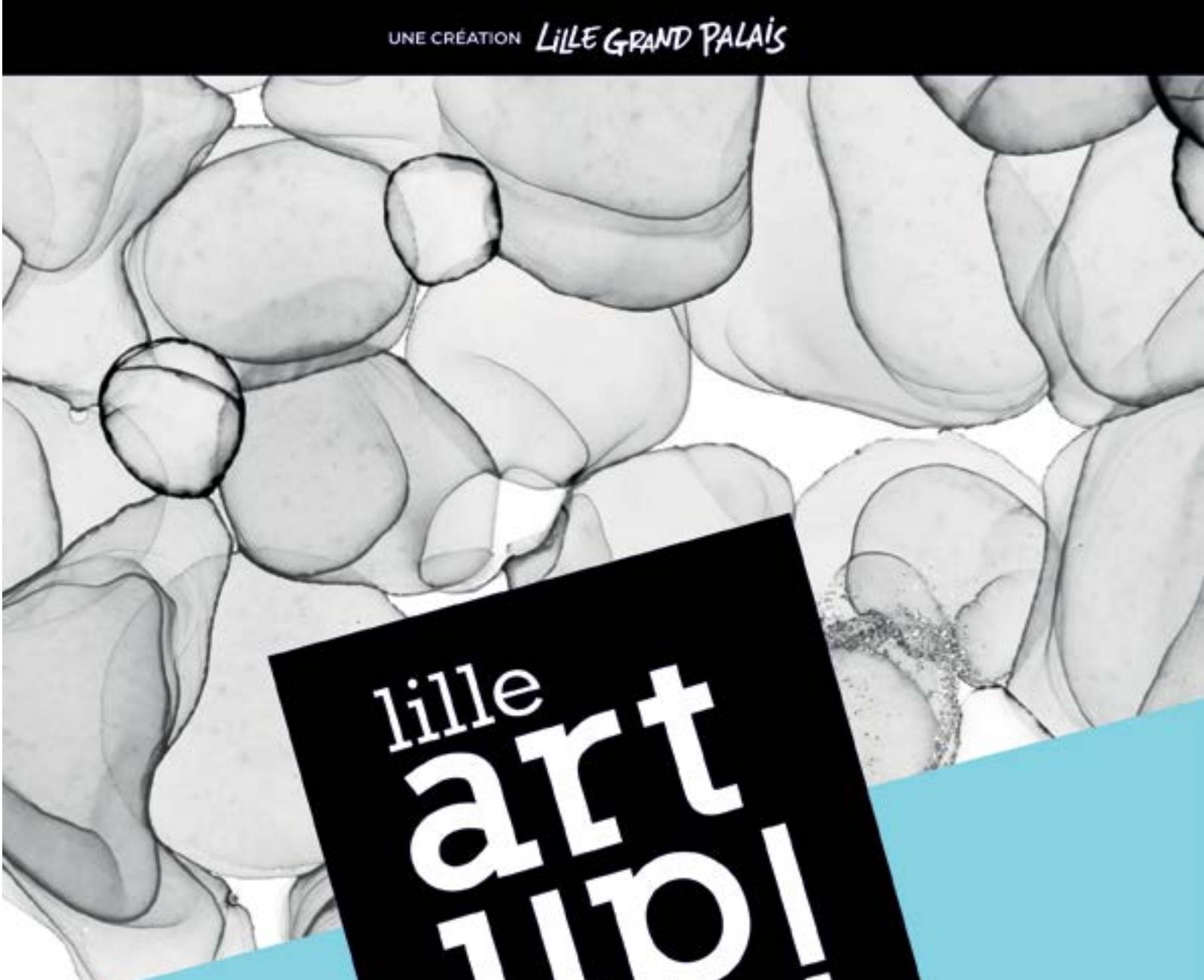
## ASSURANCE AUTO : INÉGALITÉS TERRITORIALES

Le comparateur d'assurances LeLynx.fr a dévoilé les derniers chiffres d'assurances auto dans les Hauts-de-France, avec des variations significatives entre les villes. Il coûte moins cher de s'assurer quand on habite Villeneuve-d'Ascq (593 €/an) que Roubaix (736 €). Dans les autres grandes villes, les primes annuelles varient entre Calais (627€), Saint-Quentin (632 €), Tourcoing (642 €), Dunkerque (644 €), Amiens (663 €), Beauvais (694 €), Valenciennes (702 €) et Lille (709 €). La moyenne régionale est de 626 € par an (contre 708 € pour la moyenne nationale).

## GIGA IA

Il y avait les gigafactories pour les batteries, voici les giga datacenters pour l'intelligence artificielle. Le groupe canadien Brookfield a annoncé lors d'un sommet sur l'IA organisé sous l'égide de l'Élysée un vaste programme d'investissement de 15 Mds € en France. Une partie de cette somme sera allouée à un immense projet à Cambrai, d'une capacité maximale d'1 gigawatt qui s'implanterait sur une friche de 200 ha. Un projet qui pourrait générer un millier d'emplois, espère-t-on en mairie de Cambrai. Nous y reviendrons.

UNE CRÉATION *LILLE GRAND PALAIS*



**lille  
art  
up!**

**Foire d'Art  
Contemporain**

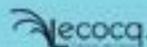
**13 > 16 MARS 2025**

**LILLE GRAND PALAIS**

PARTENAIRES OFFICIELS



BARNES



BILLETTERIE  
EN LIGNE

[lilleartup.com](http://lilleartup.com)

LE  
TOP

## VÉOLIA : RECRUTEMENTS MASSIFS EN HAUTS-DE-FRANCE



Avec un CDI signé toutes les 20 minutes, il fait partie du Top 10 des employeurs du secteur privé en France. Le groupe Veolia, gestionnaire de l'eau, des déchets et de l'énergie, recherche 116 nouveaux salariés en région. Des postes à pourvoir «immédiatement», pour tous les niveaux de qualifications et d'expérience, indique l'entreprise, et ouverts à «une grande diversité de profils». Responsable d'équipe industrie, électromécanicien, agent de réseau, chercheur de fuites, agent de quai... parmi les emplois proposés, une vingtaine se situe en métropole lilloise et une trentaine dans le bassin minier et l'Arrageois. Pour postuler, rendez-vous sur le site Internet du groupe [www.veolia.com](http://www.veolia.com), rubrique carrières. Veolia emploie plus de 2 800 personnes en région.



“L'INDUSTRIE, C'EST COMME LA DÉFENSE, C'EST ESSENTIEL POUR LA SOUVERAINETÉ DE NOTRE PAYS”

**Corinne Molina**, ambassadrice de la French Fab Hauts-de-France, lors de l'événement de la Tribune « Transformons la France au cœur des régions », le 7 février.

LE  
FLOP

## MARCK & BALSAN FERME, DÉLAISSÉE PAR L'ARMÉE

Clap de fin pour l'usine textile Marck & Balsan de Calais, fabricant d'uniformes depuis des décennies à Calais : l'armée française a en effet décidé de se fournir auprès d'un autre industriel français, mais qui va fabriquer pour l'essentiel à Madagascar. Un coup fatal pour l'entreprise et ses 66 ouvrières et qui enfonce un peu plus le clou dans le cercueil de l'industrie textile jadis florissante à Calais, désormais presque disparue.

Xavier Bertrand et Natacha Bouchart, maire de Calais, ont saisi de concert le ministre des Armées Sébastien Lecornu pour proposer la candidature de Calais à l'accueil de la filière industrielle française de recyclage des effets d'habillement des armées. Sans réponse à l'heure où nous écrivons ces lignes.



“LE DÉPARTEMENT DOIT SE RECENTRER SUR SES COMPÉTENCES PROPRES”

L'avertissement de

**Nicolas Fricoteaux**, président du Conseil départemental de l'Aisne, confronté à un gros effet de ciseaux sur ses finances.



“IL FAUT LA CULTURE DU FAIRE  
ET PAS LA CULTURE DU DIRE”

**Philippe Hourdain,**  
lors du dernier Comité Grand Lille le 7 février

“NOUS CONDAMNONS AVEC FERMETÉ  
TOUTE FORME DE TRAVAIL FORCÉ”

La réponse de l'enseigne **Decathlon**, prise dans un maelström médiatique après la diffusion par Cash Investigation et le média Disclose d'une enquête la mettant en cause pour utiliser de la main d'œuvre ouïghoure en Chine, sera-t-elle suffisante ?

“UN QUART DE NOS ADHÉRENTS ONT DÉCIDÉ DE TRANSFÉRER  
LEURS INVESTISSEMENTS EN-DEHORS DU TERRITOIRE HEXAGONAL.  
80% METTENT EN PLACE DES PLANS D'ÉCONOMIE,  
30% EXÉCUTENT OU ÉTUDIENT UN PSE”

**Frédéric Gauchet,**

président de France Chimie et du groupe nordiste Minafin, expliquant les difficultés majeures de la filière lors d'une audition par la commission des affaires économiques du Sénat.



“QUAND ON A UNE RÈGLE ET QU'ON PASSE  
SON TEMPS À DÉROGER À CETTE RÈGLE,  
EST-CE QUE CETTE RÈGLE EST BONNE ?”

**Le Préfet de région Bertrand Gaume,**

lors du dernier Comité Grand Lille.

**12 MARS** : Invest'Innove,  
Banque Populaire du Nord,  
Marcq-en-Baroeul, dès  
17h30

**13 MARS** : Cérémonie « Prix  
Guillaume Mulliez » de  
la Fédération de 60 000  
rebonds, Cité des Échanges,  
Marcq-en-Baroeul, 18h30

**20 MARS** : Journée  
Technologique de Clubtex  
« Textiles & Matériaux  
pour les EPI » (inscription  
obligatoire), CETI Park,  
Tourcoing, 8h30

**20 MARS** : Com' en Or Day, Cité  
des Échanges, Marcq-en-  
Baroeul, 9h

**25 MARS** : Cité du Management  
avec Stan Thuret et Emka  
de Cannart, Cité des  
Échanges, Marcq-en-  
Baroeul, 16h

**1ER AVRIL** : Assemblée Générale  
Nord France Invest, Quai  
de l'Innovation, Amiens,  
dès 14h

## ENEDIS



A 52 ans, **Mathias Povse** devient directeur clients et territoires du gestionnaire de réseau électrique

Enedis et membre de son directoire. Il en avait été le directeur régional pendant cinq ans, avant de rejoindre EDF en région Hauts-de-France en 2017.

**Brice Farineau**, 58 ans, lui succède comme directeur de l'action régionale EDF en Hauts-de-France. Diplômé de HEI, il a passé la plus grande

partie de sa carrière au sein de la production nucléaire d'EDF. Depuis 2021, il était directeur des opérations de la DPN (Division Production Nucléaire) de l'énergéticien et supervisait à ce titre la moitié des centrales nucléaires depuis Saint-Denis.

**Jean-Bernard Terrier**, 55 ans, prend, lui, le poste de directeur d'EDF commerce Nord-Ouest.



Titulaire d'un master d'histoire complété d'un MBA, il a travaillé dans différentes entreprises dont Bouygues

Bâtiment Nord Est avant d'intégrer EDF en 2002. Après différentes fonctions, il devient directeur commercial grandes entreprises en 2011 puis directeur de marché grandes entreprises avant de rejoindre la filiale de chauffages IZI Confort comme directeur général. Depuis juillet 2023, il était directeur délégué commerce Nord Ouest, son dernier poste.

## GROUPE TISSERIN



**Stéphane Mazuy** est nommé Dg délégué de Tisserin Immobilier et directeur régional de Nacarat

Hauts-de-France. Dg de Tisserin Promotion depuis 2022, ses missions couvrent l'activité de promotion immobilière de Groupe Tisserin. Secteur que cet Audomarois connaît bien puisqu'il y a effectué l'essentiel de sa carrière. Directeur régional Nord-Pas-de-Calais du groupe Édouard Denis pendant 5 ans, il rejoint Vinci Immobilier en 2014 comme directeur régional adjoint Nord Champagne Picardie, avant d'être nommé directeur régional Nord-Pas-de-Calais en 2022.

## DECATHLON



A 40 ans, **Julien Leclercq**, plus jeune fils du fondateur, sera le nouveau président de Decathlon à

compter du 10 mars. En lieu et place de Fabien Derville, qui occupait le poste depuis 2018. Il a notamment été responsable de rayon d'un magasin Decathlon à Barcelone entre 2008 et 2010. Avant de prendre la gérance d'un magasin en Belgique. Il a par la suite contribué au développement international de Decathlon depuis Singapour.

## SA HLM DE L'OISE

**Vianney Pertriaux** est le nouveau Dg du bailleur social S.A. HLM de l'Oise. Cet HEC



Paris a débuté comme contrôleur de gestion chez Malakoff Humanis en 2006. Trois ans plus tard, il rejoint, au même

poste, Vilogia. Avant d'être nommé directeur du pilotage économique et des supports financiers. En 2018, il devient directeur financier de Société Immobilière Grand Hainaut et Dg adjoint performance et transformation digitale en 2024, son dernier poste.

## ANRU

**Patrice Vergriete** prend la présidence de l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU). L'ancien directeur



de l'agence d'urbanisme Flandre-Dunkerque (2000-2008) a été président de France Ville

Durable (2020-2023), avant d'être nommé ministre délégué au logement puis aux transports entre 2023 et 2024. Depuis 2014, il est maire de Dunkerque, président du Pôle Métropolitain de la Côte d'Opale ainsi que de la Communauté urbaine de Dunkerque.

## CRÉDIT AGRICOLE NORD DE FRANCE

**Elise Izac**, 34 ans, est la nouvelle directrice clients et marketing du Crédit Agricole Nord de France. Elle rejoint la Caisse régionale Charente Périgord en 2008. Elle y évolue pendant 13 ans, d'abord



comme conseillère puis manager de proximité et adjointe du directeur commercial. Elle prend ensuite la responsabilité du pôle marketing digital, data et excellence client pendant 4 ans.

## UPJV

**Denis Postel** est élu président de l'Université de Picardie Jules Verne (UPJV) pour quatre ans. Il succède à Mohammed Benlahsen qui endossait le costume depuis 2016. Professeur de chimie organique



au sein de l'université, ce spécialiste en glycochimie a été entre 2003 et 2016 responsable du département de chimie de l'UFR des Sciences, ainsi que de l'ingénierie formation dès 2011. En 2016, Denis Postel est élu premier vice-président de la Commission Recherche de l'UPJV.

## WOOP

**Paul Klebinder**, 55 ans, est nommé Dg de Woop, spécialiste de l'optimisation de la livraison du dernier kilomètre, créé à Lille en 2019. Après des débuts en cartographie digitale, cet ancien de l'Agro Toulouse et de l'Ecole Centrale de Paris, fonde et dirige Galigeo, spécialisée en services géo-décisionnels. Dès 2004, il pilote chez Orange Business Service la conquête commerciale IT et Télécom. Onze ans plus tard, il rejoint Etrali, une fintech spécialisée dans les solutions de communication pour le trading. Depuis 2018, il était Dg de DDS Logistics, éditeur SaaS de logiciels.



## PORTRAIT EXPRESS

CETI

### Frédéric Silvert

Un expert de l'éolien off-shore aux commandes



Frédéric Silvert succède à Pascal Denizart à la direction générale du Centre Européen des Textiles Innovants (CETI). Il rejoint la structure à l'été 2024 comme directeur innovation et développement. L'ingénieur des mines de Paris débute en 1998 comme ingénieur développement et chef de projet. En 2005, il devient chef d'établissement, responsable

fabrication et essais du groupe à Massy, puis directeur des risques à la division nucléaire en 2006 à Levallois-Perret. La même année, il cofonde Nénuphar, pépite régionale spécialisée dans l'éolien off-shore qui disparaît 12 ans plus tard. En 2018, Frédéric Silvert devient Dg et directeur technique de Manta Innovation, start up bretonne d'ingénierie de solutions contre la pollution aquatique, son dernier poste.

La Caisse d'Épargne Hauts de France se dote d'un dispositif spécifique pour accompagner les acteurs du secteur de la santé, sous la marque commerciale Santexpert. Son directeur du marché Santé, **Eric LE KER**, pointe le double enjeu d'expertise et de proximité pour mieux servir ce champ économique majeur dans notre région.



QUESTIONS À ERIC LE KER

## « Le secteur de la santé nécessite un haut niveau d'expertise »

**La Caisse d'Épargne Hauts de France annonce faire de la santé un de ses axes stratégiques. Pourquoi ce choix ?** C'est très cohérent d'aller chercher ce champ pour une caisse régionale mutualiste, qui appartient à ses clients et qui n'a vocation que d'œuvrer pour le bien-être de son territoire. C'est ce qui sous-tend notre slogan « vous être utile, tous les jours ». Nous sommes d'ailleurs déjà très engagés pour le sport et l'insertion. Ces actions illustrent le « contrat d'utilité » qui unit la Caisse d'Épargne Hauts de France à son territoire.

De plus, le domaine de la Santé draine d'importants enjeux économiques : il comprend notamment plus de 1.100 entreprises et 32.000 emplois privés, 90.000 professionnels, 160 établissements de soins, 80 laboratoires, 4.000 chercheurs. Les dépenses de santé dans la région dépassent les 18 milliards d'euros ce qui est très significatif.

**Mais vous couvriez déjà ce secteur. Qu'est-ce qui change aujourd'hui ?**

Nous le traitons mais de façon un peu disjointe, à travers chacun de nos marchés (particuliers, professionnels, entreprises, associations et secteur public). Or le secteur de la santé présente des spécificités très fortes, une complexité importante, et nécessite un haut niveau d'expertise. L'idée est donc de ne plus raisonner en sous-segments, mais plutôt par filière, depuis l'infirmière libérale jusqu'au CHU en

“LES BESOINS DU TERRITOIRE SONT TRÈS SIGNIFICATIFS”



passant par les laboratoires, le secteur à but non lucratif ou les maisons médicales.

**Concrètement, quelle est votre nouvelle organisation pour proposer cet accompagnement sectoriel pointu, sous la bannière Santexpert ?**

Nous disposons d'une équipe commerciale spécialisée disposant de moyens dédiés, mais ce sont en fait plus de 70 collaborateurs de notre Caisse que nous engageons à nos côtés, appartenant à des équipes diversifiées et transversales en vue de répondre aux

besoins spécifiques de tous les acteurs de la santé.

Nous les fédérons et les animons afin de démultiplier nos impulsions sur l'ensemble de la Caisse et pour servir notre ambition de conjuguer pour tous expertise et proximité.

Selon que nous nous adressons à un chirurgien, une infirmière libérale, une Start Up innovante ou un laboratoire, notre approche diffère : il faut savoir personnaliser la relation en déclinant nos offres sous des formats adaptés à chaque métier.

**Quels sont les premiers retours de l'écosystème de la santé face à cette nouvelle approche de la Caisse d'Épargne ?**

Nous ressentons énormément d'adhésion, aussi bien chez nos clients et partenaires que chez les collaborateurs de la Caisse. Celle-ci sera confortée par deux grandes soirées de lancement de la filière à Lille et à Amiens. Cette confiance nous honore autant qu'elle nous oblige, tant les besoins sont multiples et conséquents. La création de maisons médicales et le regroupement de professionnels de santé par exemple nécessitent des moyens et de l'expertise pas toujours simples à apporter au plus près du terrain. Nous constatons avec plaisir que les énergies se libèrent et que beaucoup de projets remontent d'ores et déjà vers nous.

**Quelles sont vos ambitions avec Santexpert ?**

Fidèles à notre engagement en tant que banque coopérative à accompagner les projets sociétaux tels que le « mieux soigner », nous entendons devenir le partenaire incontournable de tous les projets de santé sur le territoire. Nous ne prétendons évidemment pas être en capacité de tout faire, mais nous souhaitons apporter notre soutien et notre expertise partout où ils seront nécessaires.

## PARKINSON

# Après la validation de son essai, InBrain Pharma recherche 52 M€

**C**orico! « *Les résultats prometteurs* » de l'étude de phase I et II DIVE-I d'InBrain Pharma viennent d'être publiés dans Nature Medicine. Pour la biopharma lilloise, spécialisée dans les maladies neurodégénératives, cette parution sur son approche thérapeutique contre la maladie de Parkinson est à la fois « *une validation* » et « *une reconnaissance scientifique* » de rang mondial de toutes ses années de travail. La société, créée en 2018 et incubée à Eurasanté, a mis au point une technologie innovante brevetée qui vise à délivrer de la dopamine, directement dans le cerveau et en continu, aux patients atteints de Parkinson en stade avancé. Une pompe de dosage, implantée dans l'abdomen du patient et reliée à la zone cérébrale par un cathéter, administre le traitement au goutte à goutte.

## LANCEMENT PHASE III

Le traitement actuel repose sur une prise orale répétée de L-Dopa. Mais son efficacité se réduit au fil du temps, et entraîne des complications motrices particulièrement invalidantes. La solution d'InBrain Pharma permet une diminution de 60% de la posologie orale quotidienne, ne présente aucun événement indésirable grave et surtout réduit de manière significative les mouvements anormaux des malades, détaille l'entreprise. « *Au-delà de la démonstration faite pour la maladie de Parkinson, ces travaux valident aussi le concept de la perfusion cérébrale d'un traitement personnalisé dans d'autres pathologies neurologiques* » complètent les Prs David Devos et Caroline Moreau, cofondateurs.

Désormais, InBrain Pharma cherche à confirmer ses résultats à plus grande échelle à travers une phase III de ses essais cliniques. Celle-ci devrait être lancée courant 2026, sur près

de 200 malades, dans une trentaine de centres en France, en Europe et outre-Atlantique. Objectif : « *garantir un accès au marché le plus rapidement possible d'ici la fin de la décennie* », espère le Dr Véronique Foutel, présidente d'InBrain Pharma. Mais pour cela, il faut lever des fonds. Beaucoup de fonds : 52 M€, évaluent les dirigeants, notamment pour entrer en phase industrielle et pour les enregistrements auprès des agences réglementaires européenne et américaine.



## 1,4 M€

C'est le montant que vient de lever Beans. La société lilloise, fondée en 2023 par Ines Sánchez-Castillo Velge et Louis Paulet, est spécialisée dans la vente en ligne de produits d'épicerie et du quotidien (épicerie salée, sucrée, boissons, produits ménagers, d'hygiène...). Des invendus de plus de 70 industriels remis en vente à des prix jusqu'à 50% moins chers. Beans vient de boucler un premier tour de table auprès de Norrskan, Maze impact, Waterlemon Ventures, FoodTech Founders et un pool de business angels. Objectif : « *Devenir la solution pour les industriels dans la gestion de leurs invendus, en France et*

*au-delà* », avance Louis Paulet. Qui prévoit de doubler le catalogue de Beans pour atteindre les 2 000 références et de recruter une dizaine de salariés (ils sont 7 aujourd'hui) pour réaliser plus d'1M€ de ventes fin 2025. L'an dernier, la jeune pousse a livré plus de 5 000 commandes et sauvé 200 000 produits.

## TradeIn placée en redressement

Depuis 2018, la société TradeIn, basée à Euratechnologies, accompagne les entreprises sur la gestion de leurs risques d'impayés clients et fournisseurs, et leur propose des solutions de financement de leur trésorerie. Fondée par Jean-Cédric Bekale et Jack-Hermann Ntoko, TradeIn vient d'être placée en

redressement judiciaire par le tribunal de commerce, après avoir été déclarée en cessation des paiements à l'été 2023. La fintech emploie une dizaine de salariés.

## Jay & Joy gobe Les Nouveaux Affineurs

Il avait failli disparaître début 2023, avant d'être sauvé quelques mois plus tard, à la barre du tribunal de commerce, par César Augier. Aujourd'hui, le fabricant de fromages végétaux Jay & Joy, basé à La Croix-Saint-Ouen dans l'Oise, passe la seconde. Il vient d'avaler son principal concurrent tricolore Les Nouveaux Affineurs à Ivry-sur-Seine, en Île-de-France. Une opération financée

grâce à une nouvelle levée de fonds de 2M€. Le dirigeant avait réalisé un tour de table similaire en 2023 lors de sa reprise. L'acquisition permet à Jay & Joy de doubler sa capacité de production, d'étendre sa gamme de produits, vendus dans 9 pays en Europe, et de renforcer ses effectifs avec les 10 salariés des Nouveaux Affineurs. Le fondateur de la société francilienne Nour Akbaraly devient directeur des opérations de Jay & Joy, désormais à la tête d'une quarantaine de personnes.

## Pharmacodietetics liquidée

Créée en 2020 par Grégory Guilbert, à Loos au sein du parc Eurasanté, Pharmacodietetics vient de voir sa procédure



# Le Fourgon collecte 8,2 M€ pour compléter sa série A

**E**nième dose d'argent frais pour Le Fourgon. Un après son dernier tour de table à 10 M€ (Eco121 n°136), la jeune pousse de Wambrechies, experte de la consigne en verre pour le réemploi, complète sa série A avec 8,2 M€ reçus lors d'une nouvelle levée de fonds, la 4e depuis sa création en 2021. L'opération a été menée en deux étapes. Le Fourgon a d'abord reçu 5,7 M€ de ses principaux investisseurs (ID4 Ventures, Teampact Ventures, La Poste Ventures, Bred, Noshag et Future Positive Capital), avant de collecter 2,5 M€ auprès de plus de 1 500 particuliers depuis la plateforme d'investissement participatif Lita. L'entreprise, fondée par Charles Christory, Stéphane Dessen et

Maxime Tharin, livre 65 000 particuliers et professionnels en produits consignés avec plus de 300 salariés.

Le Fourgon est présent dans 20 métropoles du pays, soit plus de 2 500 villes, et a permis d'éviter l'utilisation de plus de 25 millions de bouteilles et contenants à usage unique depuis son lancement. Les nouveaux fonds lui permettront d'ouvrir de nouvelles villes au premier semestre 2025, d'enrichir sa gamme de produits, de renforcer son segment BtoB (qui pèse 12% de son activité) et de recruter une centaine de salariés. Le tour de table devrait aussi lui offrir davantage de temps pour atteindre la pleine rentabilité. Ses entrepôts sont rentables, Le Fourgon vise le même objectif pour ses services supports.

de redressement judiciaire convertie en liquidation. La société était à la tête de l'appli mobile Est's OK qui accompagne les utilisateurs pour composer leurs menus avec les bons aliments selon leurs traitements médicaux contre les maladies chroniques. Pharmacodietetics, qui employait une dizaine de salariés, visait entre 11 et 15 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2027.

## Déchets : Dunkerque adopte Çavaoù

La Communauté urbaine de Dunkerque vient d'intégrer au sein de son application mobile Corsaire un nouveau service, Çavaoù. Développé par Christophe Colard et Georges Plancke, Çavaoù accompagne

les utilisateurs pour le tri de leurs déchets. Avec une photo de ceux-ci, reconnus par IA, la plateforme indique aux utilisateurs la benne dans laquelle chaque déchet doit être jeté. Le service propose également une carte indiquant l'emplacement des lieux de tri sélectif, des déchetteries ou encore des points d'apports volontaires du verre. Les fondateurs de Çavaoù ambitionnent d'approcher d'autres collectivités et villes de la région dans les prochains mois.

## Trucks'nb pousse les feux en Europe

Elle se présente comme le Airbnb du stationnement poids lourd. La société Trucks'nb propose via une

application mobile des places de stationnements sécurisés, et des sanitaires propres, aux chauffeurs de poids lourds. Plus précisément, Trucks'nb met en relation ces derniers avec les propriétaires de surfaces disponibles. Créée en 2021 à Craywick, près de Gravelines, l'entreprise de Virginie Stien et Thierry Vanlembrouck, devenue lilloise depuis, a démarré au national. Aujourd'hui, Trucks'nb est présente en Belgique, en Espagne, en Italie, en Slovaquie mais aussi au Royaume-Uni. Et lorgne désormais l'Allemagne. Trucks'nb veut proposer à horizon cinq ans une solution de stationnement à 30 000 chauffeurs de poids lourds en France et 100 000 en Europe.



Save the date !

12 mars

Invest'InnoVe

Banque Populaire du Nord,  
Marcq-en-Baroeul

17h30

En pleine croissance, dopé par la fièvre acheteuse, le fleuron régional de l'événementiel a bien failli couler il y a cinq ans, stoppé net par le covid-19. Après avoir fait le dos rond de longs mois durant, et largement puisé dans sa trésorerie, le groupe est reparti de plus belle. Toujours avec cette ferme intention d'apposer sa griffe sur la scène nationale.

# BORN TO BE....

# ALIVE

TEXTES *Julie Kiavué*



« **N**otre mois de mars 2020 était exceptionnel, avec un carnet de commandes énorme ». L'entreprise d'Alexis Devillers, Alive Group, prestataire technique événementiel, fut l'une des victimes les plus visibles du covid-19. En pleine expansion, avec la perspective d'une année 2020 superbe, le groupe tourquennois a bien failli exploser en plein vol. A cause d'annulations d'événements en cascade, l'activité chute de 60% en mars, avec une perte d'exploitation colossale de 3,5 M€. En avril et mai, c'est l'encéphalogramme plat. Alexis Devillers se résout à placer l'essentiel de ses 400 salariés en chômage partiel. Fin 2020, Alive Group sauve malgré tout quelque 19 M€ de chiffre d'affaires. Mais bien loin des 52 M€ réalisés l'année précédente, et encore plus des 70 M€ espérés.

Même s'il assure ne jamais avoir envisagé la disparition de son groupe, Alexis Devillers confesse tout de même quelques nuits blanches. Et pour cause ! L'entrepreneur nordiste venait de réaliser d'importants mou-

vements financiers. D'abord en 2017, en s'offrant l'ancien site industriel XXL de La Redoute à Tourcoing (lire ci-après). Un navire amiral de 4,3 ha qui a nécessité une réhabilitation profonde et coûteuse, et qui s'est retrouvé, du jour au lendemain, quasi vide et sans activité huit mois après l'arrivée des salariés. Puis en 2018, quand son groupe s'endette pour absorber plus gros que lui : le parisien Art Event Group, spécialiste dans l'aménagement des espaces, les décors, le mobilier et la signalétique.

Et pourtant, cinq ans plus tard, Alive caracole, multiplie les acquisitions... et s'offre quatre événements majeurs : défilés de la Paris Fashion Week, Jeux Olympiques de Paris 2024, visite du Pape François en Corse... Cinq ans après la pandémie, et dans un contexte économique encore morose, qui

### UN SOUTIEN AU CAPITAL JAMAIS DÉMENTI

- 2006 Arrivée de Finorpa, sorti en 2008
- 2011 Entrée de Re-Sources 1 et de l'IRD
- 2016 5 M€ levés auprès de l'IRD, des nouveaux entrants Re-Sources 2 et Siparex. Sortie de Re-Sources 1
- 2023 IRD, et nouveaux entrants IDIA Capital Investissement et Bpifrance. Sortie de Re-Sources 2 et Siparex
- 2028-2029 5e levée envisagée

216 m de nappe vichy sur les Champs-Élysées pour un pique-nique géant ; l'accompagnement des JO en 2024 ou encore la venue du Pape en 2024, Alive Group déploie son savoir-faire en mode XXL.



→ aurait pu imaginer que ce fleuron régional de l'événementiel, devenu numéro 3 français des prestations techniques de son secteur, repartirait si vite ? Comment s'en est-il sorti ?

#### SES SALARIÉS, SA FORCE

« On a fait le dos rond, avec un PGE et en tapant dans la trésorerie la première année. 10 M€ au total... Le résultat de 25 ans de travail », répond Alexis Devillers. Pour qui le plus important était de rester actif, « même si on ne gagnait pas d'argent ». L'entreprise crée par exemple sur son site régional des plateaux TV qu'elle ouvre à ses clients pour pallier l'annulation de leurs conventions et séminaires. « Tout le monde s'est mobilisé. On s'est serré les coudes, contrairement à d'autres qui se sont retrouvés seuls ». Le dirigeant a aussi pu compter sur la solidarité de ses salariés pour traverser la crise. « Sans qu'on le voie venir, ils ont offert 500 K€ de congés payés à l'entreprise fin 2020 ! Ils ont été la force du groupe ». Cet engagement des troupes, Alexis Devillers en avait déjà été témoin à la création d'Alive Group en 2011. Lorsqu'il reprend, à la barre du tribunal, la Tpe roubaisienne d'audiovisuel NAO. Cette même société qui avait été, quelques semaines plus tôt, déjà reprise par un Parisien. « Les dix salariés avaient prévenu que si je ne remportais pas le dossier, ils démissionneraient. Ils l'ont fait », raconte Alexis Devillers. « On parvient à faire annuler la décision du tribunal et à reprendre NAO et tous ses salariés. Je crois que c'est inédit en France ! ».

#### CONFIANCE

L'entrepreneur nordiste a aussi toujours pu compter sur la confiance de l'écosystème. Déjà dans les années 90 début 2000, quand il multiplie les animations de soirées et de mariages. « Mes premières portes d'entrée



ont été les grandes familles nordistes », se souvient Alexis Devillers, qui débute en 1995 avec ADF, une petite société de vente de matériels pour DJ, en parallèle de son poste de chef de rayon chez Decath'. Son employeur lui confie l'animation des 20 ans de l'entreprise. Pari relevé ! Le voilà recommandé pour l'organisation d'événements d'Auchan et beaucoup d'autres rendez-vous institutionnels et de spectacles.

Confiance également des financiers de la place. Depuis 2006, l'ancien dirigeant du CJD accueille au gré de ses projets les fonds régionaux, qui lui donnent aisément les moyens de ses ambitions. D'abord à l'échelle régionale, quand il met la main sur CSE Technology, tout juste un an après NAO, pour devenir le leader des prestations techniques d'événementiel.

→

# Alexis Devillers

## DES PLATINES À L'ENTREPRENARIAT 360°



« **P**our moi, Alexis est le symbole même de l'entrepreneur ! » Thierry Dujardin, directeur général d'IRD Invest, connaît bien Alexis Devillers pour l'avoir accompagné à trois reprises au cours de la vie d'Alive Groupe. Il a vu l'ancien DJ tourquennois, animateur de mariages et de soirées, transformer sa Tpe en PME et en ETI avant de manquer disparaître purement et simplement en 2020, quand la crise sanitaire a failli tuer l'événementiel. « Il s'est reposé la question de son développement en période d'incertitude complète, il a pris le taureau par les cornes et a même commencé à accélérer sa croissance », admire le patron d'IRD Invest. « Foutu pour foutu, j'ai fait tapis », confirme Alexis Devillers. Avec un succès impressionnant au rendez-vous, même s'il a dû pour cela perdre la majorité pour fi-

nancer son expansion à marche forcée. Mais le dirigeant, qui fêtera ses 55 ans le 18 mars, n'en a cure. Ce qui l'intéresse, c'est l'aventure entrepreneuriale, le développement, la chasse (aux acquisitions !) pour créer de la valeur. Toujours dans la simplicité et l'authenticité. Une anecdote en dit long : lors d'une visite à une entreprise qu'il guignait, la seule vue d'un panneau « place réservée au PDG » sur le parking l'a conduit à abandonner le projet.

Car cet autodidacte au tutoiement immédiat cultive le partage des valeurs comme l'intelligence collective, sans vision verticale. C'est ce même

état d'esprit qui a conduit ce père de trois enfants au Centre des Jeunes Dirigeants (dont il a tenu la présidence Lille Métropole entre 2014 et 2016), une expérience marquante, et formatrice : médiatraining, analyse financière, prise de parole publique, analyse du haut de bilan et partage des bonnes pratiques...

Ardent défenseur du territoire, on le retrouve aussi dans l'association Tourcoing Entreprendre, dont il fut un temps le président, et dans le combat local pour l'emploi des anciens avec le dispositif Plein Emploi Pour les Seniors (PEPS). Il fut aussi président de Dreamakers, une association de sensibilisation ... à l'entrepreneuriat, bien sûr. Et demain ? Alexis Devillers n'entend pas s'accrocher *ad vitam* à la tête de l'entreprise dont il muscle actuellement la gouvernance. « Aujourd'hui, Alive peut tourner sans moi, sans problème ! »

■ Olivier Ducuing

“FOUTU POUR FOUTU,  
J'AI FAIT TAPIS !”



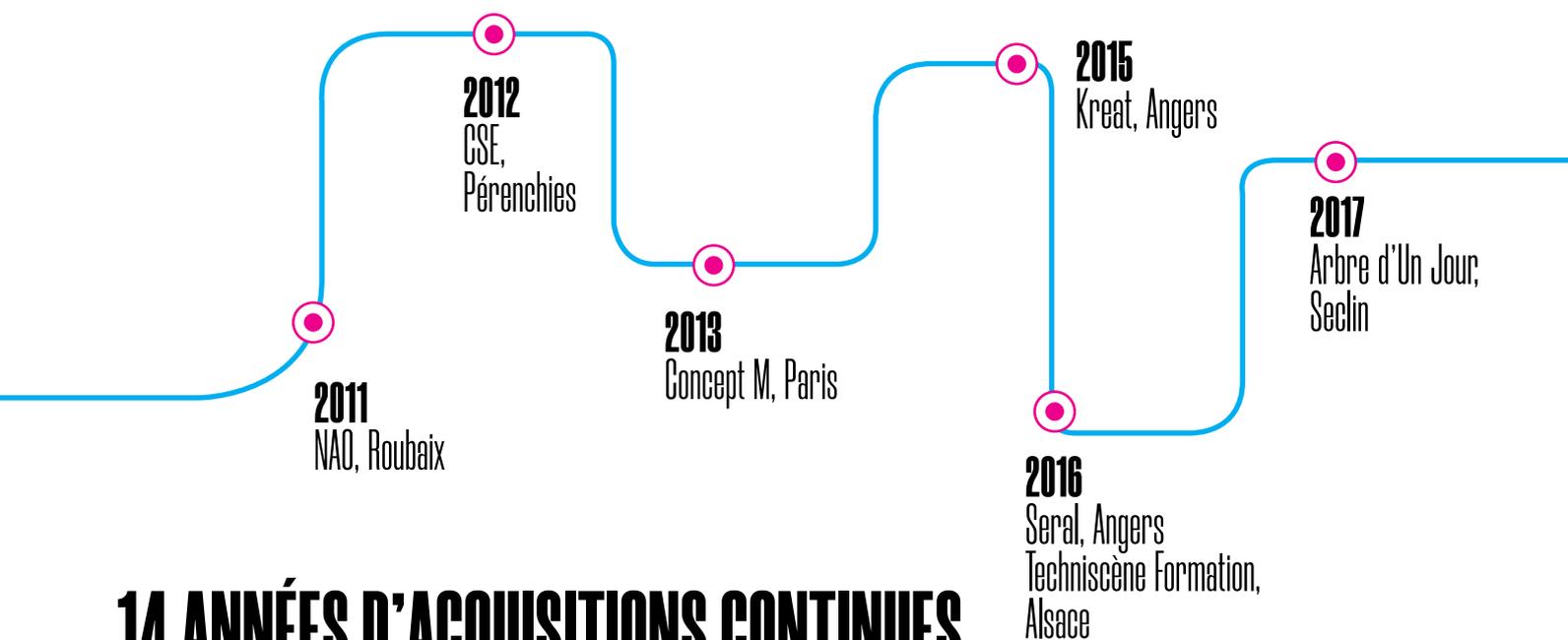
→ mentiel en Hauts-de-France. Puis, quand il décide d'étendre l'influence d'Alive dans le pays, en multipliant ses emplettes à Paris, à Angers, et dernièrement à Marseille avec le rachat de Provence Location en janvier. Alexis Devillers, qui dit recevoir un dossier de rachat par semaine, se laisse deux ans pour « boucler la France » et « combler les trous notamment à Bordeaux », avant d'attaquer l'international. Parmi son réseau de 10 agences, Alive Group n'en compte qu'une hors de l'Hexagone, celle de Lausanne en Suisse, récupérée lors de son rapprochement avec Art Event Group. Une fois de plus, le dirigeant sait que ses actionnaires répondront présent. « Ils sont prêts à remettre des tickets », garantit-il, tablant sur un prochain tour entre 2028 et 2029. L'objectif est clair : franchir le cap des 200 M€ de chiffre d'affaires en 2030. Un joli saut par rapport aux 114 M€ réalisés aujourd'hui avec 600 personnes.

**RENFORCER SES POSITIONS**

Mais cette année, après avoir racheté pas moins de cinq entreprises en 24 mois, Alexis Devillers veut ralentir le rythme (chiche ?). Il prévoit une croissance annuelle de 7% dans les prochaines années, alimentée essentiellement par de l'organique. « C'est mon CoDir qui sera content ! », sourit-il. Alive Group renforcera ses positions sur ses marchés « où il y a des parts à aller chercher », à savoir la TV-fiction, le luxe, le sport et l'e-sport ou encore le corporate. Côté agenda, le fleuron régional est dans les starting-blocks et se prépare au rendez-vous du festival Série Mania fin mars, puis du Paris-Roubaix à compter de mi-avril, entre autres.

En parallèle, Alexis Devillers, 55 ans, continue de constituer une gouvernance forte, capable d'assurer la suite. Après avoir recruté Sébastien Parmentier en tant que directeur général il y a dix ans, le fondateur s'apprête désormais à renforcer ses rangs avec un DAF, un DRH et un directeur communication et marketing. De quoi voir loin.

**OBJECTIF :  
LE CAP DES 200 M€  
D'ICI 2030**

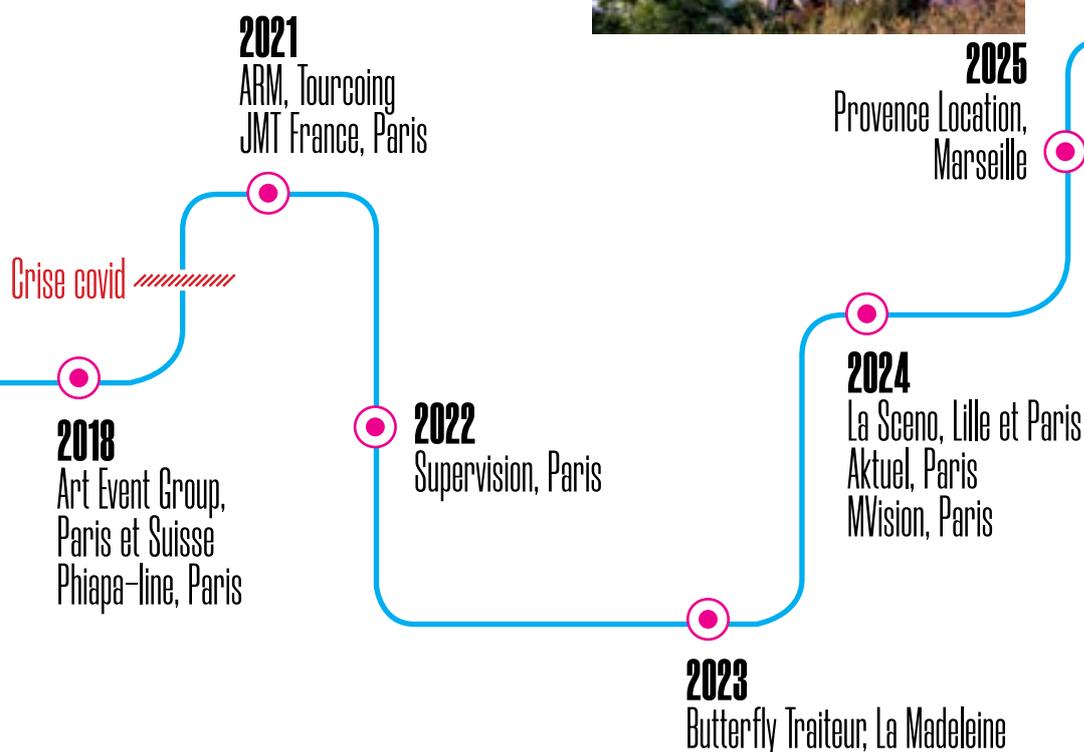


**14 ANNÉES D'ACQUISITIONS CONTINUES**

## Alive redonne vie aux anciens entrepôts La Redoute

43 000 m<sup>2</sup>. L'ampleur est vertigineuse. A l'été 2019, Alive Group prend racine dans d'anciens locaux de La Redoute, chaussée Marcelin-Berthelot à Tourcoing. Autrefois utilisé pour le stockage et la logistique de l'e-commerçant, il fallait être fin visionnaire pour imaginer le nouveau visage de ce lieu emblématique de la ville. Le fondateur d'Alive le rachète fin 2017, « pas très cher et en trois mois de temps ». Tant le site était devenu un caillou (coûteux) dans la chaussure du propriétaire de La Redoute, le groupe Galeries Lafayette. Alexis Devillers investit pas moins de 5,5 M€ pour entreprendre, en 18 mois, de lourds travaux. Isolation, mise aux normes, chauffage, nouvel éclairage... « On a dû tout refaire. On a juste gardé les murs », détaille le dirigeant, fier d'avoir ainsi préservé et valorisé le patrimoine industriel. Des murs qui renferment aujourd'hui un large espace de stockage bien sûr, mais aussi 3 000 m<sup>2</sup> de bureaux au 3e étage. Le site abrite également une vingtaine de salles de conférence, des espaces de repos, un restaurant, une salle de sport, le campus régional de son école de formation Alive School, des plateaux TV et, depuis six mois, un studio radio où le groupe enregistre des émissions autour de son histoire, son activité et celles de ses clients qu'il reçoit comme invités. Sans compter un rooftop spectaculaire à la belle saison. 150 salariés occupent le site. Mais pas que, car Alexis Devillers veut « que ce soit la vitrine du groupe et un

lieu de vie ». Alive Group ouvre régulièrement ses portes à de nombreux événements extérieurs comme internes, à l'instar d'Alive Summit. Un rendez-vous annuel, qui se veut « tisseur de liens », dédié à l'innovation dans le milieu événementiel. Avec une programmation, sur plusieurs jours, intégrant des temps d'échanges, de rencontres ou encore de sessions pitches de start up.



# LA RÉGION PRÉPARE SON BUDGET SUR FOND DE RESTRICTIONS DE L'ÉTAT

Avant le vote prévu en mars, la Région a débattu de ses orientations budgétaires 2025. Principal sujet : comment faire face à la baisse de dotation de l'Etat ?

La Région tente de faire face aux coupes budgétaires de l'Etat. Soit 146 M€ de recettes en moins selon le projet de loi de finances du gouvernement Barnier, le suivant n'étant pas encore connu lors du rapport d'orientations budgétaires. « *On envisage la pire situation* », expliquait Jean-Pierre Bataille, le vice-président en charge des finances, lors de la présentation publique de ce document préparatoire, pour un vote du budget décalé au 20 mars, en raison de l'instabilité politique.

La baisse de dotation envisagée par l'Etat équivaut à 5% des recettes de la Région, sur un budget total de 3 Mds €. Soit la moitié de l'épargne brute. Comment la compenser ? D'abord par une augmentation de la fiscalité sur la carte grise. « *C'est la seule petite ressource dont nous disposons* », note Jean-Pierre Bataille. Le cheval fiscal devrait passer ainsi de 36,20 € à 42 €, ce qui rapportera 38 M€ par an. Pas de quoi peser sur les ventes de voitures selon l'élu, la carte grise étant en effet le plus souvent offerte par les concessionnaires. De surcroît, elle restera encore la moins chère de toutes les régions (juste avant Auvergne-Rhône-Alpes, à 43 €) afin de continuer à attirer les flottes de loueurs d'automobiles. Celles-ci rapportent 30 M€ annuels, soit 22% des recettes de cartes grises.

## UN TROU DE 32 M€

Outre ce bonus des cartes grises, la Région va bénéficier également d'une recette exceptionnelle de 60 M€ grâce à la formation professionnelle. Au total, il demeure à combler un trou de



32 M€, soit 1,2% du budget. Ce qui fait dire à Jean-Pierre Bataille que, « *malgré le coup de rabot, 2025 devrait se passer sans trop d'ajustements de nos dépenses de fonctionnement, tout en ménageant notre épargne brute* ». Le budget de fonctionnement s'élèvera à 2,247 Mds €, en recul de 31,9 M€ par rapport à 2024, pour un investissement de 1,122 Md €, en repli de 136 M€ par rapport à 2024.

« *Malgré une situation financière inédite, la Région garde ses dépenses. Elle ne veut pénaliser l'avenir dans aucun domaine. Si on ne parvient pas à faire ce qu'on veut faire, il y a un risque de dégradation qui nous coûtera in fine plus cher.* »

La Région compte ainsi maintenir ses subventions pour la culture, contrairement à la Région des Pays de la Loire,

qui les a sévèrement coupées. Développement économique, lycées ou ferroviaire : aucun domaine ne sera sacrifié, assure l'élu régional.

Reste que, pour financer ses dépenses, la Région va recourir à l'endettement. « *Les collectivités investissent parce que l'Etat n'est plus capable de le faire. Si on ne fait pas ça, il y aura moins de recettes pour l'Etat, moins d'emplois, et on se tire une balle dans le pied.* » Si Jean-Pierre Bataille se justifie en disant qu'il faut aller chercher de la dette parce qu'il y a beaucoup d'investissements, la capacité de désendettement de la Région est déjà entrée en zone dangereuse. Elle s'établissait à 12,1 années fin 2024, contre 11 années en 2023. Le coût de l'intérêt de la dette s'élève à 120 M€ par an ■ **Yann Suty**

## PÉVÈLE CAREMBAULT TOURNE LA PAGE AGFA-GEVAERT

**PONT-À-MARCO.** La déconstruction de l'usine de l'entreprise belge a débuté. Les travaux feront sortir de terre en 2027 un parc d'activités, avec à la clé 800 emplois.

En donnant le coup d'envoi du chantier de reconversion du site d'Agfa-Gevaert, la Communauté de communes Pévèle Carembault met un point final à 80 ans d'histoire. L'entreprise belge a quitté la région en 2020, entraînant la suppression de 174 emplois. Son usine de production de plaques d'impression offset s'étendait alors sur 24 bâtiments (6 ha), érigés sur un terrain de 17 ha. Menés par l'Etablissement Public Foncier Hauts-de-France, les travaux prévoient la déconstruction de 13 bâtiments (20 000 m<sup>2</sup>) « ne répondant pas aux usages et besoins futurs », justifie Catherine Bardy, le Dg de l'EPF Hauts-de-France. Ensuite, la rénovation des 11 autres bâtis (39 700 m<sup>2</sup>) est prévue.

L'ensemble du chantier vise à réemployer un maximum de matériaux. Les charpentes métalliques, par exemple, seront réutilisées pour la construction de mobiliers urbains ou d'ombrières photovoltaïques. 15 000 m<sup>3</sup> d'inertes seront concassés et transformés en sous-couche d'enrobés pour les futures voiries.

Par ailleurs, les sanitaires, les luminaires, les portes ou encore les escaliers sont également stockés pour être réemployés.

Tout comme la machine de fabrication et à couler des plaques offset qui sera démontée et acheminée dans le Limousin où sera relocalisée une activité de production de plaques offset pour l'impression.

À l'issue des travaux en 2027, un quartier d'activités ouvrira ses portes aux filières « de l'agencement circulaire et de la qualité alimentaire », indique le

président de Pévèle Carembault, Luc Foutry. Bien que rien ne soit signé à ce jour, 12 entreprises se sont manifestées suite à l'appel à manifestation d'intérêt lancé il y a deux ans. La Brasserie du Pavé, l'entreprise de meubles durables Pays Bois ou encore le traiteur pour la grande distribution Salaisons des Béliers. En semaine, entre 700 et 800 personnes devraient occuper le site. Lequel se veut ouvert au grand public et accueille des événements culturels le week-end en plein air ■ **Julie Kiavué**



## NATRAN OBTIENT UNE SUBVENTION EUROPÉENNE POUR SON PROJET DKHARBO

L'infrastructure transportera du CO<sub>2</sub> entre Dunkerque et la Norvège pour décarboner le hub industriel dunkerquois.

L'Union européenne vient d'accorder une subvention de 7,5 M€ à Natran (ex GRT Gaz) pour financer les études du projet Dkharbo. Il s'agit d'une infrastructure qui reliera Dunkerque à la Norvège afin de transporter et stocker du CO<sub>2</sub> en Mer du Nord. De quoi participer à la décarbonation de l'industrie de Dunkerque, particulièrement émettrice puisqu'elle représente à elle seule 20 % des émissions françaises. « Ce projet est essentiel pour décarboner l'industrie de Dunkerque et soutenir la transition énergétique », souligne Pierre-Yves Le Strat, chef de projet transport de CO<sub>2</sub> chez Natran.

Mené en partenariat avec Equinor, le géant énergétique norvégien, Dkharbo doit relier les sites industriels du Dunkerquois au port de Dunkerque par un réseau de 30 km de canalisations terrestres.

Celui-ci sera complété par un pipeline offshore de 1 000 km, qui acheminera le CO<sub>2</sub> vers des sites de stockage géologique en Norvège. Cette solution de transport par canalisations est plus fiable et continue que l'acheminement par navires et elle permet surtout de transporter de grandes quantités. Ce sont ainsi entre 4 et 5 millions de tonnes de CO<sub>2</sub> qui pourront être transférées chaque année. La subvention européenne financera les études d'ingénierie, étape essentielle pour évaluer la faisabilité du projet. Prévu pour durer 24 mois, elles seront aussi cruciales pour déterminer les investissements nécessaires à ce futur réseau d'infrastructures. Ils pourraient s'élever à des centaines de millions d'euros.

La réussite de ce projet reposera aussi sur l'engagement des industriels - qui en seront les premiers clients - à

investir dans cette infrastructure. Le financement public sera aussi nécessaire. « Ce qui manque aujourd'hui, c'est une visibilité sur le prix et le coût du CO<sub>2</sub>, précise Pierre-Yves Le Strat. Il faut trouver un système qui permette de couvrir ses surcoûts par rapport à ce que coûterait l'émission de CO<sub>2</sub>. C'est un enjeu de compétitivité pour l'industrie du Nord. » ■

**Yann Sutj**



# FONDS RÉGIONAL DE GARANTIE : LARGE SATISFECIT DE LA CHAMBRE DES COMPTES

La juridiction financière a passé au microscope cet outil de place singulier à l'échelle du pays. Elle souligne un modèle économique favorable, peu coûteux et géré de manière efficiente.

Le Fonds régional de garantie (FRG), qui vient tout juste de fêter ses 40 ans, récolte des bons points de la Chambre régionale des comptes. Saisis par Xavier Bertrand, les magistrats financiers ont évalué ce dispositif original sur la période 2016-2022.

Le FRG est l'un des multiples instruments financiers dont dispose la région pour aider les entreprises. Sa mission : faciliter l'obtention de prêts bancaires. Les collectivités régionales ont l'habitude de confier la gestion de leurs fonds à des établissements financiers disposant d'une couverture nationale, à l'instar de Bpifrance ou de France Active Garantie (FAG). Dans les Hauts-de-France, la Région a privilégié la création d'une société anonyme de cautionnement, FRG Hauts-de-France, dont elle est un actionnaire aux côtés de sociétés d'investissement et de banques.

Le FRG est un outil qui participe bien à la mise en œuvre de la politique de développement économique de la région, estime la Chambre des comptes, tout en jugeant que ses objectifs pourraient être mieux définis : le conseil régional fixe les orientations de sa politique et la liste de ses instruments financiers pour aider les entreprises, mais il ne les décline pas en objectifs opérationnels assignés au FRG. « Ce manque de formalisation complique le suivi et l'analyse de leur efficacité. » De même, il est difficile de mesurer ses effets sur le développement économique et l'emploi. La Chambre admet toutefois que « dans certains cas, il est déterminant pour maintenir l'activité ».



	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Nombre de projets	80	130	116	119	76	210	148	879
Montant des garanties (M€)	12,15	17,99	19,46	18,51	13,62	22,09	26,72	130,55
Montant des prêts accordés (M€)	37,20	52,48	60,12	52,05	35,51	68,36	80,16	385,88

Source : chambre régionale des comptes, à partir des bases de données de la société FRG.

## Garanties mises en place par la société FRG - tous fonds

### UN OUTIL GÉRÉ DE MANIÈRE EFFICIENTE

La société FRG gère quatre fonds de garantie, dotés d'un montant total de 34,2 M€, dont 32,6 M€ apportés par la Région. Alors que les pouvoirs publics sont souvent pointés du doigt pour leur manque de rigueur budgétaire, la Chambre régionale décrit le FRG comme « un outil géré de manière efficiente », avec « un modèle économique favorable ». Et même « peu coûteux pour les finances publiques » ! La société FRG gère efficacement les fonds confiés par la Région. « Ses charges de gestion sont couvertes par le produit de son activité. Les fonds publics ne servent donc pas au fonctionnement de la société. »

La Chambre pointe toutefois des leviers pour « améliorer encore l'efficacité de la gestion du FRG ». Elle recommande de le doter d'un système d'information unique qui retrace toutes

les aides, directes et indirectes, accordées aux entreprises par la collectivité. Elle conseille également d'assigner à la société FRG des objectifs mesurables afin d'apprécier l'effet du dispositif dans la mise en œuvre de la politique économique régionale. Les magistrats proposent trois scénarios : une extinction du fonds si la Région considérait insuffisamment probants les résultats du FRG sur l'économie et l'emploi, un maintien de l'outil arrivé à maturité et à sa taille critique, ou enfin un renforcement, « ce qui doit conduire (la Région) à lui fixer de nouvelles priorités cohérentes avec les besoins du territoire et les orientations de sa politique économique ». ■ Yann Suty

### 850 ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES EN 6 ANS

De 2016 à 2022, 850 entreprises des Hauts-de-France ont bénéficié du FRG. Il s'agit d'entreprises de toutes tailles, y compris celles de taille intermédiaire, exclues des autres dispositifs de garantie en région. Le FRG n'est toutefois pas encore déployé de manière harmonieuse sur tout le territoire, souligne la Chambre des comptes, même si le nombre de bénéficiaires implantés dans l'ex-Picardie progresse. Sur la période, le FRG a apporté 108 M€ de garanties, permettant de lever 315,8 M€ de fonds privés. La garantie moyenne est de 300 K€.

# WE ARE\_ , NOUVEAU HAUT LIEU DU SOFT POWER LILLOIS

**LILLE.** Le club nouvelle génération déploie son concept dans le Vieux-Lille pour favoriser les rencontres et les échanges entre les entrepreneurs.

**A**près Paris, We are\_ s'implante à Lille. Le club nouvelle génération ouvre ses portes le 4 mars, dans un hôtel particulier fraîchement rénové de 1 000 m<sup>2</sup>, place Louise de Bettignies. Le lieu comprend un restaurant de 80 couverts, un salon de musique, des salles de réunions, de séminaires et de formations. Ce sera surtout un endroit pour se rencontrer et réseauter de façon informelle, quelle que soit l'heure. « *L'idée, c'est d'aider les entrepreneurs à collaborer*, explique Eric Newton, le cofondateur du concept. *On casse les silos entre les secteurs pour permettre aux uns et aux autres d'aller voir ce que font leurs voisins et de s'aider sur certains sujets.* » Pourquoi Lille pour cette première duplication ? En raison du fort terreau créatif des Hauts-de-France, avec beaucoup d'acteurs culturels et d'entrepreneurs. Et que peut apporter We are\_ à une région déjà riche en réseaux professionnels ? Eric Newton

pointe trois éléments. Primo, un endroit permettant de structurer la récurrence, et qui favorise les rencontres. « *Il faut un lieu pour que les choses puissent avoir lieu.* » Deuxio, une programmation entre culture, économie et géopolitique, avec des lives, des rencontres, des débats organisés chaque jour. Enfin,

## DU FAUBOURG-ST-HONORÉ À LILLE

Créé en 2019 par Eric Newton, Charles-Henri Tranié et Pierre-Eric Leibovici, We are\_ est installé rue du Faubourg-Saint-Honoré, haut lieu de pouvoir et d'influence (Elysée, ambassades, galeries...). Il s'est donné pour mission de faire rayonner les industries de la création et du digital français, en fédérant dirigeants, entrepreneurs, investisseurs, artistes et passionnés de création. L'organisme propose 250 événements annuels entre concerts et rencontres avec des personnalités politiques ou littéraires. Parallèlement, 600 événements d'entreprises y ont eu lieu. A Paris, We are\_ compte une trentaine de salariés, pour un chiffre d'affaires de 7M€.

le concept entend faciliter et fluidifier les liens avec la capitale. « *Je trouve très intéressant qu'on puisse connecter Lille à Paris, et gérer cela comme un ensemble*, explique Jean-Pierre Letartre, le président d'Entreprises et Cités, associé à l'investissement. *On va connecter deux réseaux. C'est bon pour l'économie locale de se brancher à des réseaux en dehors de la métropole, d'autant plus que beaucoup de chefs d'entreprises sont à la fois à Lille et à Paris.* »

We are\_, c'est aussi un organisme de formation, We are\_ School, dédié à l'IA. Le restaurant est dirigé par la chef lilloise Sarika Sur, lauréate de l'émission Objectif Top Chef et finaliste de Top Chef saison 14, qui propose une fusion entre tradition française et cuisine cambodgienne. L'investissement à Lille s'élève entre 2 et 3 M€. Il y aura entre 20 et 30 salariés, avec deux équipes. Le lieu sera ouvert de 8h à 23h, du lundi au vendredi dans un premier temps.

L'accès au club s'opère par un droit d'entrée de 1 000 €, et une adhésion annuelle de 1 950 €. La holding We are\_ Invest possède 100% de We are\_ Paris, We are\_ Lille et We are\_ School. 70 actionnaires sont associées, parmi lesquels Entreprises et Cités et un collectif d'une dizaine d'entrepreneurs de la région ■ **Y.S.**



**"IL FAUT UN LIEU  
POUR QUE LES  
CHOSSES PUISSENT  
AVOIR LIEU"  
ERIC NEWTON**



## GETLINK RENFORCE SES SERVICES DE DOUANE

Getlink étoffe son offre de services et d'accompagnement pour faciliter les échanges de marchandises entre l'Europe et le Royaume-Uni. Après avoir mis la main sur ChannelPorts Ltd en avril 2024, le concessionnaire du tunnel sous la Manche vient d'annoncer l'acquisition d'Associated Shipping Agencies (ASA) et de sa filiale Boulogne International Maritime Services (BIMS). Bénéficiaires du statut de Représentants en Douane Enregistrés (RDE), les deux entreprises effectuent les formalités douanières et sanitaires devenues obligatoires depuis la mise en œuvre du Brexit, pour le compte de transporteurs, logisticiens ou chargeurs. En complément, elles assurent des services de consignation et d'assistance auprès de l'écosystème logistique et portuaire du Calais.

## La CCI prend les rênes de la Cité des Congrès de Valenciennes

Valenciennes Métropole a confié à la CCI Hauts-de-France la gestion de la Cité des Congrès de Valenciennes pour une durée de six ans. L'équipement était exploité depuis 2017 par l'organisateur d'événements professionnels GL Events. Pour piloter la structure, la chambre consulaire s'appuiera sur sa filiale SECiCoV. Elle a bâti une stratégie baptisée « Connect » dont l'ambition est de reconnecter la Cité des Congrès à son écosystème et au territoire de Valenciennes et du Grand Hainaut. Plusieurs axes de travail ont ainsi été définis : partenariats avec des acteurs du territoire, programmation diversifiée, augmentation de la visibilité de la Cité des Congrès pour en faire un atout majeur du rayonnement du territoire, ou encore collaborations avec les institutionnels et les grandes entreprises du bassin local. D'une surface de 15 000 m<sup>2</sup>, la Cité des Congrès de Valenciennes organise 90 événements par an et attire 60 000 visiteurs.

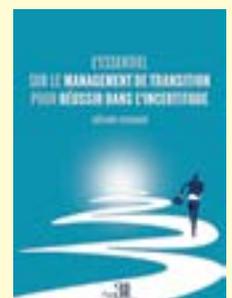


## Lhyfe lance un site de production d'hydrogène vert en Picardie

Lhyfe construit à Croixrault son premier site de production d'hydrogène vert dans les Hauts-de-France. Situé à 30 km au sud-ouest d'Amiens, sur la ZAC de la Mine d'Or le long de l'A29, il pourra produire dès 2026 jusqu'à 2 tonnes d'hydrogène vert par jour grâce à une capacité d'électrolyse de 5 MW. Une production qui permettra à un camion de parcourir environ 25 000 km sans émettre de CO<sub>2</sub>. Les travaux de génie civil sont presque achevés, la mise en service est prévue en 2026. Le projet de Croixrault fait partie des 5 sites de Lhyfe en opération ou en construction en France.

## A lire : L'essentiel sur le management de transition

Le management de transition est devenu une pierre angulaire de la gestion des entreprises. Dans un contexte de restructurations, fusions-acquisitions ou changements organisationnels, elles doivent être en mesure de gérer les périodes de transition de manière efficace et proactive. C'est dans cette optique que Gérard Chabaud, qui a travaillé plus de trente ans dans l'industrie et aux services au sein de grands groupes, aborde les principes fondamentaux du management de transition dans son livre *L'essentiel sur le management de transition pour réussir dans l'incertitude*, publié aux éditions Les 3 Colonnes. Cet ouvrage vise à fournir des ressources complètes, pratiques et accessibles pour les managers, les dirigeants d'entreprises, les consultants ou toute personne intéressée par ce domaine en pleine expansion.



## KITCHEN ACADEMY EN REDRESSEMENT

Plus connue sous son enseigne grand public Alice Délice (ustensiles de cuisine), Kitchen Academy vient d'être placée en redressement judiciaire par le tribunal de commerce de Lille Métropole. L'entreprise de Villeneuve d'Ascq, qui fut propriété d'Adeo jusqu'en 2023 avant sa reprise par Thierry Le Guénic, réalisait l'an dernier un chiffre d'affaires de 19 M€ avec 104 salariés et un réseau de 21 boutiques. L'entreprise, en difficulté face à des baux jugés trop coûteux, a en outre fait l'objet d'une cyberattaque en août dernier.

## Florepi en quête d'un sauveur

Florepi, le fabricant de pâtisseries industrielles basé à Villeneuve-sur-Aisne a été placé en redressement judiciaire par le tribunal de commerce de Saint-Quentin le 31 janvier. 176 emplois sont menacés. La date limite pour le dépôt des offres de reprise avait été fixée au 28 février 2024.

Fondée en 1998, Florepi est spécialisée dans la fabrication de pâtisseries traditionnelles sucrées, cuites et surgelées. L'entreprise commercialise ses produits auprès de la grande distribution, de la restauration commerciale et des réseaux spécialisés de boulangeries-pâtisseries de proximité, en France et à l'international. Son usine de 6 000 m<sup>2</sup> comprend une unité de fabrication et une plateforme de stockage et de préparation des commandes d'une capacité de 2 000 palettes. Depuis 2023, elle est la propriété de l'allemand Navigator Group.

La direction de Florepi n'a pas souhaité répondre à nos sollicitations.



## PICARDIE INVESTISSEMENT AIDE AMIQUAR À ACQUÉRIR LE GROUPE ART

Picardie Investissement poursuit sa collaboration avec le groupe Amiquar, en participant au rachat du Groupe Art. Créé en 2008 à Bischwiller (Bas-Rhin), ce dernier est un spécialiste des portails, clôtures et pergolas, avec ses deux sociétés, Art Home Alu et Art & Portails (25 M€ de CA). Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie du très discret groupe Amiquar, la holding de Financière Quarre, qui fédère près de 50 PME industrielles pour un chiffre d'affaires global dépassant 500 M€. Basé à Paris et dirigé par François Quarre, le groupe intervient dans des secteurs industriels divers (emballage, transformation de matières plastiques, travail du bois, acier, aluminium, PVC) et s'adresse à une clientèle B to B. Amiquar intègre le Groupe Art au sein de son pôle Au Creuset de la Thiérache, composé de plusieurs entreprises spécialisées dans l'habitat.



## YNSECT TOUJOURS DANS L'EXPECTATIVE

Le fleuron de l'agtech Ynsect, déjà placé en sauvegarde en septembre 2024 n'a pu susciter aucune candidature de reprise avant l'échéance fixée par le tribunal de commerce le 17 février. Laissant donc une perspective de redressement judiciaire rapide. Selon le quotidien les Echos, Ynsect nécessiterait 130 M€ pour repartir de l'avant et achever son usine de Poulainville (Somme). Le fabricant de protéines à base d'insectes a réalisé en 2023 un chiffre d'affaires de 5,8 M€ mais dégagé des pertes abyssales de 80 M€. Ynsect a compté jusqu'à 360 salariés, ramenés à 214 fin 2024. Rappelons que l'entreprise a levé un total de 600 M€ depuis sa création en 2011.

# VABEL RESSUSCITE JACOMO, MARQUE DE PARFUM DE SARBEC

**NEUVILLE-EN-FERRAIN.** Le groupe cosmétique, qui va rapatrier son siège dans les anciens locaux de Sarbec, lance une offensive commerciale d'envergure.

C'est en septembre 2023 que Sarbec quittait le giron de la famille Van den Schrieck pour rejoindre le très discret groupe Vabel. Dans l'escarcelle, Vabel et son président fondateur Christophe Sallès (photo) trouvaient une marque jadis très connue, mais largement tombée dans l'oubli, Jacomo. La marque sponsorisait parmi d'autres le tournoi de tennis de Monte Carlo à la grande époque de Borg et McEnroe. 18 mois plus tard, cette marque est relancée avec beaucoup de force via une première gamme de trois produits par Vabel qui veut en faire son fer de lance.

Un gros plan média est en cours avec Publicis, adossé à une égérie à la forte personnalité, Nassim Lyes (héros du film Netflix Sous la Seine). Et c'est sur les lignes de l'usine normande de Vabel que ce parfum va être développé.

Ce lancement à gros moyens incarne la stratégie qu'entend déployer Christophe Sallès pour rééquilibrer l'activité du groupe, aujourd'hui dominée par les produits sous marques de clients (60%), au profit d'un portefeuille en propre. Sarbec a déjà apporté à Vabel des marques de grande notoriété comme Corinne de Farme, plutôt familiale, mais aussi Inessence (parfums) ou la marque plus médicale Quicknet. Vabel vient d'y ajouter il y a quelques jours la marque Cottage, dont les produits seront fabriqués à Neuville-en-Ferrain d'ici un an, sur une nouvelle ligne.

Le groupe lance une gamme innovante en pharmacie avec Institut Phyto, mais aussi une gamme de produits capillaires sous la marque Mrs Potter, et même une gamme pour les chiens sous la marque Les Wouf, qu'il s'agisse de nettoyer leur truffe ou de

shampoings anti-grattage.

Une gamme Flor'net destinée cette fois aux aînés doit suivre à compter du mois de juin. Et Vabel compte bien poursuivre des acquisitions pour enrichir ses gammes.

## INTENSE POLITIQUE RSE

L'activisme du groupe se mesure : il aura lancé 90 innovations en 2024 contre 7 ou 8 deux ans plus tôt. Cette nouvelle stratégie pousse le groupe à sortir de sa discrétion. « Je représente des marques en propres, je suis le premier représentant de commerce », plaide Christophe Sallès. Les différentes unités du groupe ont été fortement mises en synergie industrielle depuis le rachat de Sarbec, « pour produire au bon endroit le bon contenant et le bon produit », explique-t-il sans en dévoiler davantage. Car les autres activités au profit de donneurs d'ordre dans le luxe restent dans l'ombre. Pas question pour le dirigeant de lâcher des noms, hormis Interparfums, un de ses gros clients.

Le groupe se montre par ailleurs particulièrement vigilant en terme de responsabilité sociale et environnementale, qui devient un critère décisif pour les clients comme pour les financeurs. Vabel vient ainsi de finaliser un programme de réduction de ses consommations d'eau avec la société BWT. Or le cosméticien est un très gros consommateur d'eau, ses produits en contenant 40 à 60% selon leur viscosité. Résultat : une baisse de 15% de ses consommations et un gain parallèle sur le gaz, grâce à l'élimination du tartre. Vabel a par ailleurs implanté 1 500 m<sup>2</sup> d'ombrières solaires sur son usine de Saint-Quentin, de quoi s'offrir quatre mois d'autonomie. Ce dispositif sera développé sur tous les sites ■ **O.D.**



## VABEL EN BREF

2 000 salariés

4 sites en Hauts-de-France : Tergnier, Chaulmes, Saint-Quentin, Neuville-en-Ferrain

1 à Deauville, 1 à Roanne, 1 en Pologne

Un hub de distribution à Tourcoing

CA non-dévoilé, mais objectif 2025 à 300 M€

Export : 20% des ventes

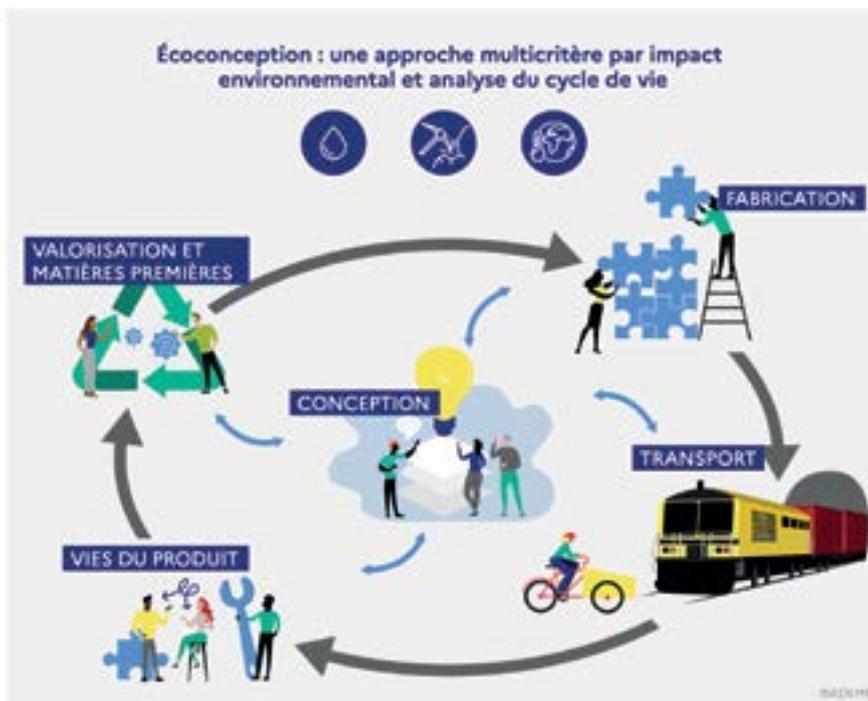
Investissement annuel : 5 à 7% du CA

Actionnaire de référence : Naxicap Partners

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.



# L'ÉCOCONCEPTION, UN LEVIER DE CRÉATION DE VALEUR



des fournisseurs pour qu'ils réduisent l'impact environnemental de leurs produits », souligne Marine Sevilla.

Parallèlement aux échanges directs avec les entreprises, l'ADEME s'associe à ses partenaires (Région, pôle de compétitivité et d'excellence, Eco-Organismes...) afin d'accélérer le déploiement de l'écoconception dans les filières. « Ce travail collectif avec des têtes de réseau est nécessaire pour entraîner tout un secteur », assure François Humbert.

## ACCOMPAGNEMENT FINANCIER

Pour aider les entreprises à se déployer sur le sujet, l'ADEME met à leur disposition des ressources sur sa plateforme « Agir pour la transition ». Elles peuvent y trouver toutes les informations pour être accompagnés ainsi que des guides techniques permettent de mesurer leur impact sur l'environnement, à partir de cas éprouvés.

À côté de ce volet informatif, l'ADEME propose un accompagnement financier. Le dispositif « Tremplin pour la transition écologique des PME » aide les premiers pas des entreprises dans l'écoconception. L'agence propose aussi un dispositif de gré à gré pour accompagner des études sur l'écoconception de produits ou de services, avant de proposer des investissements, sous la forme de subventions. « Ce dernier dispositif est destiné aux projets ambitieux, note Marine Sevilla, qui impliquent une stratégie globale au niveau de l'entreprise et l'engagement des équipes dirigeantes »

L'écoconception est devenue un enjeu majeur pour les entreprises. Pourquoi ? Parce qu'elles ont beaucoup à y gagner, tant en termes de réduction de leur impact sur l'environnement que par intérêt économique. L'écoconception suppose une approche multi-critères et multi-étapes, qui analyse tous les impacts environnementaux pendant le cycle de vie du produit, de l'extraction des matériaux jusqu'à la fin de vie (réemploi, réparation, recyclage), en passant par la fabrication, les transports ou encore l'usage.

« S'engager dans cette démarche pour une entreprise, c'est se poser la question de la manière d'innover et générer de la valeur », explique François Humbert (francois.humbert@ademe.fr), référent écoconception à l'ADEME Hauts-de-France. Car celle-ci permet de faire évoluer l'offre de l'entreprise et de se distinguer de la concurrence, mais aussi de moins consommer de ressources (énergie, eau, matière...), de limiter les émissions de GES et polluants toxiques

pour l'environnement. « L'éco-conception permet de réduire les impacts tout en gardant les qualités d'usage d'un produit, et en favorisant l'évolution des modèles économiques », renchérit Marine Sevilla (marine.sevilla@ademe.fr), qui travaille également sur ces thématiques à l'ADEME.

## EFFET D'ENTRAÎNEMENT

En 2024, l'ADEME a soutenu 25 dossiers d'écoconception dans les Hauts-de-France. Ainsi l'agence a-t-elle collaboré avec Auchan sur le projet « Eco-Yoda ». L'objectif était de créer un outil d'amélioration continu proposant des stratégies pour diminuer l'impact des produits alimentaires depuis l'amont (agriculture) jusqu'à la fin de vie. « Ce projet a permis à Auchan de mobiliser

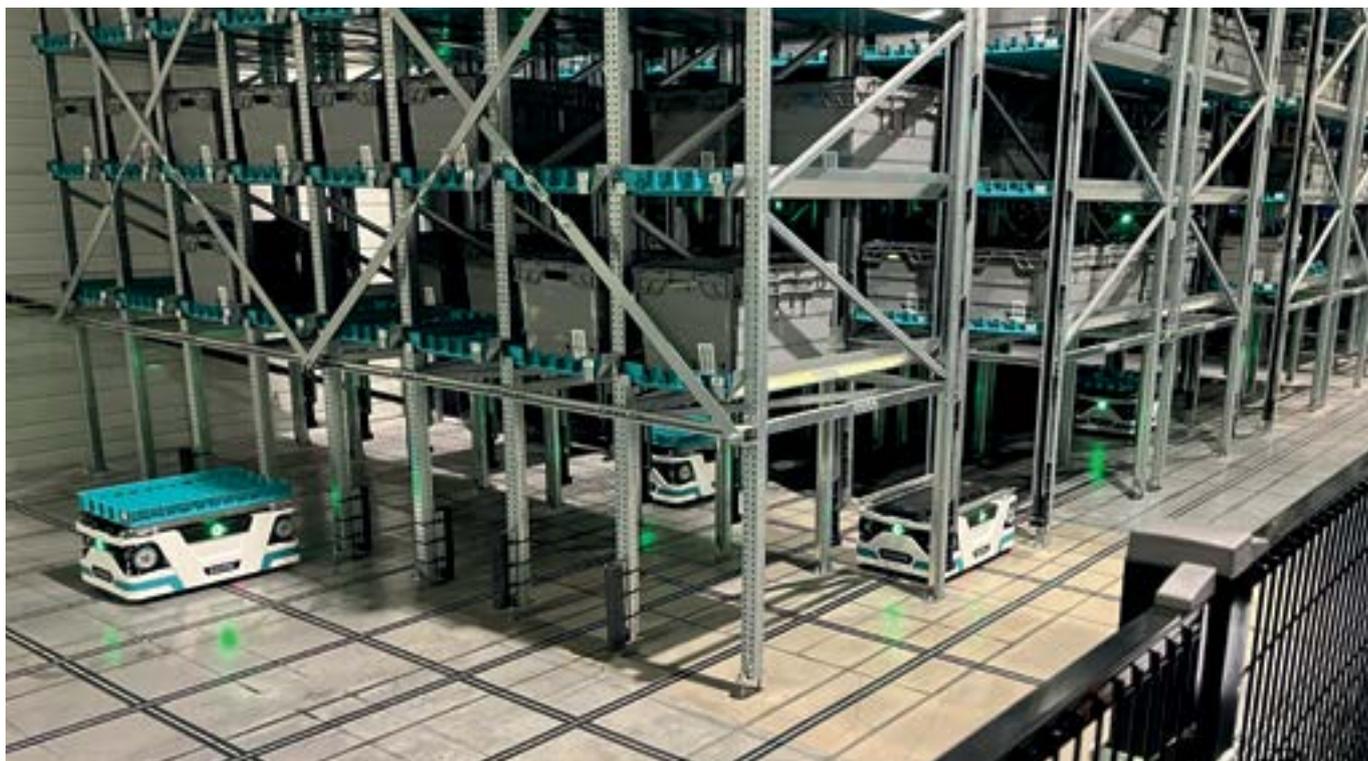
## TEXHABI ÉPAULE LES PROFESSIONNELS DE L'HABILLEMENT

L'ADEME aide les professionnels du textile d'habillement à progresser en matière d'écoconception. Elle vient de lancer à l'échelon national l'appel à projets Texhabi afin d'améliorer le coût environnemental des articles d'habillement, mais aussi de prendre de l'avance pour préparer l'affichage environnemental. Les candidatures peuvent être déposées jusqu'au 30 juin 2025.

Renseignements sur : [agirpourlatransition.ademe.fr](http://agirpourlatransition.ademe.fr)

# EXOTEC MET UN COUP D'ACCÉLÉRATEUR À SES ROBOTS LOGISTIQUES

**CROIX.** La nouvelle gamme d'Exotec, conçue dans la plus grande discrétion, a déjà séduit 20 acquéreurs, pour un montant total d'équipements de 400 M€.



Plus agiles, plus petits et plus rapides : la licorne régionale Exotec affiche de grosses ambitions pour sa nouvelle génération de robots logistiques Skypod. Au terme de 4 ans de développement dont deux de tests en toute discrétion, Exotec lance officiellement la commercialisation de son Skypod@Next Generation. Entre autres innovations, ces robots sont capables de circuler sous les racks, et offrent une augmentation de flux de l'ordre de 30%. De quoi nourrir un gros levier de croissance, juge Romain Moulin, cofondateur avec Rémy Heitz de l'entreprise en 2015, spécialement revenu des Etats-Unis où il est désormais installé, pour formaliser ce gros lancement. On ne saura pas le coût de l'investissement mobilisé pour sortir cette nouvelle gamme et tout le dispositif logiciel qui l'accompagne, mais déjà 20 groupes du retail ont signé afin de s'équiper, pour un montant total de 400 M€. Soit plus que le dernier chiffre d'affaires d'Exotec, proche de 300 M€, dont

près de la moitié outre-Atlantique. En France, c'est le Drive Leclerc de Seclin qui a joué les sites pilotes et qui teste le système depuis deux ans. Avec une satisfaction non dissimulée. Son dirigeant Maxence Maurice explique par exemple que « auparavant, le parcours client, de l'arrivée au drive jusqu'à son départ, prenait entre 10 et 15 minutes. Aujourd'hui, avec la solution Exotec, il dure moins de 5 minutes ». Un temps d'ailleurs prouvé *in situ* devant une dizaine de journalistes. Autre intérêt du système, il permet de gagner un temps précieux de déplacement des collaborateurs en partie « ramasse » des produits. Résultat : les salariés du drive ont réduit leur distance parcourue quotidiennement de 15-20 kilomètres à 6 ou 7 kilomètres. Dans un univers où les métiers sont difficiles, les salaires limités et le turnover très élevé, on comprend bien l'acuité de l'enjeu en terme de ressources humaines. Encore plus dans certains pays où Exotec est déjà pré-



**“RIEN QU'EN CROISSANCE ORGANIQUE, EXOTEC POURRAIT ATTEINDRE 10 FOIS SA TAILLE ACTUELLE”  
ROMAIN MOULIN**

sent comme le Japon, où la démographie en berne complique la vie des acteurs économiques.

Romain Moulin se dit très convaincu de poursuivre la trajectoire spectaculaire de l'entreprise. « Nous réalisons 300 millions d'euros de chiffre d'affaires sur un marché estimé à 30 milliards. Rien qu'en croissance organique, Exotec pourrait atteindre dix fois sa taille actuelle ».

Les recrutements sont à l'avenant. Le groupe, qui fêtait son millième recrutement en juillet dernier, affiche déjà 1 300 salariés au compteur en ce début d'année et les perspectives commerciales devraient nourrir la poursuite du mouvement. Exotec, auquel Eco121 a consacré un photoreportage récent (Eco121 n°145), devrait prochainement quitter son site de Croix ainsi que les 5 autres pôles d'activité qu'il compte dans la métropole lilloise, pour tout rassembler dans un nouveau siège à Wasquehal. Un transfert qui devrait avoir lieu début 2026 ■ **O.D.**



# THÉODORE ÉLARGIT SA PALETTE DE SERVICES DANS LE DIGITAL

**NOYELLES-LÈS-SECLIN.** Le fabricant et distributeur de peinture a racheté l'an dernier la plateforme Monsieur Peinture. Il développe parallèlement son réseau de distribution.

Le groupe Théodore franchit une nouvelle étape de son développement avec l'acquisition de la plateforme Monsieur Peinture et de sa filiale Palm. Cette opération, réalisée courant 2024, permet au fabricant et distributeur de peinture, qui fête son bicentenaire cette année, d'entrer de plain-pied dans le monde du digital. « On a intégré une entreprise qui a un véritable savoir-faire. Elle va nous permettre d'apporter davantage de services, mais aussi de faire travailler toute la filière, de l'amont à l'aval », decode Hugo Robardey, le co-dirigeant du groupe avec Laurent Letort.

Monsieur Peinture est une plateforme qui met en relation particuliers et artisans et qui assure le suivi des chantiers jusqu'à leur réception. La start up réalise un chiffre d'affaires de 4 M€ avec une vingtaine de salariés. Elle travaille sur 1 500 chantiers annuels avec 300 entreprises partenaires. De son côté, Palm est un spécialiste des fresques murales grand format, qui collabore avec les collectivités pour redonner vie aux

espaces urbains. « Elle apporte une dimension innovante à la peinture », souligne Laurent Letort.

## NOUVEAUX INVESTISSEURS

Cette acquisition a été facilitée par l'entrée au capital, en juillet 2023, de Geneo et Bpifrance. Les nouveaux investisseurs sont minoritaires, la majorité de l'entreprise restant aux mains des familles Verley-Coisne et Robardey. Historiquement, Théodore s'est construit autour de deux activités, la fabrication de peinture et la distribution, avec Théolaur d'un côté et Théodore Maison de Peinture de l'autre.

Théolaur produit des peintures pour les professionnels, sous huit marques différentes, pour un chiffre d'affaires de 40 M€. La production se répartit entre deux usines, à Noyelles-lès-Seclin (16 000 m<sup>2</sup>) et à Toulouse, et mobilise 110 collaborateurs. La branche distribution, Théodore Maison de Peinture, dispose d'un réseau de 80 agences en France, avec 340 collaborateurs. Destinée aux professionnels, elle génère

## THÉODORE EN BREF

CRÉATION EN 1825

110 M€ DE CA EN 2024

470 COLLABORATEURS

104 INTÉGRATIONS EN 2024,  
DONT 40 ALTERNANTS

80 POINTS DE VENTE EN FRANCE  
DONT 10 NOUVEAUX EN 2024

70 M€ de chiffre d'affaires en proposant de la peinture (50% de l'activité), ainsi que des revêtements de sols, muraux et de l'outillage. L'an dernier, l'enseigne a inauguré dix points de vente. Elle en a prévu tout autant cette année, et vient de s'enrichir de cinq agences à travers la reprise de Hamelin Décor, à la barre du tribunal de commerce d'Auxerre (7 M€, 28 salariés).

## MAILLAGE DU TERRITOIRE

Le développement de la distribution fait partie des axes de développement du plan stratégique 2030, en cours de finalisation, qui sera dévoilé avant l'été. Une dizaine d'ouvertures de magasins sont prévues chaque année, soit par croissance organique, avec l'aide des responsables de boutiques locales, soit par acquisition. Théodore vise en particulier les zones intermédiaires, où les concurrents sont peu présents, en particulier les villes de 15 000 à 40 000 habitants. En 2024, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 110 M€, en progression de plus de 15% par rapport à 2023 (95 M€). Les Hauts-de-France représentent 30% de son activité. « Notre objectif, c'est d'avoir une croissance rentable et durable », souligne Hugo Robardey. On a 200 ans, on pense toujours long terme. » ■ Yann Suty



# NORIAP SÈMERA 50 M€ D'ICI À 2030

**BOVES.** Le groupe coopératif agricole dévoile son plan d'actions pour les prochaines années. Au menu : une salve d'investissements pour renforcer et diversifier ses activités.



LE GROUPE  
COOPÉRATIF  
ENTEND DOUBLER  
SES VOLUMES  
D'ŒUFS EN TROIS  
ANS

« Nouvelle ère 2030 », la bien nommée. Noriap, groupe et coopérative agricole dans les Hauts-de-France et en Seine-Maritime, lève la voile sur sa nouvelle feuille de route à cinq ans. Co-construite pendant un an avec près de 800 salariés, des agriculteurs adhérents ou encore des élus de la coopérative, le projet doit accompagner l'entreprise dans sa bascule de « vision purement coopérative à une vision groupe », selon le directeur général Damien François. Un changement de perception largement motivé par les diversifications métier menées au fil des décennies. Créée dans les années 30, Noriap est aujourd'hui un ensemble de cinq pôles d'activités : la production végétale; l'élevage et la nutrition animale (dont elle est leader dans les Hauts-de-France); la distribution notamment via ses filiales franchisées Gamm Vert et Jardiland; enfin le machinisme agricole et la production-commercialisation d'oeufs du groupement Frami'oeuf et de la marque Cocorette, dont Noriap est devenu l'actionnaire majoritaire en 2020. Nouvelle ère 2030 doit permettre au groupe de Boves de renforcer sa compétitivité et la rentabilité de ses activités. Pour alimenter ses leviers stratégiques, il a voté une enveloppe de 50 M€.



#### NOUVEAU MÉTIER

Sur le volet économique, Noriap prévoit de renforcer son activité pommes de terre. « Là où on laissait faire d'autres jusqu'ici, précise Damien François. On veut se réapproprier cette filière à valeur ajoutée » pour créer, avec un partenaire industriel régional tenu secret, une production de frites françaises, si possible bas carbone, destinées à la restauration.

Le groupe coopératif veut également muscler son activité oeufs avec l'acquisition d'une vingtaine d'élevages pour détenir 400 000 poules pondeuses en plein air et au sol. Objectif : doubler

les volumes en trois ans. 10 M€ seront investis, qui serviront à l'accompagnement des agriculteurs et à l'amélioration du centre de conditionnement de Doullens, dans la Somme. En parallèle, Noriap fera ses premiers pas sur le marché de la boulangerie, en intégrant le réseau de franchises de l'enseigne Louise. Cinq à dix ouvertures sont annoncées dans les cinq ans, dont la première est prévue cet été à Amiens, près de la jardinerie Gamm Vert. Au chapitre environnemental, le développement de nouveaux projets agrivoltaïques est annoncé au côté du référent national sur le sujet, TSE, le producteur indépendant d'énergie solaire. Sept zones du territoire de Noriap ont été identifiées comme potentiellement aptes à accueillir des ombrières photovoltaïques (photo). Installées à 5 mètre de hauteur, « elles ne devraient pas impacter à plus de 10% la production agricole », assure Damien François. L'entreprise entend aussi accentuer son rôle dans l'agri-logistique régionale, avec entre autres l'aménagement d'une plateforme multi-activités sur son port privé situé dans la Somme. Celui-ci doit accueillir à moyen terme l'usine de production d'engrais décarbonés Fertighy (lire ci-contre). Lors de l'exercice 2023-2024, la coopérative Noriap a généré 505 M€ de chiffre d'affaires avec un peu plus de 1 200 salariés et 8 200 agriculteurs partenaires, pour un résultat net de 2,9 M€ avant redistribution. Quant au groupe Noriap, il a réalisé 959 M€ de chiffre d'affaires durant la même période, avec la collecte de plus d'1,3 million de tonnes de céréales et oléo-protéagineux et 54 600 tonnes de pommes de terre ■ J.K.



#### SOMME : FERTIGHY INJECTE 1,3 MILLIARD

Un temps annoncé en Espagne, c'est finalement la France, et plus précisément notre région, qui remporte le dossier Fertighy. Créée en 2023, l'entreprise prévoit de produire annuellement, et ce dès 2030, pas moins de 500 000 tonnes d'engrais minéraux azotés, très utilisés dans les grandes cultures agricoles. L'usine doit ouvrir à Languoisin-Quierzy, près de Nesle dans la Somme, et créer 250 emplois directs. Fertighy s'appuiera sur les infrastructures du Canal du Nord et du futur Canal Seine-Nord Europe pour privilégier la logistique fluviale, à la fois pour la livraison des matières premières et pour l'expédition du produit fini.

A la tête de ce projet évalué à 1,3 milliard d'euros : un consortium regroupant la société d'investissement européenne EIT InnoEnergy, l'énergéticien espagnol RIC Energy, l'industriel allemand Siemens, la coopérative agricole française InVivo, la société italienne d'ingénierie Maire Tecnimont ou encore le géant néerlandais de la bière Heineken.

## CHOCMOD INVESTIT 1,2 M€ POUR ASSUMER SA CROISSANCE

**RONCQ.** Le spécialiste de la truffe et de la guimauve muscle son outil de production face au succès de ses gammes premium.

3,2 millions d'euros de vente en 2022 lors de la reprise de l'entreprise. 50 millions l'an dernier et 60 millions attendus en 2025. Cette évolution spectaculaire suffit à comprendre que le fabricant de truffes et de guimauves Chocmod ait besoin d'adapter ses capacités. Il va investir cette année 1,2 million d'euros dont l'essentiel dans son usine nordiste à Roncq, le reliquat dans son unité canadienne. « Face à la demande des chocolatiers et des marques distributeurs, il fallait grandir », explique Emmanuel Bois, le dirigeant. Cette expansion est notamment le fruit d'une stratégie réussie de faire évoluer l'entreprise vers des gammes premium : ce fut d'abord la création de recettes pour une série de truffes haut de gamme, avec le maître chocolatier (et meilleur ouvrier de France) Pascal Brunstein. Il y a un an, Chocmod réitérait avec

le même partenaires dans l'univers des guimauves cette fois. Ces deux gammes servent de vitrines pour le savoir-faire de l'entreprise et conforte les positions de Chocmod dans ses différents univers, dans tous les prix, toutes les formes, en bio, en fantaisie, et donc dans le haut de gamme.

Chocmod, qui exporte 80% de ses produits, regarde de près les évolutions du commerce international et les menaces de flambée des droits de douane sous l'impulsion de Donald Trump, mais pour l'heure sans excès d'inquiétude. D'autant que la chute de l'euro avantage l'entreprise au grand export. L'industriel poursuit en outre son travail de segmentation des marchés pour lui permettre de réduire la très forte saisonnalité de son activité autour de Noël. Ainsi développe-t-il des produits adaptés à la fête des morts au Mexique, ou à



la fête des célibataires en Chine avec des packagings sous forme de lanterne chinoise (photo), à titre d'exemple. Chocmod emploie 120 personnes (dont 93 à Roncq), mais compte jusqu'à 250 effectifs additionnels en haute saison ■ **O.D**

## LUC-PIERRE VERQUIN REPREND DEUX BISCUITERIES PICARDES

**BONDUES.** L'ex patron du groupe de confiserie éponyme rachète Tourniayre et Dutoit, un ensemble d'une cinquantaine de salariés.

Retour aux affaires pour Luc-Pierre Verquin. L'ancien dirigeant du confiseur Verquin, notamment connu pour sa marque Têtes brûlées, reprend les biscuiteries Tourniayre et Dutoit, qui appartenaient toutes deux au même propriétaire, parti à la retraite. Après avoir dirigé l'entreprise familiale pendant quinze ans, Luc-Pierre Verquin l'avait cédée en 2017. Avant de se reconverter dans l'investissement et l'accompagnement des entreprises. Mais l'opérationnel lui manquait. « Je voulais retrouver le monde de l'industrie et la gestion des équipes », indique-t-il à Eco 121. Fondée en 1897, Tourniayre produit des cornets de glace, des gaufrettes et des coupelles, au sein de son site de production de 8 000 m<sup>2</sup> à Roye, dans la Somme. Ils sont vendus à des grossistes. De son côté, Dutoit, créée en 1951, est une biscuiterie spécialisée dans les pâtes feuilletées sucrées et



salées, à destination des professionnels. « La pâte feuilletée est très compliquée à faire. C'est pour cela qu'il y a beaucoup de sous-traitance », assure Luc-Pierre Verquin. L'entreprise est installée à Bohain-en-Vemandois, dans l'Aisne. Le chiffre d'affaires des deux biscuiteries est tenu secret. A elles deux, elles emploient une cinquantaine de personnes. Pour la reprise, Luc-Pierre Verquin

a créé une holding, dont il est le seul actionnaire, baptisée Aux Trois Cigognes. Un clin d'œil à l'histoire familiale puisque le groupe Verquin avait créé une biscuiterie du même nom en 1925.

S'il confie que sa première mission va consister à connaître les équipes, les marchés et les produits, il a déjà quelques idées pour la suite. « Ce qui m'anime, c'est le développement. Si j'ai décidé de racheter ces deux biscuiteries, c'est parce qu'il y a des opportunités. Avec de nouveaux produits, par exemple, on pourra séduire de nouveaux clients. » Il évoque une modernisation des outils de production, en gardant toujours le côté fait-main, pour privilégier la qualité, le beau produit, plutôt que de gros volumes industriels. Autre piste envisagée : mieux mailler le territoire français, dont le potentiel est jugé important ■ **Y.S.**

# Les Trophées de l'ÉCO 2025

121

## PARTICIPEZ AUX TROPHÉES DE L'ÉCO 2025 !

*A l'occasion de ses 15 ans, Eco121 organise les Trophées de l'Éco 2025.*

*Il s'agit pour notre magazine de mettre en lumière des trajectoires d'excellence d'entreprises régionales, et ce dans cinq catégories.*

Le Trophée **RÉSILIENCE** mettra en avant une entreprise qui a su traverser de lourdes difficultés et rebondir avec succès.

Le Trophée de **ÉLÉVATION ÉCONOMIQUE** mettra en lumière une trajectoire de croissance rapide - mais maîtrisée - permettant à une entreprise de changer de statut (TPE vers PME, PME vers ETI, ETI vers grande entreprise) et toujours en dynamique de croissance.

Le Trophée **PÉPITE DES TERRITOIRES** a vocation à mettre en avant une entreprise ayant montré sa capacité à se développer dans un écosystème à dimension plutôt rurale.

Le Trophée de **L'INNOVATION DISRUPTIVE** vise à valoriser une avancée technologique majeure capable d'apporter des changements radicaux.

Le Trophée de **LA DÉCARBONATION 360°** s'attachera à distinguer une initiative puissante et intégrée en matière de réduction d'émissions de gaz à effet de serre.

*Les lauréats seront désignés à l'occasion d'une soirée spéciale, cet été.*

**Les dossiers de candidatures sont disponibles sur simple demande par mail à [courrier@eco-121.fr](mailto:courrier@eco-121.fr)**

## BATTERIES : AESC FRANCE DIPLÔME SES PREMIERS CONDUCTEURS DE LIGNE

**LAMBRES-LEZ-DOUAI.** En pleine campagne de recrutement, le groupe japonais AESC continue d'étoffer ses effectifs. Sa production de batteries pour véhicules électriques sera mise en route courant avril.

À quelques semaines du lancement de sa production, l'usine douaisienne du groupe japonais AESC vient de décerner les diplômes de fin de formation à une vingtaine de conducteurs de ligne. Ils complètent les effectifs déjà en place, qui atteignent désormais 290 salariés. Un nombre appelé à quasi doubler très vite puisqu'AESC dit rechercher 286 conducteurs de ligne supplémentaires d'ici à septembre prochain. Comme leurs prédécesseurs, les futures recrues signeront dans un premier temps un CDD d'un an, puis un CDI si l'expérience s'avère concluante. Au préalable, les candidats devront suivre une formation de 175 heures (dont 70 heures au sein de l'usine de Lambres-lez-Douai) réparties sur sept semaines. AESC a imaginé un programme de formation sur mesure, aux côtés de France Travail et des organismes de formation AFPI et



Performa. A terme, l'usine régionale devrait employer un millier d'opérateurs de production, techniciens de maintenance, ingénieurs en procédés ou experts en qualité.

Autant d'éléments nécessaires à la fabrication des 100 000 cellules de batteries que vise quotidiennement AESC France. Ces composants complèteront les 700 000 modules annuels de l'usine dotée de six

lignes de production. Par la suite, ces modules équiperont entre 180 000 et 200 000 véhicules Renault, la R4, assemblée à Maubeuge, et la R5 à Douai. Pour l'heure, l'ensemble représente une production annuelle de 9 GWh de batteries. Cette première phase a sollicité un investissement d'1,3 milliard d'euros. AESC France vise, « par expansions futures », une capacité de 30 GWh à horizon 2030. « AESC a fait un pari en s'installant dans le Douaisis, estime le conseiller régional Jean-Paul Fontaine. L'entreprise entraîne notre territoire dans une aventure technologique nouvelle. On est en train de relever un défi extraordinaire, impulser une dynamique positive, malgré le taux de chômage important. » Celui-ci culmine à 11,7%. Un pourcentage que les élus locaux espèrent bien voir reculer, grâce notamment à la filière batterie ■ J.K.

## TRAITEMENT DE SURFACES : PROMERAC MET LES GAZ

**FLERS-EN-ESCREBIEUX.** L'entreprise familiale de thermolaquage va investir un demi million dans une cabine de peintures et compte se diversifier.

Promerac est un acteur bien connu dans l'univers du traitement de surface de pièces métalliques dans la région. Il traite des pièces jusqu'à 15 mètres de long, essentiellement en circuit court. Depuis son site historique du Douaisis qui l'a vu naître il y a 60 ans, et dans deux sites secondaires à Dainville et Bailleul. Soit un ensemble d'une grosse cinquantaine de salariés, pour un chiffre d'affaires de 6,5 M€, réalisé notamment dans le secteur du bâtiment, du mobilier urbain, des clôtures et des particuliers. Julien Lecomte, qui a succédé à son père (à qui il a racheté ses parts) il y a quinze ans, vient de s'offrir les services d'une nouvelle directrice générale haut de gamme qui n'est autre que son épouse. Samia Buisine, ingénieur des Mines, fut ancienne commissaire au redressement productif sous le ministère Montebourg, puis cadre dirigeante de l'IRT Railenium

et du pôle de compétitivité i-trans, et directrice des services d'une intercommunalité (CCFI). Autant dire que sa connaissance des circuits publics devrait s'avérer un précieux atout pour développer l'entreprise. Car c'est bien le but : l'activité est florissante sur un périmètre couvrant les Hauts-de-France, la Belgique et le nord de la région parisienne, mais elle ne demande qu'à grandir, estime Samia Buisine, qui vise de nouveaux secteurs d'activité à l'instar de l'aéronautique, la défense, qui compte aussi se positionner sur les marchés publics. D'autant plus que l'entreprise s'enorgueillit d'une politique RSE très avancée, qui s'avèrera un atout compétitif croissant par rapport à ses donneurs d'ordre. Promerac, membre de la French Fab, est aussi en quête d'enrichir ses compétences dans la peinture liquide, quitte à passer par une croissance externe.



Dans un premier temps, la société va compléter son parc machines d'une nouvelle cabine de peinture début 2026, pour un investissement de 0,5 M€. De quoi gagner en productivité mais aussi se développer. L'entreprise devrait en parallèle recruter 14 personnes et passer son fonctionnement en 3 x 8 ■ O.D.

## UTOCAT EN QUÊTE DE TAILLE CRITIQUE

**LILLE.** Née il y a dix ans, la startup spécialiste des logiciels bancaires cherche à grandir, par acquisition ou en rejoignant un partenaire. Elle envisage de s'ouvrir au milieu de la santé.

**P**our ses dix ans, Utocat aborde un tournant de son histoire. « On cherche à acquérir d'autres sociétés pour atteindre une masse critique, c'est-à-dire un chiffre d'affaires entre 3 et 10 M€, explique Clément Francomme, 39 ans, le dirigeant et fondateur de la fintech. On le dit publiquement pour provoquer des envies de rapprochement. Est-ce qu'on rachète ou est-ce qu'on se fait racheter ? La question reste ouverte. Le principal est que ça respecte la philosophie qui consiste à rendre la finance utile à l'économie réelle. »

Utocat développe un logiciel dédié au back office des établissements financiers (traitements réglementaires, mise à disposition des bons documents). « Le principal problème des banques, c'est de ne pas disposer de la bonne documentation au bon moment. Nous avons mis au point une technologie silencieuse et opérationnelle qui permet de faire gagner 80% de temps. » Une solution qui permet

aussi de faire grimper la satisfaction client, car les banquiers consacrent moins de temps à constituer des dossiers et peuvent monter en puissance sur l'accompagnement. « Les clients sont prêts à payer plus cher pour un service bancaire de qualité. »

En 2023, Utocat a réalisé un chiffre d'affaires de 760 K€. Il devrait être

stable en 2024 pour atteindre 1,2 M€ en 2025. Une poussée qui s'explique notamment par un décalage de signatures clients. L'entreprise emploie 20 personnes, dont une hébergée au CA Village Luxembourg. Le capital se répartit entre Clément Francomme (60%), 400 business angels (35%), et les salariés (5%).

Si l'entreprise installée à Euratechnologies travaille exclusivement pour le secteur bancaire, des diversifications sont-elles envisageables ? Clément Francomme lorgne le secteur de la santé, qui présente la même typologie de besoins réglementaires. En revanche, le service public lui semble inaccessible pour le moment. « On a essayé sans succès de vendre notre technologie à la mairie de Lille avant qu'elle ne soit piratée, mais elle n'avait pas besoin d'un tel niveau de qualité. En finance, il y a encore beaucoup à accomplir. On veut d'abord améliorer notre produit. » ■

**Yann Suty**





**CARRÉ**  
Groupe GGL

### CONCEPTION & CONSTRUCTION

Rénovation énergétique  
Valorisation d'actifs  
Aménagements intérieurs

Bureaux  
Clés en main  
Locaux d'activité









**UN PROJET ? CONTACTEZ-NOUS !**

**03 20 304 999 | carre-ggl.fr**

## LEROY TP ACQUIERT SODEKA POUR FAIRE ÉVOLUER SON MÉTIER

**ESCEUVILLES.** Le groupe familial s'agrège des compétences dans la déconstruction de friches pour enrichir son champ d'action.

La société familiale de travaux publics Leroy TP, basée à Escœuilles, dans l'arrière-pays boulonnais, vient de réaliser sa toute première acquisition. Elle a mis la main sur la société Sodeka, basée à Amiens, et spécialisée dans la déconstruction, le désamiantage et plus largement la dépollution de sites industriels ou sensibles. Cette dernière a par exemple opéré la démolition de l'ancien site de la CPAM d'Amiens. L'entreprise picarde, créée en 1996, employant 41 salariés pour 10 M€ de chiffre d'affaires réalisé sur un large périmètre en France, était confrontée à un départ en retraite qui l'a conduite à rechercher à se pérenniser.

Cette opération est plus qu'une simple acquisition pour Leroy TP, un acteur très présent dans la ruralité du Pas-de-Calais sur des chantiers souvent modestes. « Nous cherchions depuis quelques années à nous diversifier, car il y aura de gros changements



dans les 20 ans à venir avec le zéro artificialisation nette. L'essence même de notre métier risque d'être un peu chahutée », plaide Eric Fourmanoir, directeur général et également actionnaire. Cette croissance externe a été accompagnée d'une ouverture du capi-

tal à Finorpa et BTP Capital Investissement (pour 23% des parts), et du financement d'un pool bancaire comprenant BPI, BPN et le Crédit Agricole Nord de France.

Le virage est stratégique pour Leroy TP, qui pèse lourd dans son secteur géographique (131 salariés pour 18 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier), mais à l'activité traditionnelle. Le groupe compte s'enrichir de l'expertise de sa nouvelle filiale, qui conservera son identité distincte et dont deux managers rentrent au capital de la holding. Leroy TP va notamment créer en son sein un département démolition-désamiantage-curage qui lui manque aujourd'hui.

A horizon 3-4 ans, Eric Fourmanoir estime que le groupe, qui devient aujourd'hui un gros parmi les petits dans son périmètre, pourrait viser les 30 M€ de chiffre d'affaires avec 170 à 180 personnes ■ **O.D.**

## LVMH À LA RENCONTRE DE NOUVEAUX TALENTS À LILLE

Le groupe de luxe s'est offert son propre salon de recrutement à la Cité des Echanges. Les besoins sont très importants.

« Nous sommes en France le premier recruteur... et le premier contributeur à l'impôt sur les sociétés ! »

Marc-Antoine Jamet, secrétaire général du groupe LVMH a ainsi ouvert, en présence de Martine Aubry, le salon de recrutement You & ME de Lille. « ME » pour « Métiers d'excellence » Pour sa 10e édition, cette tournée s'arrête pour la toute première fois dans la métropole lilloise, berceau du fondateur du groupe Bernard Arnault. Car les besoins en nouveaux talents sont très élevés : sur 16 000 recrutements annuels, 4 500 cette année concernent pas moins de 280 métiers d'excellence. Et les travées étaient bondées et les yeux brillaient le 26 février à la Cité des Echanges, pour découvrir le champ des possibles au sein du fleuron mondial du luxe. Réalité virtuelle, ateliers participatifs, démonstrations *in situ* comme cet atelier de maroquinerie Louis Vuitton, tout était fait pour séduire et créer des vocations dans des métiers exigeants mais enthousiasmants. LVMH va ainsi identifier des profils qui pourront démarrer un lent parcours de formation, au sein de l'école des savoir-faire interne.



« Les métiers du luxe ne sont pas aussi fermés qu'on le croit » Alban, « virtuose » de Louis Vuitton

Le groupe désigne chaque année des « virtuoses » appelés à mettre en avant leur expertise. C'est le cas d'Alban (photo), modéliste de 35 ans, et responsable de l'atelier prêt-à-porter hommes de Louis Vuitton. « J'envisage ce rôle comme ambassadeur de nos métiers. J'essaie de démystifier les métiers du luxe, ce n'est pas aussi fermé qu'on peut le penser ». Les besoins sont là car la pyramide des âges est très déséquilibrée. Et le temps de formation est long, 10 ans pour arriver à l'excellence comme tailleur ou comme couturière ■ **O.D.**

La présence de LVMH en région est relativement modeste : le groupe y compte 6 ateliers (2 sites Givenchy Parfums & Cosmétiques et 4 sites Moët & Chandon), 17 boutiques, soit un total de 700 emplois. Il y compte en revanche nombre de maisons prestataires ou partenaires à l'exemple du dentelier Sophie Hallette (Caudry), qui était d'ailleurs présent sur le salon.

# POUR EXPORTER VOTRE SAVOIR-FAIRE



## VOUS POUVEZ COMPTER SUR LE NÔTRE.

Pour développer votre entreprise au-delà des frontières,  
vous avez besoin des expertises d'un grand groupe bancaire  
et la réactivité d'une banque ancrée en région.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT  
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



NORD DE FRANCE  
ENTREPRISES

# LE GROUPE CORDON RÉANCRE SBE AU BOULONNAIS

SAINT-MARTIN-BOULOGNE.

Principale victime des récentes inondations, le spécialiste de la maintenance en téléphonie et petit électronique repart de l'avant dans un nouvel écrin.



Le temps des inondations de la Liane paraît déjà loin pour les salariés de la SBE. En novembre 2023, les 350 salariés de l'unité boulonnaise voient leur site dévasté, à trois reprises, par des crues historiques, avec un pic d'eau atteignant jusqu'à 70 cm dans les locaux. Un coup très dur pour l'entreprise, d'autant plus que la société créée par Pierre-Yves Besème, vient à peine de basculer quatre mois plus tôt dans un nouveau groupe, le breton Cordon Group, rival historique de SBE. Beaucoup d'acteurs du Boulonnais comme les salariés craignent vivement alors une délocalisation pure et simple vers d'autres sites de la nouvelle maison-mère. « *La philosophie de notre groupe n'est pas de délocaliser nos activités. Serge Cordon (le fondateur, ndlr) est très attaché aux territoires et aux salariés* », insiste Cécile Coubolic, en charge de la communication du groupe.

## 100 SALARIÉS DE PLUS

Mais au-delà de la volonté, fallait-il encore préserver l'activité et trouver un nouveau lieu d'accueil dans un territoire connu pour la rareté de son foncier. Coup de chance, Cordon Group venait de présenter un data center mobile au salon Eurosatory, un prototype qui a pu être immédiatement utilisé en mode sauvetage pour préserver les serveurs. La solidarité du groupe a permis de prendre en charge quelques activités, notamment à Tourcoing, où SBE avait une antenne. Mais l'essentiel a pu être hébergé sous chapiteau pour poursuivre l'activité dans l'attente de nouveaux locaux. « *Il y a eu une énergie folle déployée par l'ensemble des équipes, on a du mal à se rendre compte* », décrit

la directrice de la communication. C'est à Saint-Martin Boulogne, en zone non inondable, que le groupe a trouvé un premier bâtiment de 4 000 m<sup>2</sup>, réaménagé aux standards de Cordon, avant de pouvoir emménager en octobre. « *Mais on ne pouvait pas accueillir tout le monde, d'autant qu'on a grossi entre temps en activité et en valeur* », raconte Cécile Coubolic. Le groupe a vu croître les volumes confiés par ses clients, tandis qu'il élargissait ses gammes à de nouveaux produits en petit électroménager. Résultat : SBE compte désormais 450 salariés sur place. Second coup de chance, alors qu'un bail allait être signé le lendemain sur un site un peu lointain, une salariée évoque la disponibilité d'un bâtiment immédiatement adjacent : tout est gelé et l'opération se conclut pour ce site de 2 000 m<sup>2</sup> complémentaires. Désormais, toutes les équipes sont réunies à la même adresse, avec des espaces communs.

L'investissement n'est pas précisé, mais le groupe a pu bénéficier de la prise en charge des assurances, au bout d'un an de procédure. La direction a organisé l'inauguration formelle des nouveaux locaux début février. L'occasion pour le patron familial du groupe, Serge Cordon, de souligner le défi réussi : « *nous ne pensions pas que c'était possible mais nous avons fait l'impossible !* » ■ Olivier Ducuing

## CORDON GROUP EN BREF

SIÈGE : DINAN  
4 000 SALARIÉS  
38 SITES ET AGENCES  
PRÉSENCE DANS 13 PAYS  
CA : 450 M€

DONT SBE  
(LORS DU RACHAT)  
1 200 SALARIÉS  
7 SITES  
148 M€ DE CA



# éco 121

1 AN  
69€

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

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

Retrouvez-nous chaque mois, mais aussi en fil continu sur notre site web [www.eco121.fr](http://www.eco121.fr)

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

TOUT 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  
59520 MARQUETTE-LEZ-LILLE

# MA DÉMARCHÉ VERTE ACTIVE

## LE POTENTIEL ÉCOLOGIQUE DES ENTREPRISES

Le club d'entreprises réunit chaque mois des dirigeants pour échanger leurs bonnes pratiques sur les thématiques du développement durable.

Le développement durable est une tendance de fond qui n'avance pas assez vite, estime Grégory Roquette (à g. sur la photo), le fondateur de Ma Démarche Verte. Il y a un problème de perception. Les médias véhiculent les dangers liés au changement climatique, plutôt que des opportunités et de la joie. Dans les clubs, on ne dit pas : « On va tous mourir ! » Pour mobiliser les énergies, il vaut mieux être optimiste. Une personne ne se transforme pas sous la contrainte. »

Pendant 25 ans, Grégory Roquette a dirigé l'entreprise textile familiale éponyme jusqu'à un déclic survenu il y a une dizaine d'années. Il constate que l'industrie textile n'a pas de démarche durable et que son réseau professionnel s'intéresse peu au sujet. « J'ai rencontré des dirigeants qui étaient désorientés. » Après la fin de l'aventure familiale, il se lance.

### GRAND TÉMOIN

Il envisage une activité de conseil mais, en tant que dirigeant... il ne supportait pas les consultants ! Il penche pour un accompagnement collectif dans les entreprises, mais le business model ne fonctionne pas. Le club, sous la forme d'un déjeuner mensuel, apparaît comme une solution à moindre frais. Avec l'importance de la récurrence et de la fréquence. « Notre job, c'est de mettre une piqûre de rappel mensuelle. » En complément il propose des accompagnements pour écrire la feuille de route de sa transition. Chaque mois, Ma Démarche Verte réunit ainsi des chefs d'entreprises autour d'un déjeuner afin d'évoquer des moyens d'accélérer leur transition écologique. Un grand témoin présente les initiatives de son entreprise sur un sujet de développement durable. Ensuite, les convives partagent table par table leurs bonnes pratiques.



« On est souvent dans des réseaux de métiers et de secteurs, souligne Matthieu Croquette, le dirigeant du traiteur Yanka, adhérent du club. Ici, tous les secteurs sont confondus, mais nos problématiques sont les mêmes. » « C'est motivant de brainstormer ensemble », abonde Valentine Carru, la directrice de l'Urban Hotel à Lille. Si Grégory Roquette est à la tête des clubs de Lille (150 adhérents) et d'Ar-

ras (30), c'est Jean-Patrice Berche (à d. sur la photo) qui pilote celui de Valenciennes (50) en tant que franchisé. Il est aussi le responsable des franchises. Après Lyon en octobre (50 membres), il vise Amiens, Saint-Quentin, Béthune, Dunkerque, Calais, Boulogne. « On recherche des gens qui ont des convictions, mais qui ont aussi du temps et du réseau. »

■ Yann Suty

### TOYOTA, UN CAS D'ÉTUDE POUR MA DÉMARCHÉ VERTE

Ma Démarche Verte a organisé il y a quelques semaines à la Cité des échanges de Marcq-en-Barœul son déjeuner mensuel en compagnie d'Alexis Laurie, le responsable Environnement de Toyota Valenciennes, et de Djamel Malki, de Green Metals France, la filiale du groupe spécialisée dans la réduction des déchets. Le constructeur a détaillé sa « Stratégie 4R » : Réduire, Réutiliser, Recycler, Revaloriser. Celle-ci passe par des économies d'énergie (-62% en 23 ans dans la région), une réduction de la consommation d'eau (-73%) et des déchets (-50%). Un changement dans le sens des coupes a ainsi permis d'économiser 10 000 tonnes d'acier. Les déchets sont triés à la source. « Cela leur permet de devenir une matière première pour d'autres industries », explique Alexis Laurie.

Le responsable de Toyota Valenciennes a aussi pointé les facteurs clés de succès : formation des employés, sensibilisation annuelle, indicateurs partagés... « Toutes les activités environnementales ont toujours eu un aspect économique positif », assure-t-il.

**GALLOREMA**

**BESOIN D'UN MATÉRIEL EN LOCATION ?**

GALLOREMA VOUS PROPOSE DE LA LOCATION À COURT TERME  
OU POUR UNE PLUS LONGUE DURÉE !

commercial@gallorema.fr

ARRAS : 03 21 07 62 62  
REIMS : 03 26 49 15 01  
SOISSONS : 03 23 72 43 79  
TROYES : 03 25 49 53 55

**RSE**  
Performance globale  
26000

**R** ROSSEL  
CONSEIL  
MEDIAS  
Presses • Digital • TV • Event

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

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

Réservez votre publicité

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

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



**ÉMILIE DEPOSÉ.** Grâce à une technologie brevetée, sa start up produit et commercialise des copépodes auprès de plusieurs aquariums européens. Et diversifie ses marchés en s'ouvrant notamment à l'écotoxicologie.

# BIONAMERIS VEUT NOURRIR LE MONDE DE SON PLANCTON

Le plancton, ce micro-organisme microscopique, est le premier maillon de toutes les chaînes alimentaires. A Marquise, une société a bâti tout son savoir-faire sur cette petite proie vivante, et tout particulièrement sur l'espèce des copépodes. Elle s'y intéresse depuis 2012. A l'époque, BioNaMeris n'est encore qu'un travail de recherche des équipes du CNRS et du laboratoire d'océanologie et géosciences de Wimereux. Elles parviennent à allier solutions naturelles et applications nanotechnologiques pour produire des copépodes ultra-nutritifs destinés aux larves de poissons. En 2018, le projet entre dans une phase de maturation avec le soutien de la SATT Nord.

La Société d'Accélération du Transfert de Technologie investit des ressources matérielles et humaines. Émilien Deposé, un ingénieur amiénois, technicien en aquaculture et qualité de produit de la mer, rejoint le projet. Le potentiel est tel que la SATT Nord accompagne la bascule du monde académique à celui industriel, avec le recrutement de Guillaume Pigeon comme co-dirigeant, président-fondateur de Colmeris MedTech et investisseur d'InBrain Pharma (lire p.10). BioNaMériss est créée fin 2022. La start up emménage dans ses locaux en janvier 2023, fin prête à lancer officiellement la commercialisation de ses copépodes, produits à partir d'une technologie brevetée au natio-

nal. BioNaMeris a pu compter sur une aide de 200 K€ de la SATT Nord et a investi jusqu'à présent 30 K€ en capital social. Lauréate DeepTech, elle a aussi reçu 120 K€ de Bpifrance et attend (au moment où ces lignes sont écrites) une subvention France Relance d'un peu moins de 10 K€.

## PREMIÈRE TOUCHE AMÉRICAINE

En avril 2023, la jeune pousse noue un partenariat avec Nausicaá. Son fichier client intègre par la suite le zoo belge Pairi Daiza ainsi qu'une vingtaine d'aquariums et d'écloseries d'Europe, engagés dans des programmes de reproduction et de conservation de poissons, essentiellement marins. Avec ses six salariés, BioNaMeris leur vend des œufs en dormance, conservés au froid. Seules deux entreprises dans le monde, dont la Nordiste, maîtrisent cette technique. Courant février, BioNaMeris a effectué son premier envoi long courrier : ses œufs ont été acheminés dans un aquarium outre-Atlantique pour un programme de conservation d'hippocampes. « C'est un test stratégique. S'il est concluant, ça pourrait être un réel levier de développement », espère Émilien Deposé, qui tait son chiffre d'affaires.

En parallèle, sa société a été approchée par deux nouvelles cibles : les élevages de poissons qui vendent notamment aux particuliers, et le secteur de l'écotoxicologie. De nouvelles normes définies début 2025 ont désigné le copépode comme modèle biologique pour la cosmétique. Ce qui offre de nouvelles opportunités à BioNaMeris qui fournit déjà cinq laboratoires d'analyse de produits cosmétiques donc, mais aussi agroalimentaires. « Ils ont besoin de milliards de copépodes. On en produit des milliards ! » ■ Julie Kiavué

**"LA COMESTIQUE ET L'AGROALIMENTAIRE ONT BESOIN DE MILLIERS DE COPEPODES. ON EN PRODUIT DES MILLIARDS !"**  
ÉMILIE DEPOSÉ



# VERALLIA ALLÈGE DE 16% SES BOUTEILLES DE BIÈRE

Le producteur d'emballage en verre a mis au point ce procédé pour sa bouteille Long Neck 33 cl dans son usine axonaise.

C'est à Cuffies, dans l'Aisne, que Verallia a développé une innovation spectaculaire dans le domaine des bouteilles de bière. Le spécialiste de l'emballage en verre pour les boissons et produits alimentaires a réussi à réduire le poids de sa bouteille Long Neck 33 cl à 185 grammes, contre 220 grammes auparavant. Soit un allègement de pas moins de 16% ! Cette avancée technique est le fruit d'un investissement industriel au sein de l'usine Vauxrot. Active depuis 1827, elle est destinée au marché brassicole. C'est la seule du groupe en France à produire les teintes emblématiques jaune et ébène de ses bouteilles de bière.

Comment l'industriel a-t-il pu obtenir cet allègement ? Grâce au procédé du « pressé-soufflé », qui optimise la répartition du verre et réduit le poids des bouteilles sans compromettre leur résistance. Contrairement au procé-

dé classique du « soufflé-pressé », il permet d'optimiser la robustesse des contenants tout en réduisant leur poids.

« Ce projet reflète le défi industriel relevé par nos équipes, qui ont su installer et maîtriser avec succès ce nouveau procédé », se réjouit François Navaud, le directeur du site picard. Le gain obtenu représente 12 tonnes de CO2 par million de bouteilles produites, soit l'équivalent de sept allers-retours Paris-New York en avion, selon les calculs de Verallia. « Avec cette nouvelle version allégée de la bouteille Long Neck 33cl, nous réaffirmons notre engagement à accompagner la filière brassicole dans ses efforts pour réduire son empreinte environnementale », souligne Maud Dubois, la directrice marketing de Verallia France.

Avec 35 usines dans 12 pays, Verallia est le leader européen et le troisième



producteur mondial d'emballages en verre pour les boissons et les produits alimentaires. Le groupe emploie près de 11 000 collaborateurs. En 2023, il a réalisé un chiffre d'affaires de 3,9 Mds €. Coté en France sur Euronext, Verallia compte sept usines dans l'Hexagone et emploie plus de 2 000 salariés ■ Y.S.

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

TÉL. 03 55 33 21 05

## Bulletin d'abonnement

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

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

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

### Règlement

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

NOM \_\_\_\_\_ PRÉNOM \_\_\_\_\_

SOCIÉTÉ / ORGANISATION \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

CODE POSTAL \_\_\_\_\_

VILLE \_\_\_\_\_ TEL. \_\_\_\_\_

E-MAIL \_\_\_\_\_



**éco** 121  
ECOPRESSE - PARC RIVÉO  
300 RUE DE LILLE  
59520 MARQUETTE-LEZ-LILLE

# RÉSEAU JADE QUADRILLE L'AFRIQUE

Le spécialiste des travaux en hauteur se développe sur le continent africain, mais aussi en Belgique. Tout en renforçant ses positions dans les Hauts-de-France.

Réseau Jade pousse les feux en Afrique. Fin 2024, le spécialiste des travaux sur corde et des systèmes de sécurité en hauteur a implanté des bureaux en Côte d'Ivoire. Une suite logique à son aventure sur le continent noir amorcée en 2015 au Sénégal, grâce au cluster Sénégal-Hauts-de-France. Il y eut ensuite des bureaux au Maroc (en 2022), et plus récemment au Ghana et en Afrique du Sud (au Cap et à Johannesburg) « Ces implantations n'ont pas été sans difficulté, rapporte François-Yves Jolibois, le fondateur de Réseau Jade en 1998. En Afrique du Sud, il nous a fallu deux ans pour avoir le visa de travail. Et maintenant, il faut des diplômes ! La seule solution, c'est de trouver des partenaires locaux. »

Celui qui se présente comme un « amoureux de l'Afrique » espère participer aux nombreux chantiers sur le continent, dans l'industrie, le nucléaire ou le sport. « Il y a des marchés incroyables, mais soumis à de fortes contraintes. On parle des contraintes réglementaires françaises, mais quand on travaille pour le pétrole ou le nucléaire, il y en a beaucoup, quel que soit le lieu, pour des raisons de sécurité. Il y a le même niveau d'exigence en Angola qu'à Dunkerque. Ça nous tire vers le haut, ça nous pousse à nous poser des questions et à progresser. »

Réseau Jade regarde vers le Sud, mais aussi vers le Nord et la Belgique. L'entreprise de Wasquehal négocie actuellement le rachat d'un fabricant de système de sécurité au chiffre d'affaires de 800 K€. « On développe la Belgique, car c'est à quinze minutes de chez nous. C'est plus facile que d'aller en Normandie. Le marché belge a beaucoup de potentiel. Il est équivalent à celui des Hauts-de-France. La plus grosse contrainte, c'est qu'il y a plus de charges locales et d'impôts qu'en France. »



## FORMATION

Si la société pousse à l'étranger, elle continue de se développer dans les Hauts-de-France. En avril, elle inaugurera un nouveau complexe à Grande-Synthe. Sur un site de 22 000 m<sup>2</sup>, elle y accueillera un bâtiment de 1 400 m<sup>2</sup> de bureaux et d'espaces de formation, qui s'ajouteront à ceux de Wasquehal. « On multiplie par cinq notre capacité en formation, précise François-Yves Jolibois. On a de grands besoins pour l'industrie. »

Car Réseau Jade rencontre des problèmes de recrutement. « Aujourd'hui, le recrutement est clairement un frein à notre croissance. Il faut trois ans pour former un cordiste avec certification. On fait 20% de croissance, mais on se retrouve "flat" en production parce qu'on n'a pas assez de monde.

**IL FAUT TROIS ANS POUR FORMER UN CORDISTE AVEC CERTIFICATION.**

*Le bâtiment n'est pas vu comme une profession attractive par les jeunes, alors qu'il y a de nombreux métiers, très bien payés. »*

En 2024, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 15 M€, dont les deux tiers dans les Hauts-de-France. Dans chaque pays d'Afrique où elle est installée, son CA s'élève entre 200 et 400 K€. Elle compte 150 collaborateurs, dont 80 dans notre région. En début d'année, elle a été labellisée Monuments historiques. Elle a notamment travaillé pour le Château de Versailles, les Invalides, le Panthéon ou l'Arc de Triomphe (elle avait empaqueté le monument pour Christo). Parmi ses grands clients figurent aussi le Parc Astérix ou le Stade Pierre Mauroy ■ **Yann Sutzy**

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

# éco 121

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

Il comprend :

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



CONTACTEZ-NOUS AU 03 55 33 21 05 OU PAR MAIL À [COURRIER@ECO-121.FR](mailto:COURRIER@ECO-121.FR)

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

Règlement

Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse

Par virement : Banque Caisse d'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

**CHARLES-ERIC THOOR**

AVOCAT ASSOCIÉ AU SEIN DU DÉPARTEMENT DROIT PUBLIC DE BIGNON LEBRAY

**LES AMBITIONS DE LA RÉFORME DE 2014**

**Les ambitions de la réforme de 2014**

C'était en 2014 : le Parlement européen et le Conseil adoptaient de nouvelles directives relatives à la passation des marchés publics.

Ces directives, aujourd'hui transposées au code français de la commande publique, devaient faciliter les procédures, les ouvrir au plus grand nombre d'opérateurs économiques, et in fine augmenter la concurrence, au bénéfice du contribuable européen.

Et l'enjeu est de taille, lorsque l'on sait que la commande publique représente chaque année 2 000 milliards d'euros à l'échelle de l'Union européenne, soit 14 % du PIB.

Mais dix ans après, le compte n'y est pas.

**Le rapport d'audit de la Cour européenne des comptes**

C'est en tous cas la conclusion de la Cour européenne des comptes, à l'issue d'un important travail d'audit, mené à l'échelle européenne, sur la période 2011-2021 (rapport spécial 28/2023, publié le 4 décembre 2023).

La Cour européenne des comptes remarque que le nombre de soumissionnaires par procédure a presque diminué de moitié, entre 2011 et 2021, la moyenne passant de 5,7 à 3,2 soumissionnaires par procédure.

Dans le même temps, la part des procédures, où seul un opérateur candidate, a considérablement augmenté, passant de 23,5 % (en 2011) à 41,8 % (en 2021).

La Cour observe également un allongement de la durée moyenne des procédures d'attribution, de 62,5 jours en 2011, à 96,4 jours en 2021.

Enfin, l'achat public transfrontalier demeure homéopathique : au cours de la période 2011-2021, les marchés attribués par des pouvoirs adjudica-

teurs à des entreprises situées hors du territoire de leur propre État membre ont représenté environ 5 % de l'ensemble des marchés publics.

Et la France est bonne dernière du classement, avec moins de 2 % des marchés publics français attribués à des entreprises étrangères.



"LA COMMANDE PUBLIQUE, REPRÉSENTE CHAQUE ANNÉE 2 000 MDS € À L'ÉCHELLE DE L'UE, SOIT 14% DU PIB"

**La révision à venir, des directives marchés publics**

Devant ce constat d'échec, la Commission européenne travaille à une nouvelle réforme du droit de la commande publique.

Une consultation publique est en cours, jusqu'au 7 mars 2025, sur le site internet de la Commission.

De nombreuses collectivités françaises, y ont déjà exprimé leurs propositions d'améliorations.

Un rapport de synthèse est attendu à l'automne 2025.

Tandis qu'une proposition de réforme pourrait intervenir en 2026 ■

**BRUNO PLATEL**

AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

**INAPTITUDE : UNE DISPENSE DE RECHERCHE DE RECLASSEMENT À APPRÉCIER AVEC PRUDENCE**

L'inaptitude du salarié emporte l'obligation pour l'entreprise de rechercher un autre emploi approprié à ses capacités, au sein de l'entreprise ou des entreprises du groupe auquel elle appartient, en tenant compte notamment des préconisations du médecin du travail et de l'avis du CSE.

Par exception, l'article L. 1226-2-1 du Code du travail dispose expressément que l'employeur est libéré de son obligation de reclassement lorsque l'avis d'inaptitude du médecin du travail mentionne « que tout maintien du salarié dans un emploi serait gravement préjudiciable à sa santé ou que l'état de santé du salarié fait obstacle à tout reclassement dans un emploi ».

En pratique, les médecins du travail n'utilisent pas toujours le formulaire dédié et la rédaction employée ne reprend pas toujours à la lettre le texte précité.

Les cas de dispense sont d'interprétation strictes et il est régulièrement jugé que l'obligation de reclassement s'impose même si le médecin du travail constate « l'inaptitude du salarié à tout emploi dans l'entreprise » ou encore lorsque l'avis du médecin mentionne que « tout maintien du

salarié dans un emploi dans cette entreprise serait gravement préjudiciable à sa santé ».

Les conséquences sont lourdes pour l'entreprise, le licenciement étant alors automatiquement considéré comme sans cause réelle et sérieuse en l'absence de recherche de reclassement et de consultation du CSE.

Une décision du 12 février 2025 de la Cour de Cassation vient de statuer de nouveau dans un cas où le médecin du travail avait rédigé un avis sans reprendre au mot près la rédaction de l'article L1226-2-1 du Code du travail. L'avis du médecin mentionnait : « Inaptitude à la reprise du poste occupé. L'état de santé du salarié ne permet pas de faire des propositions



"LES MÉDECINS DU TRAVAIL N'UTILISENT PAS TOUJOURS LE FORMULAIRE DÉDIÉ ET LA RÉDACTION EMPLOYÉE NE REPREND PAS TOUJOURS À LA LETTRE L'ARTICLE L. 1226-2-1 DU CODE DU TRAVAIL"

de reclassement au sein de l'entreprise filiale et holding compris et le rend inapte à tout poste ».

L'employeur n'ayant pas procédé à une recherche de reclassement, le salarié inapte contestait son licenciement, motif pris que la formule utilisée par le médecin du travail ne reprend pas la mention de l'article L. 1226-2-1 du Code du travail.

La Cour de cassation a ici approuvé les juges du fond considérant la formule utilisée par le médecin du travail comme étant équivalente à la mention de l'article L. 1226-2-1 du Code du travail.

Analyse faite de l'arrêt, les juges ont prêté une attention particulière à la clarté de l'avis d'inaptitude et à l'équivalence des situations, se rapportant expressément à la mention légale.

Le chef d'entreprise restera prudent dans la lecture de l'avis d'inaptitude du médecin du travail avant de déterminer s'il peut s'estimer être dispensé de recherche de reclassement ■

JESSY LEROY

GÉRANT DE PORTEFEUILLE BANQUE POPULAIRE DU NORD

# COMPRENDRE NOS SYSTÈMES DE PENSÉES POUR INVESTIR EFFICACEMENT

La finance comportementale représente l'étude du comportement humain appliquée à des décisions financières. Dans les années 70 les travaux de Daniel Kahneman (prix Nobel d'économie en 2002) et Amos Tversky (psychologue et mathématicien) ont mis en évidence un certain nombre de biais cognitifs influençant nos prises de décisions.

Jusqu'alors, les économistes partaient du principe que les individus décidaient logiquement du choix le plus avantageux pour eux. Ces travaux contredisent la théorie économique classique en démontrant une pensée basée sur deux systèmes, l'un logique, l'autre émotionnel, ce dernier pouvant conduire à des erreurs de jugement en raison de son côté impulsif.

## QUEL EST L'INTÉRÊT D'ÉtudIER LA FINANCE COMPORTIMENTALE ?

Bien que les marchés financiers aient tendance à réagir de manière cohérente et proportionnée aux informations disponibles, des mouvements d'exagération à la hausse ou à la baisse se produisent régulièrement, donnant lieu à des opportunités pour les investisseurs résilients et disciplinés.

Les biais cognitifs sont une partie de la finance comportementale et désignent les raccourcis mentaux altérant notre capacité à traiter les informations. Bien qu'ils soient utiles pour simplifier

nos prises de décisions, ces raccourcis peuvent conduire à des jugements irrationnels. Pour les investisseurs, ces choix peuvent avoir des conséquences coûteuses. Il est donc nécessaire de les comprendre pour mieux les identifier.

## QUELS SONT LES PRINCIPAUX BIAIS COGNITIFS ?

Parmi les plus de 150 biais cognitifs répertoriés, certains peuvent avoir un impact significatif sur nos décisions d'investissements. Parmi eux, on peut citer l'effet Dunning-Kruger, un biais cognitif poussant les individus peu compétents à surestimer leurs capacités. En matière d'investissements financiers, cet excès de confiance peut mener à des pertes importantes, notamment pour les investisseurs inexpérimentés. Autre biais comportemental, le fameux syndrome FOMO

(« *Fear Of Missing Out* ») représente la peur de manquer une opportunité fortement lucrative.

Ce sentiment pousse les individus à agir dans la précipitation et adopter un comportement moutonnier en achetant à des prix surévalués ou en participant à un mouvement de bulle spéculative.

A l'inverse, en période de baisse, ce biais incite les investisseurs à vendre dans la panique. Enfin, l'aversion aux pertes est un comportement courant chez les investisseurs, ces derniers ressentant la douleur d'une perte plus intensément que le plaisir d'un gain équivalent. Cette asymétrie pousse les épargnants à se concentrer sur les risques immédiats plutôt que sur les perspectives long terme.

## COMMENT SURMONTER CES BIAIS POUR INVESTIR EFFICACEMENT ?

Ces biais cognitifs étant profondément ancrés dans notre manière de penser, il est difficile voire impossible de s'en libérer totalement.

D'autant que l'afflux d'informations constant des réseaux sociaux, associé à la facilité de réaliser des opérations en quelques clics favorisent les comportements impulsifs, motivés par la crainte ou l'avidité.

Aussi, éviter les comportements moutonniers constitue l'une des clés indispensables pour réussir financièrement. Prendre de la distance avec ses émotions, éviter les prises de décisions irrationnelles, nécessitent de disposer d'outils adaptés et d'une méthodologie éprouvée.

Au-delà du conseil en investissement, le rôle du gestionnaire d'actifs est assurément de vous préserver des pièges de l'émotion et de l'irrationalité.

“ÉVITER LES COMPORTEMENTS MOUTONNIERS CONSTITUE L'UNE DES CLÉS INDISPENSABLES POUR RÉUSSIR FINANCIÈREMENT”



# LA CHIMIE, UNE FILIÈRE EN GRAND PÉRIL

**FRÉDÉRIC GAUCHET**, président du groupe nordiste Minafin et de France Chimie, a décrit l'extrême difficulté de la filière devant la commission des affaires économiques du Sénat.



L'audition de Frédéric Gauchet a moins été relayée que celle du patron de Michelin Florent Menegaux. Et pourtant... Le patron nordiste, président du syndicat professionnel France Chimie et du groupe nordiste Minafin a décrit de manière chirurgicale la dégradation de la filière (4 000 entreprises, 200 000 salariés, 109 mds € de CA) qui s'accélère très dangereusement. La chimie européenne pesait 28% du secteur mondial il y a 20 ans, devenus 13% aujourd'hui. Elle représentait 29% des investissements, 12% aujourd'hui.

L'envolée des coûts de l'énergie et de la réglementation entravent le secteur de façon grave et croissante, explique Frédéric Gauchet, pointant un taux d'utilisation tombé à 71% lors de la dernière enquête de France Chimie, quand le seuil de rentabilité s'établit à 80%. « Depuis le premier trimestre 2022, nous sommes clairement dans une zone rouge », s'alarme le capitaine d'industrie, qui révèle que 80% des membres de France Chimie ont adopté des plans d'économie et 30% envisagent ou ont déjà engagé un PSE...

## PRIX DU GAZ CINQ FOIS PLUS CHER

« Le prix du gaz en Europe et en France est en moyenne 5 fois supérieur à celui de l'Amérique du Nord, l'électricité deux fois plus. La fiscalité est anormalement élevée sur l'industrie française », poursuit-il. A telle enseigne que le poids des cotisations employeurs et des impôts de production font apparaître une dif-

férence de 6 à 7% entre la France et l'Allemagne, l'Espagne ou l'Italie. Les surcoûts réglementaires sont à l'avenant : ils sont passés de 4% de la valeur ajoutée à 12% en 20 ans.

Résultat : un quart des industriels du secteur a décidé de transférer ses investissements hors de France selon la dernière enquête. Le cercle est pernicieux : la chute des investissements ne pourra qu'affecter la compétitivité de notre chimie.

Frédéric Gauchet prend exemple sur son propre groupe, présent aussi au Canada, aux USA et en Allemagne. « En France, je paie le prix du MW de gaz 71 € en 2024. Au Québec, je le paie 9 €. Pour l'électricité, je paie 91 € en France. Au Québec, je la paye 59 €. Si mes deux usines françaises payaient le prix que je paie au Canada, ce serait en 2024 une économie de 3,7 M€ sur un chiffre d'affaires de 84 M€ ». Encore Minafin pro-



**"30% DES ENTREPRISES ENVISAGENT  
OU ONT DÉJÀ ENGAGÉ UN PSE"**

fitte-t-il jusqu'en fin d'année du tarif de l'Arenh. Sa fin porterait le différentiel de 3,7M€ à 5,5 M€, soit 7% de son chiffre d'affaires français... ■ Olivier Ducuing

## LE CAS DE WEYLICHEM LAMOTTE

Implantée depuis 125 ans près de Compiègne, le site industriel comporte l'usine chimique et une plateforme d'acteurs qui optimisent ainsi les coûts unitaires des infrastructures. L'usine est la seule hors Chine à produire de l'acide glyoxylique (utilisé pour les antibiotiques, la vaniline ou certains traitements agricoles). Son président Alix Deschamps explique que les prix chinois se sont comprimés de 40% entre 2019 et 2024 alors que l'inflation atteignait 20% en France tandis que les coûts énergétiques doubleraient. Un dossier anti-dumping a bien été déposé, mais sa lourdeur et sa lenteur laissent espérer au mieux une barrière douanière européenne en octobre 2025. Un client s'est en outre retiré face aux attaques chinoises et l'usine a vu ses ventes reculer de 40%. Pour sa survie, WeylChem a dû lancer un PSE. Or dans le même temps, le dirigeant raconte devoir investir près de 20 M€ pour diviser par deux ses émissions de CO2.

**R**echerchons-nous des clones ou des talents ? Cette question pose un enjeu central du recrutement et du management : celui de la singularité car trop souvent encore aujourd'hui, les entreprises reproduisent un schéma bien huilé et recherchent chez les candidats le même type de diplôme, le même parcours, les mêmes expériences. Mais une équipe homogène est-elle vraiment une équipe performante ? Ne risque-t-elle pas, au contraire, de tourner en rond, de manquer d'idées nouvelles, d'éprouver de la difficulté à se réinventer ?

Le recrutement est la première étape d'une politique inclusive et enrichissante. Détecter les potentiels, s'intéresser aux compétences acquises et au-delà des parcours formatés, s'intéresser aux pas de côtés, aux expériences hors cadre et aux aventures audacieuses, c'est déjà faire preuve d'ouverture d'esprit. À compétences égales, pourquoi ne pas oser la différence ? En effet, l'expérience démontre que la diversité dans une équipe favorise la créativité, l'innovation et l'intelligence collective. Pourtant, il reste encore des réticences. L'habitude, le

**PASCALINE DE RUYVER-CATRICE**  
DIRECTRICE ASSOCIÉE QUINTESENS, CABINET DE COACHING

## RESPECTER LA SINGULARITÉ DE CHACUN : UNE RICHESSE POUR L'ENTREPRISE

confort des repères connus, la crainte de la nouveauté freinent parfois l'audace de recruter différemment. Et une fois en poste ? Trop souvent encore, les spécificités restent taboues. Pourtant, que l'on soit HPI, porteur d'un handicap, issu d'un parcours atypique ou simplement différent dans sa manière d'aborder les problématiques, cette singularité est une source de richesse. Combien d'innovations, de ruptures stratégiques, de solutions inédites sont nées de l'audace d'un regard différent ? Alors, interrogeons-nous. Sommes-nous capables d'accueillir la différence, de la comprendre et de l'accompagner ? Comment favoriser l'expression de ces talents sans les contraindre à se fondre dans un moule ? Offrons-



**"VALORISER LA DIFFÉRENCE. C'EST PERMETTRE À CHACUN D'APPORTER SA CONTRIBUTION UNIQUE"**

nous un cadre de travail qui permet à chacun de se sentir légitime, écouté et en capacité d'apporter pleinement sa contribution ? Et nous, à titre personnel, savons-nous identifier ce qui nous distingue ? Avons-nous déjà pris le temps de nous interroger sur nos atouts, sur ce qui nous différencie positivement des autres ? Et en

sommes-nous fiers, osons-nous le révéler et en faire une force ?

Valoriser la différence, c'est permettre à chacun d'apporter sa contribution unique. C'est aussi un levier d'innovation et de performance. Comme le disait Saint-Exupéry : *« Si tu diffères de moi, mon frère, loin de me léser, tu m'enrichis. »*

Osons recruter et manager autrement. La singularité n'est pas un risque, c'est une opportunité. Une opportunité de progresser, d'évoluer et d'ouvrir nos horizons vers un monde professionnel plus riche et plus humain ■

**A**vec l'essor des solutions SaaS et l'évolution des normes IFRS et françaises, la consolidation financière se transforme. Les outils d'Enterprise Performance Management (EPM), dopés par l'IA et l'automatisation, deviennent un levier stratégique pour les directeurs financiers.

### L'ESSOR DU CLOUD ET DES PLATEFORMES EPM

D'ici à 5 ans, 70% des entreprises adopteront des solutions EPM cloud, réduisant leurs coûts d'infrastructure et de maintenance de 20 à 40%<sup>1</sup>. Au-delà de l'économie de coût, la combinaison du cloud, de l'IA et de la datavisualisation améliore le pilotage tout en assurant une communication plus fluide auprès des partenaires financiers. Des outils comme CCH Tagetik, One-Stream XF, Board ou Group Reporting, après paramétrage et maîtrise de la gestion de projet, permettent l'unification de



**"LES DIRECTIONS FINANCIÈRES DOIVENT ANTICIPER LA MODERNISATION DE LEURS OUTILS POUR ÉVITER L'OBSCOLESCENCE DE SOLUTIONS."**

**LAURENT PICON**  
ASSOCIÉ KPMG CONSOLIDATION EPM SYNERGIE

## LES EPM : CATALYSEURS DE LA TRANSFORMATION DANS LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE

la consolidation au reporting réalisé et budget. Compatibles avec les ERP, ils garantissent conformité et pilotage stratégique aux grands groupes. Pour les ETI, des solutions plus agiles et standardisées comme Prophix Conso, LucaNet, Viareport/Conso IDL ou Amelkis EPM offrent une interface intuitive et une intégration simplifiée.

### LES BÉNÉFICES DES NOUVEAUX EPM

L'automatisation et les workflows intégrés réduisent les erreurs et accélèrent le reporting consolidé. Selon Gartner, ces outils diminuent le cycle de production de consolidation de 40%, libérant du temps pour l'analyse stratégique. L'IA améliore, en effet, la fiabilité des données grâce à la détection d'anomalies, l'analyse prédictive et l'automatisation des rapprochements.

### DÉFIS ET CONTRAINTES

L'adoption des EPM reste un investissement initial qui peut être conséquent : coûts de licence, gestion du projet et formation. La dépendance au cloud soulève aussi des enjeux de cybersécurité. Pour les EPM nécessitant un paramétrage adapté, l'évolution des normes comptables (IFRS / ANC) sans oublier la CSRD, impose des mises à jour régulières. Un accompagnement lié au changement et une communication auprès des utilisateurs sont essentiels afin de garantir la réussite du projet.

En définitive, le rôle du « consolidateur » devient stratégique face aux mutations réglementaires et technologiques. Les directions financières doivent anticiper la modernisation de leurs outils pour éviter l'obsolescence de solutions comme Hyperion Financial Management et SAP BFC, dont la fin de maintenance est prévue d'ici à 2030. Investir dans un EPM de nouvelle génération n'est plus une option, mais une nécessité pour garantir performance et conformité ■

<sup>1</sup> Source : Livre blanc KPMG EPM - novembre 2024

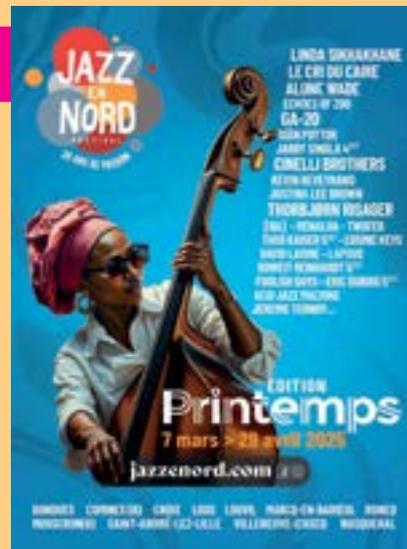


## LÀ OÙ COMMENCENT LES SÉRIES TÉLÉ

Séries Mania, le grand événement consacré aux séries, est de retour à Lille. Pendant 8 jours, les seriesphiles pourront assister à des projections en avant-première et sur grand écran des meilleures séries internationales, à des masterclass, des rencontres et des débats avec des personnalités incontournables.

Séries Mania, du 21 au 28 mars 2025.

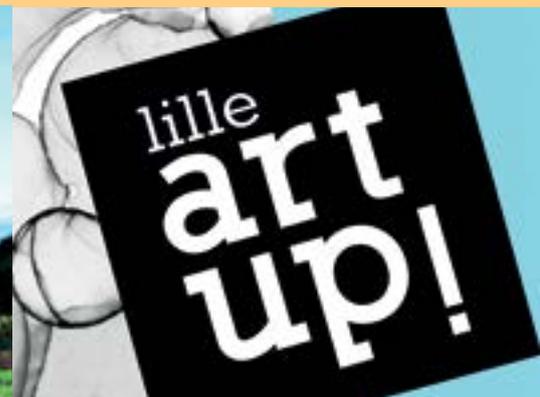
Programme et réservations sur : [seriesmania.com](http://seriesmania.com)



## UNE CÉLÉBRATION DU JAZZ

Jazz en Nord tient son édition de printemps du 7 mars au 29 avril. Le festival dédié au jazz, au blues et à la soul essaime un peu partout dans la métropole de Lille, ainsi qu'en Belgique. Cette nouvelle édition promet encore une fois un programme très éclectique, avec Siân Pottok, Thorjorn Risager & The Black Tornado, Justina Lee Brown, Linda Sikhakhane, Echoes of Zoo, Delaine Pickering ou encore GA-20.

Infos et réservations sur [jazzenord.com](http://jazzenord.com)



## ART UP ! LIBÈRE LA MATIÈRE

Pour sa nouvelle édition, Lille Art Up ! réunira 100 galeries, dont près de 40 nouvelles, du 13 au 16 mars. Fidèle à son ADN, la foire réserve une place centrale à la nouvelle garde artistique pour une édition placée sous la thématique de « Libérer la matière ». Sur les stands, les galeries mettront en lumière la manière dont les artistes jouent avec les matières, les détournent et les recyclent.

Art Up !, du 13 au 16 mars au Grand Palais.

Billetterie en ligne sur [lilleartup.com](http://lilleartup.com)

## LES NUITS DU BLUES SUR LEUR 31

Le festival Les Nuits du Blues tiendra sa 31e édition à Abbeville du 21 au 27 mars. Au programme, des concerts d'artistes de blues ou de groupes de musique comme Little Bob Blues Bastards, The Black Stompers, Zac Harmon, Jean-Jacques Milteau ou encore Thorbjorn Risager

Les Nuits du Blues à Abbeville, du 21 au 27 mars.  
Renseignements : [tourisme-baiedesomme.fr](http://tourisme-baiedesomme.fr)

©Christoffer-Askman



## LA PLUS BELLE FEMME DE SON SIÈCLE À COMPIÈGNE

Le château de Compiègne propose un nouvel accrochage temporaire dans la salle d'art graphique du Musée de l'Impératrice, consacré à Virginia Oldoini, la comtesse de Castiglione (1837-1899). Une femme à la beauté incomparable et scandaleuse, qui avait subjugué Napoléon III. Elle est considérée comme la première à avoir utilisé la performance artistique pour rendre visible sa beauté.

**Castiglione, la plus belle femme de son siècle**  
**Au château de Compiègne.**  
**Renseignements :**  
**chateaudecompiègne.fr**

Musée de Compiègne © Grand Palais Rmn (Domaine de Compiègne)

## LES MONDES DE WATTEAU À CHANTILLY

Entre portraits, regards sur le monde, mode, costumes de théâtre et fêtes galantes, le musée Condé explore différentes facettes d'Antoine Watteau (1684-1721). Autour des collections du duc d'Aumale comprenant dix œuvres (six dessins et quatre peintures), l'exposition propose des œuvres inédites de l'artiste, certaines récemment découvertes, d'autres conservées dans des collections privées.

**Les mondes de Watteau, château de Chantilly, du 8 mars au 15 juin.**  
**Renseignements : chateauchantilly.fr**



## PHOTOGRAPHER LES TRANSPORTS À TRAVERS LES ÉPOQUES

Pour sa sixième édition Usimages, la biennale de la photographie du patrimoine industriel et du travail, aborde la thématique des transports à travers une programmation de 12 expositions en plein air, réparties entre plusieurs communes de l'Agglomération Creil Sud Oise. Elles feront se côtoyer fonds photographiques et photographes contemporains.

**Transports et Industrie**  
**Du 12 avril au 15 juin 2025 à Cramoisy, Creil, Maysel, Montataire, Nogent-sur-Oise, Rousseloy, Saint-Leu-d'Esserent, Saint-Maximin, Saint-Vaast-lès-Mello, Thiverny et Villers-Saint-Paul.**  
**Renseignements : diaphane.org**



## EXPLORER LE CORPS HUMAIN

Avec l'exposition « À corps », le MusVerre explore les rouages du corps humain. L'objectif : en reconnaître les limites et les mérites, mais aussi apprivoiser davantage cet organisme aussi complexe que merveilleux. Rassemblant des œuvres d'artistes de tous les horizons, de Wim Delvoye à Michal Macku, en passant par Simone Fezer ou Manon Fontaine l'exposition offre une lecture fascinante de l'anatomie.

« A Corps », Au MusVerre,  
à Sars-Poterie  
Jusqu'au 4 janvier 2026.  
Renseignements : [musverre.fr](http://musverre.fr)

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.

# **Stratégie de durabilité, transition énergétique, qui d'autre qu'une banque certifiée B Corp pour vous accompagner ?**

Reconnue pour son impact environnemental et sociétal, la Caisse d'Epargne Hauts de France est certifiée B Corp depuis 2022.

CAISSE D'ÉPARGNE  
HAUTS DE FRANCE



Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance  
Capital social de 1 000 000 000 (taxe sur le chiffre social) 612 rue de la Chaude Rivière 59800 Lille - 383 000 682 RCS Lille Métropole