

éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

AVRIL 2025

#149

www.eco121.fr

D 28899 -149 - F: 7,50 €



3 782889 907508



PROMESSE DE FLEURS

VOISE LES SOMMETS EUROPÉENS

Après avoir propulsé sa pépinière en ligne à la place de leader français, **Pascal Griot** vise désormais l'Europe. Terreau fertile pour une croissance toujours plus fleurie.

Rencontre.

P.25



PHILIPPE
HOURDAIN

“Il faut
changer
de braquet”

INTERVIEW CROISÉE P.12

JEAN-PIERRE
LETARTRE

→ **KILOUTOU** MET LE CAP SUR LES 2 MILLIARDS D'EUROS P.31

→ **BARDAHL** PASSE LA VITESSE SUPÉRIEURE P.36



**Seuls 3% des Français sont capables
de citer une cheffe d'entreprise.
Rendons-les plus visibles.**

Caisse d'Épargne Hauts de France s'engage avec son **contrat d'utilité**
à soutenir le développement de l'entrepreneuriat féminin.

Découvrez nos actes engageants sur plusprocheplusutile.fr

CAISSE
D'ÉPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



Entreprise



Certifiée



Commissariat aux comptes

Caisse d'épargne Hauts de France est une entreprise à but non lucratif. Elle est soumise à la loi relative aux sociétés anonymes à but non lucratif. Caisse d'épargne Hauts de France est une entreprise à but non lucratif. Elle est soumise à la loi relative aux sociétés anonymes à but non lucratif. Caisse d'épargne Hauts de France est une entreprise à but non lucratif. Elle est soumise à la loi relative aux sociétés anonymes à but non lucratif.

Mobilisation générale ?

Le niveau des risques, *lato sensu*, a rarement été aussi élevé. Tous les spécialistes de sécurité ou de géopolitique le disent *mezzo voce* depuis longtemps, à haute voix aujourd'hui. Bien au-delà du seul conflit en Ukraine : cybersécurité, terrorisme, désinformation, espionnage industriel, entrisme et communautarismes, parmi d'autres, et bien sûr, risque militaire. Une forme de naïveté européenne, surtout à l'ouest du continent – l'Est ayant gardé un souvenir cuisant de ses années au sein du glacié soviétique- a conduit à abaisser la garde depuis des années. Francis Fukuyama n'avait-il pas annoncé la fin de l'Histoire, grâce à la victoire du concept de démocratie libérale ? Le mur de Berlin puis l'URSS n'étaient-ils pas tombés sans coup férir ? On pouvait donc se concentrer sur la seule logique de consommation, de croissance économique et d'hédonisme insouciant.

REGAGNER DES GALONS PERDUS

Le réveil est bien là aujourd'hui, après le choc Trump : les Etats-Unis ne seront plus le parapluie des Européens *ad vitam aeternam*. Et les Européens doivent en quatrième vitesse rattraper un long retard. Ce peut être une chance pour la France et nos entreprises. Notre pays a toujours conservé depuis le Général une armée importante, dotée de la dissuasion, et un tissu économique d'entreprises innovantes liées à la

Défense, au-delà de nos grands champions comme Thalès ou Dassault Aviation. Dans notre région, on compterait 70 PME environ au chiffre d'affaires de plus de 10 M€ œuvrant dans l'armement. Comparaison n'est pas raison, mais le complexe militaro-industriel américain compte pour beaucoup dans la puissance de rayonnement américaine. La France peut sans doute aussi regagner bien des galons perdus à travers cette reconquête du militaire. Avec un problème hélas récurrent : les moyens financiers. Notre déficit constant depuis 1974, encore 6% du PIB cette année, notre dette de 3 300 milliards et notre besoin d'emprunter 340 milliards d'euros sur les marchés cette année sont-ils compatibles avec de grandes ambitions militaires ? Certes, la France doit pouvoir compter sur la solidarité financière de nos voisins qui bénéficient de la protection de nos forces armées. Mais elle ne pourra pas faire l'impasse sur une nécessaire mobilisation financière générale pour retrouver des marges de manœuvre en tenant d'une main de fer la dépense publique. Et en la réorientant des inénarrables bonus pour réparer ses fermetures éclair et autres dépenses surréalistes vers l'indispensable régulier. Et sûrement bien au-delà de l'annonce du modeste fonds de 500 M€ de BPI pour la Défense.



Photo ©GregLeduc

sommaire

TENDANCES 4-11

- 52 M€ pour un hôtel 4 étoiles à Calais
- Refectory se met aux fourneaux pour tableur sur les 100 M€

GRAND ANGLE 12-15

- Interview Philippe Hourdain-Jean-Pierre Letartre : « Il faut changer de braquet »

TERRITOIRES 16-36

- Face aux investissements industriels, Dunkerque étoffe son centre-ville
- En pleine floraison, Promesse de fleurs plante ses graines à l'export
- Kiloutou met le cap vers les 2 milliards
- Bardhal passe la vitesse supérieure
- Roquette affiche ses résultats pour la première fois

ENTREPRENDRE 38-43

- L'Esme triple de taille à Lille
- La CEC : catalyseur de la transformation économique durable ?

DÉTENTE 48-50

- BD graphique François Schuiten
- Galerie Theophanos phygitale

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'Epargne 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) où il diffuse un flux régulier d'actus et sur LinkedIn.

WWW.ECO121.FR

éco 121

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

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

JOURNALISTE
Julie Kiavué

A PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
François Prillieux

DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

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

SECRÉTARIAT 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



DE L'HUILE D'OLIVE DANS LES ABATTOIRS

La vieille friche des anciens abattoirs de volaille Doux, à Graincourt-lès-Havrincourt (près de Cambrai) s'apprête à une nouvelle vie. Le site, fermé il y a treize ans, sera reconverti en usine de conditionnement d'huile d'olive. C'est la société de Villeneuve-d'Ascq Medolio, filiale du groupe tunisien CHO, qui porte cette opération. L'usine conditionnera l'huile en bouteilles et bidons plastiques, sous la marque Terra Delysa. Le projet pourrait générer 30 emplois au départ, 50 à terme.



UN PORTAIL POUR LES ENTREPRISES DE LA MEL

La MEL lance un nouveau site internet dédié aux entreprises. Ses objectifs : offrir un accès simplifié à l'ensemble des services et dispositifs d'accompagnement de l'organisme et de ses partenaires, mais aussi répondre aux besoins concrets et quotidiens des entreprises du territoire. A découvrir sur entreprises.lillemetropole.fr.



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Thomas Groh, nouveau DGA du Crédit Agricole Nord de France**
- 2 **Gonzague Flipo rejoint KPMG**
- 3 **Roquette publie ses (bons) résultats pour la première fois**
- 4 **ArcelorMittal annonce 254 M€ d'investissement sur son site de Dunkerque**
- 5 **Disparition de l'industriel Axel Brabant**

ACCOMPAGNEMENT RENFORCÉ

SG Crédit du Nord annonce la création d'un second Centre d'Affaires Entreprises en région. Après celui de Lille, qui couvre le territoire de la MEL, c'est Arras qui accueille l'établissement chargé de l'accompagnement des entreprises et institutionnels du reste du département du Nord et du Pas-de-Calais.

73

C'est le nombre de recrutements en CDI que Jeumont Electric (à Jeumont), dopée par le rebond du nucléaire, envisage cette année notamment pour de jeunes ingénieurs.

LOGEMENTS EN CONTENEURS

La société Conteco s'apprête à prendre pied sur l'ancien site Whirlpool d'Amiens, fermé depuis 2017. Objectif : y fabriquer des logements à partir de conteneurs maritimes recyclés. Conteco prévoit 6 sites de production de ce type dans l'Hexagone.

FONDS DE GARANTIE KAKI ?

Un fonds de garantie dévolu aux Pme œuvrant dans le secteur de la Défense : c'est l'idée que porte l'actuel Fonds régional de Garantie (FRG) auquel nous consacrons un article dans notre dernier numéro. L'outil ayant prouvé son efficacité de manière générale, son directeur Pascal Margerin suggère d'en créer un autre réservé aux Pme sous-traitantes de rang 2 et 3 de la Défense, de 10 M€ et plus de chiffre d'affaires. Elles seraient environ 70 en région.



L'art de mettre en scène
votre événement
par une cuisine de goût !

CASSIOPA
— TRAITEUR - SCENARISTE —

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

Dans le lieu de votre choix ou sur tous nos lieux de réception :
restauration à table, cocktail et livraison
de plateaux repas possibles sur votre temps de séminaire.



LA FERME DE LA MOTTE DORÉE

Dans un cadre de verdure, cette fermette typique flamande vous charmera pour vos séminaires. Capacité d'accueil de cet écrin : 60 personnes en réunion, 100 pour les cocktails, 150 en extérieur. Au cœur du Pas de Calais - 15 min de Béthune, 30 min de Lille et Lens.

Contactez-nous pour obtenir
votre devis personnalisé !

LE CHÂTEAU DU BAC ST-MAUR

Une maison de maître située dans un domaine. Capacité d'accueil de cette grande demeure : 100 personnes dans la Véranda, 12 à 15 dans nos 3 salons privés à l'étage, 80 pour les cocktails, 120 en extérieur.

Au cœur de la campagne des Weppes - 20 min de Lille et 30 min de Dunkerque.



LAURENT
06 45 19 53 21



STÉPHANE
06 33 64 73 72

Découvrez
nos autres lieux
de réception
sur cassiopa.fr



LE
TOP

52 M€ POUR UN HÔTEL 4 ÉTOILES À CALAIS



© archipelago

Le front de mer de Calais va bientôt changer d'allure. Un nouveau projet d'hôtel 4 étoiles et de résidence vient d'être dévoilé lors du récent Mipim de Cannes. Il est porté par un groupement comprenant Aire Nouvelle, filiale d'Equans France spécialisée dans l'aménagement et la promotion immobilière bas carbone, le groupe hôtelier néerlandais Van der Valk et l'agence d'architecture Archipelago. Le nouvel équipement, dont l'architecture évoque des voiles gonflées par le vent, se déploiera sur une parcelle de 8 245 m² nichée entre le chenal portuaire et la plage. Outre un hôtel Van der Valk de 140 chambres, il sera complété par 40 appartements haut de gamme face à la mer proposés à la vente.

L'investissement s'élève à 52M€. L'hôtel devrait générer 15 M€ de retombées économiques annuelles. Il devrait permettre la création de plus de 100 emplois directs (jusqu'à 150 en haute saison), sans compter le chantier puis les achats locaux. Les travaux commenceront début 2026, avec une mise en service prévue pour janvier 2029.



“L'ENTREPRISE N'EST PAS UN PROBLÈME MAIS ELLE PORTE LES SOLUTIONS. UN ADAGE TRÈS CERTAINEMENT OUBLIÉ PAR DE NOMBREUX ÉLUS ”

Philippe Lorban,
président du Medef Hauts-de-France,
qui pointe les dérives de la fiscalité
locale pesant sur les entreprises.

LE
FLOP

CHIMIE : L'AMÉRICAIN CHEMOURS VA FERMER SON USINE DE CREIL

Le groupe américain Chemours (6 Mds €, 6 600 salariés) va mettre la clé sous la porte de son usine de Villers-Saint-Paul, en juin prochain. Cette entité produit des répulsifs et des mousses d'extinction d'incendie. Cette décision a vivement surpris alors que le chimiste



avait annoncé en 2023 un très important projet d'investissement de quelque 200 M\$ sur ce site, porteur de 80 emplois, dans le champ de l'hydrogène vert. L'entreprise fait état du durcissement de la réglementation française en matière de PFAS (« polluants éternels »), utilisés dans son processus industriel, sur lesquels l'Assemblée Nationale a adopté une nouvelle loi le 20 février dernier. L'agglomération de Creil craint un effet domino sur l'écosystème industriel, puisque l'usine dispose de services mutualisés avec deux autres usines locales, Dow et Arkema. L'usine de Chemours emploie 59 salariés.

“LES INCUBATEURS SONT QUASI VIDES. CE MARCHÉ DES START UP EST VRAIMENT À LA PEINE”

Laurent Deswarte,
président d'IRD Invest, à l'occasion
de la présentation du bilan 2024 de
l'IRD.



“ON LES FORME, ON LES LOGE,
ON LES AMUSE ET ENSUITE
ILS S'EN VONT”

Philippe Beauchamps,

à propos des jeunes qui étudient à Lille, lors de la présentation de l'enquête sur l'attractivité des régions, au Newton Offices, le 25 mars.

“NON AU DÉCLASSEMENT DE NOTRE
AÉROPORT AMIENS-HENRY-POTÉZ !”

L'appel de **Pascal Fradcourt**,
président de la CPME de la Somme, face à la réforme envisagée par l'Etat de déclasser 6 aéroports en France (dont celui de Merville) qui seraient dès lors amenés à financer eux-mêmes le contrôle aérien et non plus à bénéficier du service public de la DGAC.

“ILS ONT DES CHALLENGES, PAS DES DIFFICULTÉS.
ET LES CHALLENGES SONT DES OPPORTUNITÉS”

Pascal Cagni,

ex président de Business France, à propos des perspectives d'Arc France, dont il vient de rejoindre le tour de table, dans une interview à la Voix du Nord le 25 mars.



“RÉCUPÉRER DES FRICHES FERROVIAIRES,
C'EST PROBABLEMENT CE QU'IL Y A DE PLUS
DIFFICILE EN FRANCE ! ET POURTANT, J'ÉTAIS
MINISTRE DES TRANSPORTS”

Patrice Vergriete, lors de la présentation publique de la transformation du centre ville de Dunkerque, dont il est maire (lire aussi p.18).

1-3 AVRIL : Salon international Batteries Event Dunkerque, au Kursaal, Palais des Congrès

1-3 AVRIL : Forum InCyber Europe (FIC), Lille Grand Palais

2-3 AVRIL : MINEREC Assises nationales de l'Economie Circulaire des Minéraux, Lille (programme et infos sur www.cd2e.com)

3 AVRIL : Conférence-débat d'Alain Véron « Un monde en ébullition : comprendre les dynamiques géopolitiques actuelles », IMT Nord Europe Douai, 18h30 (inscription obligatoire contact@imt-nord-europe.fr ou 06 10 63 97 93)

3 AVRIL : Club A2Log « Réussir la décarbonation : enjeux, risques et opportunités pour votre entreprise », CCI Aisne, 8h30 - 11h00

3 AVRIL : Matinale export « Réussir ses opérations à l'international », CCI Amiens-Picardie, 9h

22 AVRIL : Club des repreneurs « Le financement de la reprise : mobilisez les ressources nécessaires », CCI Hauts-de-France, 10h

29 AVRIL : Cité du Management avec Hugo Paul, Cité des échanges, Marcq-en-Baroeul, 14h

CRÉDIT AGRICOLE NORD DE FRANCE

Thomas Groh, 48 ans, est nommé directeur général adjoint du Crédit Agricole Nord de France. Cet HEC, Sciences Po Paris et ENA a débuté sa carrière au ministère de l'Économie et des Finances, en occupant diverses responsabilités au sein de la Direction générale du Trésor et de l'Agence des participations de l'État. Il a également été chef de cabinet de la présidente du Fonds pour l'environnement mondial hébergé par la Banque mondiale. En 2013, il devient sous-directeur en charge de la régulation du secteur des assurances et administrateur de la Caisse centrale de réassurance (CCR). Puis, en 2017, directeur des affaires prudentielles et réglementaires de HSBC Continental Europe. Depuis 2020, il était directeur général adjoint de la Fédération nationale du Crédit Agricole, en charge des finances et de son fonctionnement.



KPMG

Gonzague Flipo quitte Deloitte, où il aura passé six ans comme directeur du développement, pour rejoindre KPMG. A 50 ans dont plus de 20 passées dans le développement commercial, le marketing et l'entrepreneuriat, Gonzague Flipo animera et pilotera la stratégie de développement de KPMG dans les Hauts-de-France auprès des ETI. Diplômé en droit à l'Université de Lille puis de l'ISCID-Co, il a complété sa formation à l'Université catholique de Louvain et à HEC Paris (stratégie). Natif de Tourcoing, Gonzague Flipo a démarré sa carrière chez Oberthur Fiduciaire avant de rejoindre une start up. Il crée ensuite sa propre entreprise, Inekpo, pure player dans la distribution de bardage bois, qui lui vaudra d'être lauréat du réseau Entreprendre. Après cette expérience, il intègre le groupe familial belge Gillemans Logistics, qu'il quittera au moment de sa revente pour rejoindre Toshiba TFIS, dont il développera le fonds d'incubation pour la France. Il rejoindra ensuite Deloitte en 2018. Ce père de deux enfants est par ailleurs membre du conseil d'administration du LaM Lille-Métropole.



ARCELORMITTAL FRANCE

Bruno Ribo est nommé directeur général d'ArcelorMittal France et succède à Matthieu Jehl. Ingénieur des Mines de Paris, il rejoint le sidérurgiste en 1989 en tant qu'ingénieur progressé à l'usine de Mardyck. En 1992, il devient responsable du département lignes de décapage, avant de rejoindre en 1997 l'agence commerciale d'Usinor en Espagne. Il est ensuite nommé Dg des installations de galvanisation à Sagunto, toujours en Espagne. Bruno Ribo part ensuite en Turquie en 2004 en tant que directeur de Borcelik, une coentreprise entre la société et le groupe Borusan. Quatre ans plus tard, il prend la responsabilité du management des projets miniers. En 2012, il est nommé Dg d'ArcelorMittal Galati/Skopje. Puis en 2024, il prend la succession de Philippe Aubron en tant que directeur industriel finishing et aciers électriques.



PORT BOULOGNE CALAIS

Laurent Devulder est le nouveau directeur général du Port Boulogne Calais, dont il était le Dga depuis un an. Il succède à Benoît Rochet parti à la direction d'HAROPA Port. Dès 2004, Laurent Devulder a été directeur du développement et de la stratégie. Il y restera 11 ans. En 2015, il devient directeur technique Calais Port 2015, puis Dg adjoint deux ans plus tard, avant d'en prendre la direction générale en 2018.



CCMO MUTUELLE

Marc Raymond est nommé directeur général de la mutuelle de Beauvais. Ingénieur des Mines de Nancy, il mène toute sa carrière dans le secteur de l'assurance et de la mutualité. Où il a occupé plusieurs postes de direction, notamment en tant que Dg adjoint de la Mutuelle Nationale Territoriale (2002), directeur actuariat groupe de Groupama (2008) et directeur technique et des risques d'Aréas Assurances (2012). Ces dernières années, il a mis son expertise au service du conseil, occupant la direction générale de deux cabinets dédiés au secteur de l'assurance.



DECATHLON

Javier López Segovia prend la direction générale de Decathlon. Celui qui était jusqu'ici directeur exécutif en charge de la chaîne de valeur du groupe succède à Barbara Martin-Coppola, arrivée en 2022 et à qui il restait un an



de mandat. Javier López Segovia a rejoint l'enseigne en 1999 comme chef de département logistique à Madrid. Sept ans plus tard, il devient directeur de la logistique et de l'IT de Decathlon Espagne, avant d'être nommé en 2012 directeur général de Decathlon Allemagne, puis de Decathlon Espagne trois ans plus tard.

PORTRAIT EXPRESS

MAIRIE DE LILLE

Arnaud Deslandes, Un apparatchik au beffroi



Arnaud Deslandes, 42 ans, a été élu par le conseil municipal de Lille pour succéder à Martine Aubry, démissionnaire. Il doit à l'ancienne numéro 2 du gouvernement Jospin toute sa carrière politique. Entré au cabinet de la maire à 22 ans, ce natif de Charleville-Mézières, diplômé de Sciences Po Lille, en prendra finalement la direction et y restera jusqu'en 2020. Martine Aubry le prend alors

sur sa liste aux municipales où il est élu, puis nommé deuxième adjoint, en charge des solidarités et de la cohésion territoriale. Il est propulsé premier adjoint en 2023 lorsque Audrey Linkenheld quitte ce mandat pour entrer au Sénat. Arnaud Deslandes devra encore être adoubé par les instances fédérales du PS en novembre pour être le candidat désigné aux élections de 2026.

DISPARITION

L'industriel **Axel Brabant** est décédé brutalement lors d'un séjour à Bordeaux, à l'âge de 72 ans. Dirigeant des distilleries P. Brabant à Tressin et de plusieurs sociétés, il s'était beaucoup investi dans la vie économique régionale. D'abord au sein du CJD, dont il prendra la présidence de la section Lille Métropole dans les années 90, succédant alors à Jean-Pierre Letartre. Mais il fut surtout un élu consulaire très actif depuis son entrée à la CCI Lille-Roubaix-Tourcoing en 1995. Il a notamment porté les sujets financiers et budgétaires de la CCI. Il restera membre associé du réseau consulaire jusqu'en 2015. Il fut également président de Hodefi (ex Lille Métropole Initiative), la plateforme de soutien aux entreprises innovantes de la région. Il était très apprécié pour son humanisme et son engagement au service du territoire. L'équipe d'Eco121 s'associe à la peine de la famille.





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 - Rosseil Customer Experience

MÉTROPOLÉ EUROPÉENNE DE LILLE

Je souhaite agrandir
mon entreprise

→ entreprises.lillemetropole.fr

Tous nos services pour accompagner votre entreprise, en un clic !



Connectez-vous



RESTAURATION D'ENTREPRISE

Refectory se met aux fourneaux pour tableur sur les 100 M€

Chaud devant ! Dans les cuisines de Refectory, anciennement Dejbox, c'est l'effervescence. Au menu : 100 M€ de plats préparés et livrés « à horizon 18 mois », estime Vincent Dupied, Dg cofondateur de l'entreprise marquoise. A date, cette cantine digitale encaisse 70 M€ de ventes, à raison de 35 000 repas livrés en entreprise, chaque jour, en France. Pour atteindre son objectif, Vincent Dupied vient d'accueillir à ses côtés un nouvel associé en la personne de Michel Razou. Lequel a été directeur général et associé de Bertrand, groupe d'hôtellerie (Balzac, Relais Christine, Saint-James Paris...) et de restauration (Volfoni, Au Bureau, Hippopotamus, Léon, Pitaya...). « C'est un nouveau chapitre qui commence pour Refectory », annonce Vincent Dupied. L'ancien avocat d'affaires prévoit, d'ici à 2030, de se sourcer directement auprès de grandes fermes bio et agro-écologiques. « On maîtrise notre métier historique, celui de restaurateur. La logistique aussi. Aujourd'hui, on souhaite optimiser nos sourcings ». Travailler en direct avec ses futurs agriculteurs et éleveurs fournisseurs, « nous permettra de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur et le prix final », poursuit Vincent Dupied. En parallèle, sa société lancera une nouvelle offre, celle de frigos connectés, installés en entreprise, accessibles 24h/24.

« DEVENIR LA RÉFÉRENCE »

Après avoir déployé en quelques années son modèle à l'échelle nationale, Refectory prévoit désormais de le réinventer en s'appuyant sur l'expertise en restauration et la connaissance du

monde agricole de Michel Razou. Avec la ferme intention de devenir « l'acteur qui prouve que manger bon, bio et des produits labellisés est possible et accessible au plus grand nombre ». Mais aussi de devenir la solution de référence en matière de restauration le midi pour les salariés de Tpe-Pme et ETI. « Et précisément ceux situés en zone périurbaine, souligne l'entrepreneur nordiste. On ne veut pas se cantonner au 8e arrondissement de Paris ! » C'est d'ailleurs la genèse de Refectory : proposer une solution de restauration aux salariés éloignés des grandes villes. Ouverte en



“C'EST UN NOUVEAU CHAPITRE QUI COMMENCE POUR REFECTORY”
VINCENT DUPIED

2016, l'entreprise a connu une croissance rapide « mais maîtrisée ».

L'année de sa création, elle a fait monter à bord Partech, auprès de qui elle a levé 500 K€ pour proposer ses services à Paris et à Lyon. En 2017, nouvelle levée de fonds à hauteur de 2 M€ pour poser un pied à Bordeaux,

Nantes et Grenoble. Quatre ans plus tard, Partech cède sa place à Carrefour. Le groupe permet à la start up nordiste de se propulser au stade d'ETI en quatre ans seulement. De 5 hubs logistiques, Refectory en gère aujourd'hui 21. Elle est présente dans 20 grosses villes françaises, gère deux ateliers de cuisine, en Belgique et à Nantes, et emploie 600 salariés.





TRAITEMENT DE L'EAU

ExoCell mise sur la location pour quintupler

Depuis 2015, ExoCell commercialise auprès d'industriels, d'entreprises agroalimentaires et de collectivités des solutions de traitement et de recyclage de leurs eaux usées. A l'occasion de ses 10 ans, l'heure est venue pour la start up industrielle de Lallaing, près de Douai, de passer la seconde. Elle est en train de faire évoluer son business model vers une offre de location de ses modules.

Avec la volonté de basculer à terme vers deux tiers de l'activité réalisée en location et un tiers en vente. Les fondateurs Stanislas Michaux et Matthieu Georgel ambitionnent de quintupler de taille pour passer de 1 M€ à 5 M€ de chiffre d'affaires en 2030.

Leur société est en train de s'équiper d'un parc locatif de modules de traitement prêts à l'emploi. Essentiellement destinés aux Pme et ETI, « dont les volumes de traitement

d'eau sont compatibles avec les systèmes proposés », précise ExoCell. Pour accompagner ses investissements, l'entreprise a récemment ouvert son capital pour accueillir l'industriel nantais Armor Group, spécialisé dans la formulation d'encre, l'enduction, la découpe de haute précision de films minces. Ce dernier est devenu un actionnaire minoritaire d'ExoCell. Laquelle entend pleinement bénéficier de l'expertise industrielle de son partenaire, sous l'angle de la chimie, des process ou de l'industrialisation. En parallèle, la start up nordiste prévoit d'optimiser les capacités de traitement de ses modules ainsi que leur performance.

Les dispositifs d'ExoCell sont installés entre autres chez le fabricant valenciennois de peintures industrielles PPG, sur les chantiers du RER parisien ou encore sur le chantier d'Ariane 6. ExoCell emploie une douzaine de salariés.

Réalité augmentée: V-Cult plonge en redressement...

La société lilloise V-Cult vient d'être placée en redressement judiciaire. Créée en 2009, V-Cult développe avec ses 19 salariés des solutions d'immersion pour booster la performance des entreprises. Il y a tout juste un an, elle a mis la main sur l'entreprise lilloise BetterCallDave, spécialisée depuis 2018 dans le développement de sites, d'applications mobiles et de process blockchain. Cette dernière était, au moment de ce rapprochement, en redressement judiciaire avec un chiffre d'affaires en recul à 1,1 M€. Le start up studio Sparkling Partners, associé de V-Cult, a pris la présidence des deux entités. Et Pierre Lefebvre, fondateur de BetterCallDave, leur direction. Le fondateur de V-Cult Tom Gauthier avait annoncé son départ pour d'autres projets.

... tout comme le food court lillois Grand Scène

Fin 2024, la cofondatrice et Dg Marianne Barbier annonçait une levée de fonds de 2 M€, auprès de plusieurs investisseurs dont Finorpa, le groupe Kiabi et des business angels, pour dupliquer le modèle de Grand Scène à Villeneuve d'Ascq. A Lille, le food court a ouvert en 2021, rue de Béthune. Il emploie une quinzaine de personnes et loge 10 restaurants, 2 bars ainsi qu'un coffre shop. Mais face à la conjoncture, ses fondateurs ont demandé son placement en redressement judiciaire. La procédure devrait leur permettre d'amorcer des discussions avec leur bailleur au sujet de leur loyer jugé « trop élevé » et avec leurs banquiers, indique Marianne Barbier. A Villeneuve d'Ascq, les travaux du projet sont à l'arrêt depuis la fin de l'année dernière. A suivre.

8,4 M€

C'est le montant levé par 12 des 20 projets innovants présentés l'an dernier aux événements Invest'Innove. Depuis 2009, le programme met en relation les start up en quête de financement et les investisseurs. Parmi celles qui ont trouvé des partenaires financiers suite à leur pitch, on retrouve Bioteos, Octometha, Celeos ou encore Virtysens. La prochaine soirée Invest'Innove aura lieu le 17 juin.

Etika Spirulina récolte 1 M€

Quatre ans après sa création, la jeune pousse Etika Spirulina (Eco121 n°143), productrice de spiruline fraîche à Villeneuve d'Ascq, réalise son tout premier tour de table à hauteur d'1 M€ après de Bpi, le Fonds Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche, le Crédit

coopératif ou encore la banque coopérative La Nef. Avec cette enveloppe, l'entreprise de Xavier Delannoy prévoit la construction d'une nouvelle ferme bio, en métropole lilloise, avec des surfaces de culture plus importantes. Mais aussi d'accélérer son développement commercial, notamment dans l'univers du bio, et auprès d'entreprises et professionnels de la nutraceutique et de l'agroalimentaire.

Vebo : 700 K€ pour accélérer

La start up Vebo (Eco121 n°132), qui développe une solution brevetée pour électrifier des vélos, annonce la levée de 700 K€. Les fonds doivent lui permettre de mettre un coup de collier au niveau de la production de ses kits et de leur commercialisation. Objectif: le millier de kits fabriqués cette année et les 6 000 en 2027.



PHILIPPE
HOURDAIN

JEAN-PIERRE
LETARTRE

*“Il faut
changer
de braquet”*



Face à une conjoncture très tourmentée, Eco121 a rencontré les deux grands représentants du monde économique régional pour connaître leur état d'esprit. Vallée de la batterie, mobilité, grands projets, avenir du Ceser, dynamique commune avec les grandes entreprises du territoire, les présidents de la CCI de région et d'Entreprises & Cités affichent une forte convergence de vue, et un volontarisme affiché pour davantage travailler ensemble.

RECUEILLI PAR *Olivier Ducuing*

Comment va l'économie régionale dans ce contexte si incertain où maintenant on évoque une économie de guerre ?

Philippe Hourdain. On nous avait prédit une année 2024 très difficile. L'économie est molle, mais pas catastrophique. Les entrepreneurs sont certes inquiets, et la confiance n'y est plus car ils sont en crise depuis des années, que j'appelle la polycrise. L'instabilité politique a créé une vraie inquiétude quant à l'instabilité fiscale. On n'assiste pas à des économies, bien au contraire. L'épargne colossale des Français fait qu'ils dépensent moins, les chefs d'entreprise investissent moins et recrutent moins. L'économie de guerre risque de créer une ambiance très tendue : il va d'abord falloir trouver l'argent. Ça commence à inquiéter et à freiner certains investissements.

Jean-Pierre Letartre. Je suis complètement d'accord avec Philippe sur l'inquiétude et le manque de confiance. Mais les choses sont beaucoup plus disparates dans l'espace et dans le temps. Par exemple on me rapporte que le mois de janvier a été très bon dans la distribution. Dans les transactions, acquisitions, due diligence, ça redémarre. Et surtout il y a des tendances fortes toujours actives : la nécessité de transformer les modèles économiques pour assurer la transition écologique, malgré ce que certains disent outre-Atlantique, et les ruptures technologiques.

Ne faut-il pas freiner légèrement la transition écologique ?

JPL. Il faut garder le cap, tout en sachant tirer des bords. Le troisième élément de fond est le besoin en énergie de plus en plus important, notamment lié à l'IA et aux datacenters. D'où l'importance d'avoir un coût de l'éner-

gie à peu près stable et pas trop élevé. Or notre énergie est encore deux fois plus chère qu'aux Etats-Unis, parfois plus. On a la chance d'avoir des centrales nucléaires dans lesquelles on réinvestit enfin.

Concernant la géopolitique, quand on parle de réarmement, la question se pose de son financement. En 1930, la dépense militaire représentait 4% du PIB, les dépenses sociales 2%. Aujourd'hui, on a 2% de dépenses militaires et 30% de dépenses sociales. La quadrature du cercle est compliquée, avec 3 300 milliards de dette. Si on prend sur le Livret A, comment fait-on pour le logement social dont on a besoin ?

Notre région peut-elle tirer son épingle du jeu avec la concentration de très grands projets auxquels s'ajoute celui d'un data center sur l'IA à Cambrai ?

PH. La vallée de la batterie à Dunkerque crée tout un écosystème qui lui est indispensable. Il n'y a pas un jour où on ne travaille pas à la formation des futurs techniciens dans les usines, le logement ou la sous-traitance. Tout cela crée une effervescence régionale. Travailler ensemble crée aussi un mouvement positif. Les grands projets comme le canal Seine Nord, la RN2, le barreau Roissy-Creil, maintenant la vallée de l'IA créent tout un mouvement.

JPL. Il faut que les gens se rendent compte que dans 15 ans leur région aura été très fondamentalement transformée, notamment entre Arras, Dunkerque, Lille, Maubeuge, cette grande aire métropolitaine. 40 à 50 milliards d'investissements directs, ce sont des montants colossaux que jamais aucun territoire n'a connus en si peu de temps. Il faut en remercier les acteurs, Région, Etat, inves-

TRANSITION ÉCOLOGIQUE : "IL FAUT GARDER LE CAP TOUT EN SACHANT TIRER DES BORDS"



“IL Y A EU LA GARE LILLE EUROPE, LE TUNNEL SOUS LA MANCHE, MAIS LÀ C'EST BIEN PLUS !”

taires, on devrait profiter de nos deux visions différentes de l'influence.

JPL Je ne fais pas que des estrades ! (rires) Nos deux visions sont très nécessaires. L'image compte aussi pour guider les comportements des uns et des autres. Si les gens savent que les acteurs se parlent, les décideurs savent qu'il faut coopérer. Après, il faut définir des lignes d'action bien sûr. Ce temps d'action est parfois un peu plus lent pour faire avancer les sujets.

Vous dites vouloir repenser l'outil d'influence que vous présidez, le Comité Grand Lille. Où en êtes-vous ? Le monde politique est bien moins présent qu'aux heures pionnières...

JPL. Le Comité Grand Lille a toujours été une sphère d'influence, où les gens de différents univers se rencontrent, politiques, économiques associatifs etc. Ça a toujours été un lanceur de projets plus qu'acteur, ce sont bien les institutions qui font. 30 ans après, cette influence existe toujours.

Bruno Bonduelle a donné une impulsion de coopération avec le monde politique que Pierre Mauroy a acceptée. Il nous faut continuer cela. Le grand projet dont on parle aujourd'hui, il se passe à côté, dans cette grande aire métropolitaine. Il y a là une volonté de créer des mouvements équivalents, que nous poussons aussi, ça prend pas mal, notamment à Dunkerque, dans l'Arrageois, à Valenciennes...

PH. On pourrait s'emparer tous ensemble de certains projets, comme la mobilité, ce que j'avais fait à une époque, un peu seul. J'ai fini par me décourager. On peut toujours parler de ce qui est positif mais il faut aussi évoquer ce qui est difficile. La mobilité est un vrai problème d'attractivité de la métropole. Organiser une réunion à Lille aujourd'hui, c'est un handicap. On devrait se battre ensemble car il y a un manque, qui joue sur toute la région.

JPL. Je suis à 100% d'accord avec toi. Je serais tout à fait partant pour mobiliser nos forces communes sur ce sujet majeur, pas seulement à l'intérieur de Lille mais aussi en terme d'accès aux villes proches. Il y a le RER Express, le SERM. On peut être très complémentaires sur des sujets comme ça.

La région a été fusionnée il y a bientôt 10 ans. On a parfois l'impression que la

→ tisseurs, la chambre de commerce, qui ont mené un travail incroyable pour porter la réindustrialisation. Les chefs d'entreprise que l'on réunit souvent ne se rendent pas forcément compte de l'importance de cette transformation. On a de l'énergie, du foncier et on n'est pas trop mal placés au centre de l'Europe. Il y a eu la gare Lille Europe, le tunnel sous la Manche, mais là c'est bien plus !

Certains s'inquiètent de la décélération de la filière électrique et de l'abandon de certains projets. Faut-il craindre un retournement ?

PH. Sur chaque grand projet, comme dans toute entreprise, il y a des moments de creux. La voiture électrique souffre un peu en ce moment, mais ça va revenir. De toute façon, il va bien falloir rattraper les Chinois, je ne suis pas inquiet. Si la vallée de la batterie se crée, c'est aussi parce que nous sommes très forts sur la logistique, avec un positionnement formidable, qui progresse partout et représente aujourd'hui 150 000 emplois.

JPL. J'ajoute qu'on était déjà très dépendant de l'automobile. La vallée de la batterie permet de continuer à être un acteur majeur dans l'automobile. Peut-on être absent de la batterie pour véhicules électrique quand on est un territoire comme le nôtre ? La réponse est non. Bien sûr ce n'est pas sans risque, mais on ne fait rien sans risque.

Lors d'une rencontre prospective récente avec La Tribune, Xavier Bertrand a interpellé les acteurs économiques en disant qu'il ne savait pas vraiment

à qui s'adresser. Derrière la boutade, que répondez-vous ?

PH. Il avait raison. On a des méthodes de travail parallèles et complémentaires entre CCI et Entreprises & Cités. On peut nous reprocher de ne pas travailler assez ensemble, on peut sûrement progresser, mais nos structures sont différentes. Il faut sans doute simplifier, mais cela se passe déjà naturellement.

JPL. Xavier Bertrand a raison. Le monde économique est-il d'une simplicité et d'une lisibilité suffisante, surtout quand lui-même critique le monde public ? La réponse est non. On a à balayer devant notre porte. Mais nous sommes dans une région où la coopération public-privé est plutôt meilleure que dans d'autres. Ça se parle. Mon sentiment, c'est qu'il faut changer de braquet devant les enjeux de transformation. La région va prendre du poids avec tous ces investissements. Il faut un front uni plus important. On réfléchit à des initiatives pour mieux travailler ensemble sur le territoire mais aussi avoir une influence plus forte en-dehors du territoire pour faire avancer nos projets. (S'adressant à Philippe Hourdain) Le canal Seine Nord que vous avez débloqué, c'est bien parce que vous aviez réuni tous les acteurs politiques et économiques, ce qui a poussé les décisions.

Vous voyez cela sous l'angle du lobbying commun donc ?

PH. Sur l'influence sur les médias, l'événementiel, Jean-Pierre est plus pointu que moi. Moi je suis plus dans l'exécution. On est très complémen-

Picardie ne bénéficie pas de la même dynamique que le reste du territoire...

PH. Je ne partage pas cet avis. L'Oise est très dynamique, le canal Seine Nord y a démarré, ils se sont approprié le dossier depuis trois ans, avec la plateforme de Longueuil Sainte-Marie. Amiens s'en sort bien, même si c'est peut-être moins médiatique. La Picardie dans son ensemble ne souffre pas de la fusion de mon point de vue. Xavier Bertrand, lui-même picard, est très vigilant à ne jamais négliger la Picardie dans nos réunions avec lui. Les Picards sont des faiseurs qui observent, ce sont des gens de projets concrets. Il faut leur montrer des signes de bonne volonté. Il n'y a pas que le monde économique mais aussi le monde politique métropolitain. Quand j'ai fusionné les chambres en 2017, c'était plus que tendu, il y avait trois cars de CRS en dessous ! Aujourd'hui je travaille en phase avec les représentants des mondes économique et politique de la Picardie.

JPL. Il y a quatre ans, nous avons eu une réunion très difficile à Amiens par rapport à l'opposition avec Lille. Je constate qu'aujourd'hui, on s'appelle et on se voit. On a eu des échanges, il y a eu des ouvertures. Mais bien sûr, il ne faut pas y aller en conquérant mais en se mettant à leur service. On peut travailler ensemble !

Frédéric Motte s'interrogeait récemment sur la suppression du Ceser qu'il a lui-même présidé. Quel regard portez-vous sur cette assemblée consultative parfois décriée et dont l'exécutif régional n'utilise guère les rapports ?

PH. Frédéric pose le problème et dit des choses intéressantes. Le Ceser est quand même une bonne idée, celle de faire se rencontrer des gens d'univers très différents. Lorsque j'y siégeais, j'ai rencontré des gens formidables, des syndicats, des associations, qui étaient là pour l'intérêt général. De mon point de vue, il ne faut pas le supprimer mais le forcer à changer. Le Ceser se présente comme l'institution du temps long. Mais aujourd'hui le temps est très court ! Un rapport ça devrait être 6 mois maximum, et il faut aussi savoir communiquer. Certains rapports ne sont pas si mauvais que ça.

JPL. Frédéric Motte pose bien les sujets. D'abord il est important qu'il y ait des lieux où les mondes se rencontrent, comme le Comité Grand Lille. On ne peut pas être que dans la publication de rapports. Ça change tout quand on a le 06 de quelqu'un et ça fait avancer à toute allure !

Ensuite la question c'est, si les rapports ne sont pas lus, est-ce la faute de l'émetteur ou du lecteur ? Le Ceser doit s'interroger sur la manière d'avoir une réelle influence. Ce peut être une question de sujet, de méthode, de rapidité bien sûr.

Il y a 30 ans, Bruno Bonduelle et Pierre Mauroy se positionnaient par rapport à Lyon. Diriez-vous que Lille s'est fait distancer ?

JPL. Il faudrait objectiver avec des datas. La métropole lilloise ne s'est pas franchement fait distancer. En revanche, la question est de ne plus considérer la métropole comme un périmètre administratif. Je milite pour cette grande aire métropolitaine, rentrée dans une ère de l'effervescence et dont il faut pousser haut le drapeau.

PH. Le sujet pour moi, c'est « qui ». Lors de la rencontre récente sur la transformation du territoire, il y avait beaucoup d'acteurs régionaux, très peu d'acteurs métropolitains. Cette métropole mérite une ambition, qu'on s'attaque tous ensemble aux vrais dossiers. Mais il faut une incarnation pour porter. Je me souviens de la dernière réunion dans mon bureau avec Damien Castelain, Xavier Bertrand, le préfet Lalande et moi. Honnêtement, ce jour là, on a

avancé. On avait les personnes qui comptaient. Il faut retrouver ça.

JPL. Je suis d'accord, mais j'ai décidé que ce n'est pas mon sujet car on ne peut rien faire. Il faut se débrouiller avec. On fait des choses avec la MEL. Et Lyon, c'est qui aujourd'hui, Nantes c'est qui, Bordeaux, c'est qui ?

La grande métropole, ce sont aussi de très belles entreprises. Ne pourrait-on pas les utiliser davantage comme porte-drapeau du territoire ?

PH. C'est déjà ce que nous faisons, par exemple avec Maxime Holder à la tête de CCI International. Pour les motiver, il faut des projets et il faut être ensemble, j'en suis absolument convaincu. Si tous les deux nous allons voir deux ou trois personnes de l'AFM, je suis sûr qu'on peut les intéresser sur un projet d'intérêt général. Ce qui est une différence avec ce que je ressentais il y a quelques années.

JPL. Absolument. Les grandes entreprises de cette région sont convaincues qu'elles doivent s'investir dans le territoire. Aucune entreprise ne peut bien se développer si le terreau de ses racines s'abîme. Mais effectivement il faut aller les voir avec des projets efficaces, pas trop institutionnels. On a fait plusieurs opérations avec l'AFM qui est très mobilisée. Il n'y a pas beaucoup de régions où on trouve cela.

Nos vifs remerciements à l'hôtel Clarance pour avoir hébergé cet entretien.

“IL NE FAUT PAS SUPPRIMER LE CESER MAIS LE FORCER À CHANGER”



LOGEMENT NEUF : UNE INSTABILITÉ

RÉGION. Le marché des constructions neuves a clôturé l'année en recul. Malgré des réservations en hausse, la vente aux particuliers, segment historiquement porteur du secteur, demeure loin de son niveau d'avant-crise.



Les fondations du marché du logement neuf continuent de s'effriter. Confirmant les prévisions des professionnels de l'immobilier pour 2024. On serait tenté de saluer la croissance des réservations en Hauts-de-France (+31%), mais cette embellie soulignée dans le bilan du Cecim Nord cache une tout autre situation. En y regardant de plus près, la réalité n'est pas aussi reluisante. En effet, les mérites de cette « performance » reviennent en grande partie aux ventes en bloc aux bailleurs sociaux ou investisseurs institutionnels qui ont bondi de 78% l'an dernier. Tirées par les ventes en bloc de résidences gérées (résidences séniors, étudiantes...) multipliées par 5 entre 2023 et 2024. *A contrario*, les ventes aux particuliers « ne redécollent pas » indique l'observatoire régional. Malgré un léger mieux des taux d'intérêt, elles n'ont réalisé qu'un sensible +6% en 2024

© GBL architectes

FOCUS SUR L'OFFRE DISPONIBLE (HAUTS-DE-FRANCE)

	FIN 2023	FIN 2024
SUR PLAN	1701	940
EN COURS	1725	1685
LIVRÉS	158	279
TOTAL	3644	3110

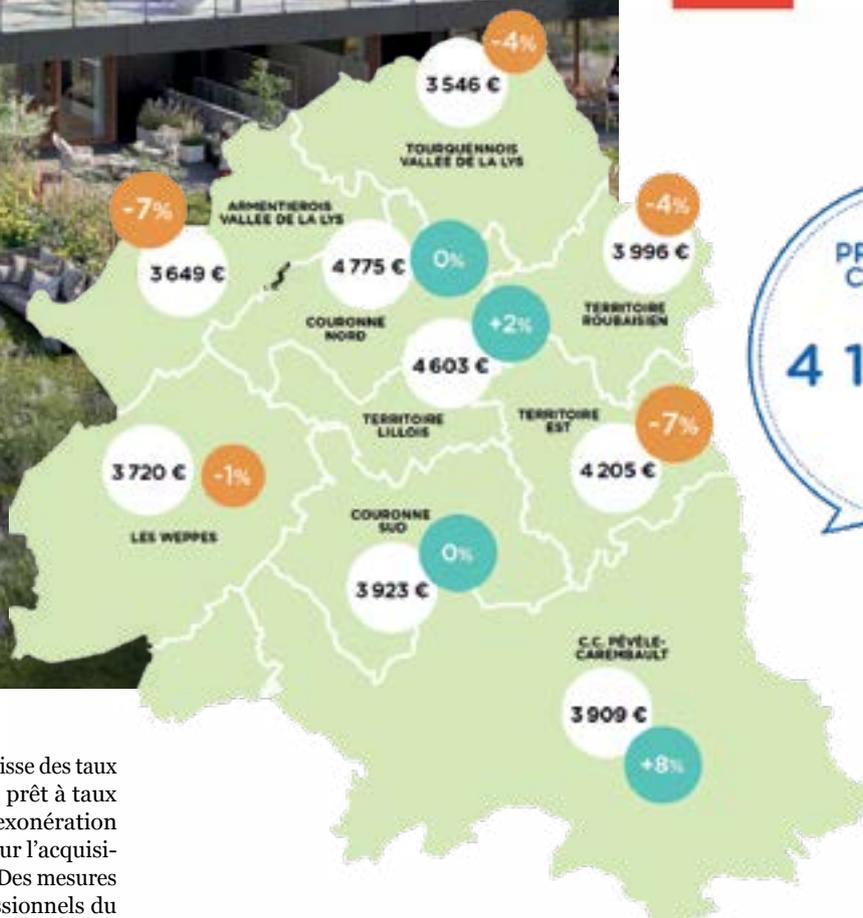
et sont encore bien en deçà de leur niveau d'avant covid. Côté offre, les mises en vente ont réalisé une chute vertigineuse de 46%. Et l'offre disponible recule de 16%,

après avoir repris des couleurs en 2023 (+27%). Pour autant, le prix de vente moyen poursuit sa progression : +3,3% dans le logement collectif pour s'élever à 4 177€ du m² à l'échelle régionale. Dans le SCOT de Lille, il est stable à 4 143€ du m² (-1%). Toujours sur le territoire lillois - qui aspire à lui seul 74% du marché du Nord -, l'offre disponible est en repli de 17% et les réservations de 8%. Quid pour l'avenir ? La vente aux particuliers « est un enjeu majeur », répond Jean-Michel Sède, président du Cecim Nord. Qui mise cette année, sur une légère reprise de ce segment.

AMPLIFIÉE EN 2024



ÉTAT DES VENTES (SCOT DE LILLE)



Aidée par une nouvelle baisse des taux d'intérêt, l'extension du prêt à taux zéro (PTZ) ou encore l'exonération de droits de donation pour l'acquisition d'un logement neuf. Des mesures proposées par les professionnels du secteur et intégrées au budget du gouvernement voté début 2025. En revanche, les difficultés devraient s'accroître côté offre. Le faible rythme des commercialisations devrait être d'autant plus ralenti à l'approche des élections municipales l'an prochain. Traditionnellement non favorables à la délivrance de permis de construire.

ANALYSE SECTORIELLE PRIX MOYEN AU M2 - COLLECTIFS 2024 VARIATION 2024/2023

(Prix au m2 hors stationnement, surface habitable, TVA 20%, hors ventes en bloc)

Sources : Cecim Nord

FACE AUX INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS, DUNKERQUE ÉTOFFE SON CENTRE-VILLE



© Hérauld Arnod Architectures

Une salle de spectacle à 7 000 places, de nouvelles halles, un nouveau pôle loisir, un nouvel ensemble commercial, des résidences et hôtels : Dunkerque s'apprête à une sacrée cure de jouvence.

On se souvient des années 2010 quand le Dunkerquois perdait 1 000 habitants par an. Changement radical aujourd'hui avec la perspective de 20 000 emplois nouveaux à moyen terme pour la conurbation portuaire. Pour accompagner cette dynamique et gagner en attractivité, la ville centre met un énorme coup d'accélérateur à sa métamorphose à travers une multiplication d'opérations et des dizaines de millions d'euros d'investissements. « *L'industrie repart fort, mais le sujet est de ne pas être dépendant que de l'industrie. On doit se rattraper pour*

mieux diversifier l'économie » décrit le maire et président de la communauté urbaine Patrice Vergriete pour qui Dunkerque doit devenir « *un lieu de destination* ».

Les Dunkerquois vont ainsi voir fleurir dans les mois et années prochaines une multitude d'équipements, pour beaucoup privés, qui vont transformer la ville.

L'opération la plus emblématique est cependant publique, sous maîtrise d'ouvrage de la communauté urbaine, à savoir la salle Boréal, dans le prolongement de l'actuel Pôle Marine. Un projet très loin en taille de l'im-

mense Arena qu'avait combattue avec succès Patrice Vergriete face à Michel Delebarre, mais qui demeure ambitieux : 7 000 places, un équipement polyvalent, capable d'accueillir des concerts comme des matches de hockey ou de handball, et un investissement de 54 M€, dont une aide de 12 M€ de la Région et un appui du Département et de l'Etat. Livraison attendue pour 2028.

A proximité immédiate, un investisseur privé, Hadrena, va implanter un pôle loisirs majeur qui vise 600 000 visiteurs par an, davantage que le Louvre Lens. Installé sur 8 000 m², il comprendra une enseigne Speed Park (karting, bowling...), Fort Boyard Aventures avec 30 cellules de défis du fameux jeu télévisé, ainsi qu'un tremplone park, Kojump. Investissement : 17 M€, ouverture espérée début 2027.

50 emplois à la clé. A côté s'installera le nouveau casino pour lequel un appel d'offres est en cours. L'actuel casino, propriété du groupe Tranchant, pourrait être reconverti vers des développements commerciaux. « Il y a déjà des gens intéressés », révèle le maire.



“LE SUJET EST DE NE PAS ÊTRE DÉPENDANT QUE DE L'INDUSTRIE”
PATRICE VERGRIETE

DAVID DOUILLET À DUNKERQUE

Le centre ville s'enrichira d'une opération commerciale, les Docks de la Marine, pour lequel les premières locomotives sont annoncées : la FNAC et Fitness Park. L'opération comprend aussi un programme résidentiel de 120 logements. Portée par Olya, elle représente 65 M€ d'investissement et générera 150 à 200 emplois.

Le centre va accueillir par ailleurs dès mai prochain une halle de bouche, la Halle des sœurs blanches, dont les cellules sont déjà remplies à 95%. L'ancienne Banque de France (1 500 m²) a quant à elle été reprise par la Foncière du littoral (qui associe CUD, Banque des territoires, CCI et S3D) pour lui rendre une activité commerciale et de restauration.

L'appel à manifestation d'intérêt est

lancé. Mise en service espérée au second semestre 2026.

L'acteur immobilier local BECI porte quant à lui l'ambitieuse réhabilitation des Bains Dunkerquois, qui accueillera une activité restauration et hôtelière. Ouverture : fin 2027. BECI est associé à parité avec Harvey Immobilier (cofondé par David Douillet) dans un autre projet résidentiel de 5 700 m² de 222 chambres enrichi d'offres de restauration et d'une salle de sport. Investissement : 21,5 M€, ouverture en 2028.

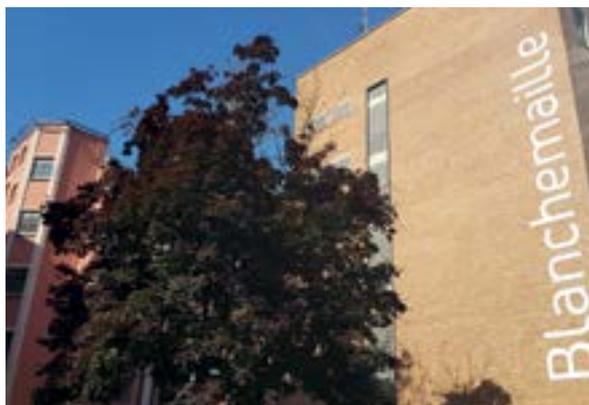
Ajoutons encore le projet Howell, quai de Leith, qui accueillera 30 suites urbaines, des bureaux et un restaurant, ou encore une future maison de santé dans le prolongement de la gare ■ **O.D.**

LA MEL A PRÉSENTÉ SES GRANDS PROJETS AU MIPIM

La métropole lilloise veut garder son attractivité auprès des investisseurs.

La MEL a profité du Mipim mi-mars à Cannes pour tenter d'attirer les investisseurs autour de ses grands projets structurants. L'occasion d'annoncer le lancement de 3 appels à manifestation d'intérêt en 2025, l'un à Eurasanté pour un projet mêlant technique et bureaux, l'autre à Euralimentaire à travers un bâtiment totem au cœur du marché de gros, qui accueillera startup, formation, activités, événementiel et démonstrateurs alimentaires ; enfin un AMI dit « Champ libre » pour « imaginer un projet structurant au cœur de Lille », sur un terrain boulevard des Cités Unies (derrière la MEL). D'une « constructibilité flexible de 10 000 à 25 000 m² », il pourra accueillir des projets aussi variés qu'hôtellerie, bureau, commerce ou logistique urbaine.

La MEL porte encore la transformation du parc des sports de Roubaix et la modernisation du Stadium de Villeneuve-d'Ascq, déjà amorcée à l'occa-



sion des JO. L'EPCI pilote également un projet ambitieux au sein du parc Eurasanté, à travers la transformation du site Giphar, acquis en 2024 comme opportunité pour redynamiser un pôle santé proche de la saturation. « La MEL souhaite y créer un “emblème” innovant dédié à la filière santé-biologie - nutrition pour moderniser le parc d'activités écono-

miques, soit par réhabilitation, soit par démolition ». L'emprise du site (6 000 m²), doit permettre de bâtir « un projet de référence » composé de bâtiments innovants alliant haute technologie et espaces tertiaires, avec des laboratoires, des unités de production et des bureaux modernes. Le lauréat de cet AMI sera retenu en fin d'année.

La MEL s'enorgueillit d'un parc de 4,3 millions de mètres carrés de surface de plancher générés par l'ensemble des opérations d'aménagement sur son territoire. Le marché tertiaire affiche un net recul en 2024 (152 000 m²) mais la métropole souligne sa bonne place de deuxième marché régional hors Paris, ainsi qu'une forte dynamique des locaux d'activité. Celle-ci est notamment alimentée par l'extension de parcs d'activité (La Houssoye et Pierre Mauroy), le développement du campus Blanchemaille ou la montée en puissance de hubs d'innovation comme Eurasanté ■ **O.D.**

UN EXERCICE 2024 TRÈS SATISFAISANT POUR L'ECUREUIL

RÉGION. La Caisse d'Épargne Hauts de France a amélioré ses performances en 2024 avec un résultat net en hausse de 5% et un tropisme toujours plus affirmé vers le Benelux.

« **J**e n'ai qu'un seul regret, c'est d'avoir 70 ans ». La boutade est de Philippe Lamblin, qui présentait ses derniers résultats de président du conseil de surveillance (COS) de la Caisse d'Épargne Hauts de France où il a débuté en 2008. Il en restera membre encore deux ans tandis que son successeur, Stéphane Maillet, sera formellement désigné lors de l'assemblée générale du 25 avril. A 52 ans, ce professionnel du logement social est président du directoire de Habitat Hauts-de-France et du Cottage Social des Flandres. La Caisse régionale a achevé l'exercice sur un Produit Net Bancaire (chiffre d'affaires) de 687 M€, en hausse de 3,4%, une progression de l'encours d'épargne de 3,1% pour dépasser les 47 milliards d'euros, et au final un profit net de 160 M€, en progrès de 4,9%. Le niveau de risque est stabilisé à 55 M€ tandis que la banque affiche un coefficient d'exploitation bancaire de 63,9%, au-delà de la cible française de 60%. « *Ca nous permet de continuer à nous développer et à investir* », se félicite Laurent Roubin, président du directoire. Côté crédits, l'activité s'est réduite sur l'immobilier, mais avec un retour à un rythme plus normal au dernier trimestre, et qui se maintient en ce début 2025. « *Notre part de marché progresse, nous représentons désormais près d'un crédit immobilier sur cinq en région* ». La part de marché grimpe aussi dans le crédit à la consommation, pour atteindre 15% du marché régional.



CAP SUR LE BENELUX

Laurent Roubin se félicite par ailleurs d'une montée progressive des compétences et des expertises internes, une stratégie volontariste depuis plusieurs années. Ainsi la banque a-t-elle mené à bien pour 2 milliards d'euros d'arrangement de dette, de structuration et de syndication l'an dernier. Le lancement d'un pôle agricole en 2020 se traduit aujourd'hui par un portefeuille de 400 clients actifs et 100 M€ d'encours de crédit. Et l'Écureuil s'enrichit cette année d'une expertise santé à travers sa marque Santexpert. « *On vise une massification des compétences, une offre affinitaire avec beaucoup plus de spécialistes et sur tout le territoire pour accompagner le gros écosystème de la santé en région* », explique Laurent Roubin. La Caisse poursuit par ailleurs son effort en direction du Benelux, une

aventure démarrée il y a dix ans rue Louise à Bruxelles et que vient de consacrer l'acquisition de la banque privée bicentenaire Nagelmackers. Une belle prise puisque la banque compte 110 000 clients avec 400 salariés, et gère un total de 4,9 milliards d'euros d'actifs. Cette conquête du Nord se poursuit désormais avec les Pays-Bas, complétée d'une activité immobilière au Luxembourg. « *Le hors Hauts-de-France représente déjà 15% de notre PNB et nous visons les 20% dans les deux ans* », indique Laurent Roubin, qui souligne aussi que le moral économique est meilleur au Benelux, où l'activité est également portée par l'international.

« *Tout ça s'inscrit dans une logique de diversification des activités et des risques* », commente Philippe Lamblin ■ **Olivier Ducuing**



© SCSNE Explorations Architecture + Arcadis + Sweco

Canal Seine-Nord Europe : le temps des entreprises est-il venu ?

Le plus gros chantier fluvial en France depuis plus d'un siècle rentre pleinement en phase de travaux. Comment nos entreprises régionales peuvent-elles se positionner sur ce chantier prévu initialement à 5,1 milliards d'euros ?

Faut-il s'intéresser déjà aux futurs ports intérieurs ?

Comment les chargeurs voient-ils venir cette nouvelle offre fluviale majeure ?

UN DÉBAT EXCEPTIONNEL ANIMÉ PAR OLIVIER DUCUING, DIRECTEUR DE LA RÉDACTION D'ÉCO121,

EN PRÉSENCE DE

XAVIER BERTRAND, PRÉSIDENT DU CONSEIL RÉGIONAL HAUTS-DE-FRANCE

JÉRÔME DEZOBRY, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE LA SOCIÉTÉ DU CANAL SEINE-NORD EUROPE

FERENC SZILÁJYI, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PORTS DE LILLE

OLIVIER ATHIMON, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA COOPÉRATIVE UNEAL ET DU GROUPE ADVITAM



A 18h15, à l'hôtel de Région, 151 av du Président Hoover à Lille
Attention, jauge limitée.

Inscription obligatoire
sur le lien en QR code

SOCIÉTÉ
DU CANAL
SEINE-NORD
EUROPE



2024, "ANNÉE D'ACCOMPAGNEMENT" POUR LE GROUPE IRD

Après un bon exercice 2022 et une excellente année 2023, « 2024 a été une année d'accompagnement », selon Thierry Dujardin, directeur général du groupe IRD. L'activité a accusé un repli sensible mais qui n'a pas empêché l'acteur financier de prendre l'initiative, notamment à travers le lancement de deux nouveaux fonds : IRD Entrepreneurs 2, dont le premier closing, en octobre, a permis de lever 17 M€ auprès de 35 entrepreneurs, avec un objectif global de 25 M€; et la foncière A&T 4, la sixième du genre, destinée à investir 35 M€, les dernières foncières ayant épuisé leurs capacités. Le fonds FE2T a quant à lui réalisé sa 8e opération dans le groupe des Boulangeries Lebreuil (photo), et aura ainsi engagé 70% de sa dotation en moins de 3 ans. Side Invest, qui avait été lancé à l'occasion de sa première participation dans le RC Lens, a de son côté pris des parts auprès de Grégoire Furrer Production (Jokenation). Au total, l'IRD affiche aujourd'hui 220 M€ sous gestion (+ 10% en un an), et a investi 15 M€ en 2024, à travers 26 opérations (40 en 2023).

Le Medef cible les dérives de la fiscalité locale

L'organisation patronale s'alarme de l'aggravation régulière de la fiscalité locale, aux dépens des entreprises. Selon une large étude nationale menée par le syndicat patronal, celle-ci a représenté 38,2 milliards d'euros en 2023, contre 34,9 milliards deux ans plus tôt en deux ans. A l'échelle régionale, les taxes locales ont bondi de près de 16% en deux ans, « fragilisant la compétitivité du territoire », déplore Philippe Lorban, président régional du Medef. Le versement mobilité, qui fait figure d'impôt de production assis sur la seule masse salariale, représente désormais le quart des impôts locaux. « On ne veut pas que ce soit une fois de plus l'entreprise qui soit la vache à lait des dépenses publiques », a alerté Yann Orpin, président du Medef Lille Métropole.



Attractivité internationale : la région encore dans le top 3

Les Hauts-de-France restent attractifs pour les investissements internationaux : en 2024, la région a attiré 191 projets, sa troisième meilleure performance des 20 dernières années. On relèvera que le nombre d'emplois moyen par dossier est, lui, en net recul, passant de 42 en 2023 à 27. 95 des 191 projets enregistrés l'an dernier sont des créations, tandis que 69 procèdent d'extensions. Parmi ces dernières figurent de nouveaux investissements chez Toyota, AstraZeneca (365 M€, photo), Octopus Energy ou encore McCain. Le Royaume-Uni s'avère le premier pays d'origine des investissements en 2024 (15% des projets, 24% des emplois), devant l'Allemagne et les Etats-Unis. A noter que les Hauts-de-France se positionnent encore sur la première marche du podium pour les projets industriels, qui représentent un tiers des investissements annoncés en région, porteurs de 2 200 emplois.



Coup d'envoi pour l'incubateur à impact de Roubaix

InnovaïX est le nouvel incubateur dit à impact porté par la ville de Roubaix et BGE Hauts-de-France. Le nouvel outil lance son tout premier appel à candidatures en direction de porteurs de projets répondant aux besoins du territoire roubaisien (notamment sociaux, environnementaux ou solidaires) déclinés par la municipalité dans des « fiches d'opportunité ». Les candidats ont jusqu'au 14 avril pour se déclarer (sur le site web BGE Hauts de France). Les lauréats seront accompagnés pendant 9 mois.



ARCELORMITTAL INJECTE 245 M€ À DUNKERQUE

Le sidérurgiste a annoncé le 10 mars un plan d'investissement de 254 M€ au profit de son site de Dunkerque, mais qui s'accompagnent de la mise à l'arrêt pendant trois mois du haut fourneau 4. Il s'agit de travaux de maintenance majeurs sur trois installations essentielles : la chaîne d'agglomération (où l'on transforme le minerai de fer en minerai aggloméré), le haut fourneau 4, qui sera quasiment mis à nu et rebâti, et un convertisseur. Ces travaux vont démarrer dès le 15 avril. Jusqu'à 1 200 personnes par jour vont travailler sur ces trois chantiers entre avril et juillet 2025.

Helpline recrute 80 personnes en grande région

Le spécialiste européen de l'expérience utilisateur annonce un plan de recrutement de 80 postes pour les Hauts-de-France et le Grand Est d'ici à fin 2025. Cette expansion accompagne la croissance de son centre de services de Lille, mais aussi celui récemment inauguré à Strasbourg. Avec plus de 500 collaborateurs dans ces deux régions, Helpline entend répondre à l'essor de son portefeuille client, notamment dans l'immobilier professionnel, la grande distribution et la banque. Les profils recherchés couvrent les métiers du support IT, des infrastructures et de l'I.A. L'entreprise pilotée par Yoann Impellizzeri (photo) dans la région, prévoit d'atteindre les 600 salariés entre le Nord et le Grand-Est d'ici à la fin de l'année. En parallèle, Helpline poursuit son partenariat avec l'institut Aston, spécialisé dans la formation aux métiers du numérique et de l'informatique, avec le lancement d'une nouvelle promotion de 12 alternants sur son site lillois.



SOCOTEC RECHERCHE 120 INGÉNIEURS ET TECHNICIENS DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

Socotec, le leader mondial des services de Testing, Inspection, et Certification (TIC), a prévu de recruter 120 nouveaux collaborateurs dans les Hauts-de-France en 2025. Cette initiative vise à renforcer la présence régionale du groupe et à soutenir son développement. Actuellement, il emploie 550 collaborateurs dans les Hauts-de-France, répartis dans 20 agences. Les nouveaux postes à pourvoir incluent des directeurs d'agences, des ingénieurs de la construction et de l'immobilier durable, des techniciens électricité, ascenseurs, gaz ou encore des formateurs dans les domaines de la santé et de la sécurité. Cette campagne de recrutement s'inscrit dans une stratégie plus large du groupe Socotec, qui prévoit d'embaucher 1 500 nouveaux collaborateurs en France en 2025, dont 200 alternants et 100 apprentis. Le groupe emploie 14 000 collaborateurs à travers le monde.



RENARD AUDITION RÉCOLTE 2M€

Renard Audition vient de lever 2 M€. Cette opération permet au spécialiste de l'audiologie de financer de nouveaux projets de croissance et de réorganiser son capital. Présent au capital depuis 2010 via son fonds Nord Croissance, IRD Invest en a profité pour en sortir. Le fonds avait notamment soutenu l'entreprise à travers deux LBO successifs. Cette collaboration a permis à Renard Audition de connaître une belle expansion, passant de 6 à 20 sites, consolidant ainsi sa position de leader régional indépendant. Christian Renard, le dirigeant, a également racheté l'intégralité des titres du fondateur. Lors de cette opération, le groupe a été conseillé par le bureau lillois du cabinet d'avocats Cornet Vincent Ségurel. Renard Audition comprend 66 collaborateurs répartis sur 20 sites, dont 19 dans les Hauts-de-France (le dernier se trouvant dans les Pays de la Loire).

ESSAIS AGRONOMIQUES : STAPHYT FAIT MONTER 4 INVESTISSEURS À BORD

INCHY-EN-ARTOIS. Avec ses nouveaux moyens, le major mondial en recherche agronomique compte accélérer sa diversification dans des segments prometteurs et renforcer son maillage territorial.

Le groupe familial agronomique Staphyt franchit une étape importante en opérant une importante levée de fonds. Le groupe fondé en 1989 sur les lieux-mêmes de la ferme familiale, à Inchy-en-Artois (62), non loin de Cambrai, et contrôlé par la famille Boisieux, s'ouvre ainsi à quatre nouveaux actionnaires : Unigrains, société d'investissement spécialiste de l'agroalimentaire et de l'agroindustrie, Bpifrance, Nord Est Partenaire, investisseur en fonds propres régional, et IRD Invest. L'opération mobilise plus de 10 M€ mais laisse la famille Boisieux largement majoritaire.

L'entreprise avait fait appel historiquement à l'IRD, mais ce dernier avait cédé ses parts il y a près de dix ans. « *L'ambition forte du tour (de table, ndlr) est de renforcer les savoir-faire et les déploiements internationaux du groupe Staphyt* », indique Grégory Sion, directeur d'investissement chez IRD Invest.



Depuis lors, Staphyt a su mener une stratégie très active d'acquisitions sur ses ressources propres. Elle a ainsi procédé à pas moins de 16 croisances externes depuis sa création, dont quatre au Brésil en 2021 et 2022. Elle est désormais leader des essais agronomiques dans ce pays majeur dans le domaine agricole. Le groupe se

positionne désormais comme l'un des grands acteurs mondiaux en recherche agronomique, avec des activités d'essais en champs, d'analyse en laboratoire et de missions de conseil réglementaire. Staphyt réalise un chiffre d'affaires de 45 M€ avec pas moins de 600 collaborateurs.

L'arrivée de ses nouveaux associés doit permettre au groupe du Pas-de-Calais de pousser les feux de la diversification notamment dans le domaine du conseil réglementaire ou encore dans les analyses pour le secteur cosmétique. Elle doit aussi favoriser la densification du maillage géographique du groupe qui possède déjà une cinquantaine de stations d'essais dans le monde sur trois continents. L'occasion de « *mieux servir sa clientèle composée d'acteurs mondiaux, intéressés à avoir un interlocuteur intégré et présent sur plusieurs marchés* », décrypte Pierre de Miscault, directeur de participations chez Bpifrance ■ **O.D.**

ROQUETTE AFFICHE SES RÉSULTATS POUR LA PREMIÈRE FOIS

LESTREM. C'est une première. Le groupe familial publie ses comptes, au moment où il accélère sa mutation vers la pharmacie. Un virage qui se lit dans les résultats, dont les fondamentaux apparaissent très solides.

Roquette joue la transparence financière pour la première fois de son histoire, commencée en 1933. Adeptes de l'adage « *le bruit ne fait pas de bien, le bien ne fait pas de bruit* », le groupe de Lestrem se contentait jusqu'ici d'indiquer son chiffre d'affaires. Mais sa stratégie volontariste d'accélérer très fortement sur le marché des excipients pharmaceutiques, avec à l'appui une émission obligataire de 1,2 milliard d'euros et une notation par l'agence de référence S&P change la donne. Roquette se livre donc à l'exercice une année où ses comptes reflètent une première grosse acquisition, le japonais Qualicaps, et celle en cours de l'américain IFF Pharma Solutions (pour un coût de 2,6 milliards de dollars), qui sera finalisée au second semestre.

Le chiffre d'affaires du géant des ingrédients alimentaires et des excipients a atteint 4,5 milliards d'euros en 2024, soit un recul de 10%, dû à la division

ingrédients (-13%). Le pôle pharmaceutique progresse à l'inverse de 20% et représente 51% de l'Ebitda du groupe. Roquette affiche au global un Ebitda de 529 M€ (-13%) mais préserve sa marge, dont le taux est quasi stable à 11,8% contre 12,2%.

ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS

Le résultat net du groupe est lui en fort retrait, passant de 204 à 61 M€, du fait notamment d'éléments exceptionnels liés à l'acquisition de Qualicaps. Roquette explique que la performance de l'année doit être lue au regard des années 2022 et 2023, marquées par de forts déséquilibres (crise sanitaire, Ukraine, choc inflationniste) et qu'elle marque un retour à la normale des conditions de marché.

Parmi les éléments saillants, on notera le retour à un free cash flow excédentaire (274 M€), un recul de la dette financière (l'émission obligataire étant comptabilisée en fonds propres)



© Lestrem site

mais une poussée de la dette brute (1 791 M€), dont le coût moyen est lui en repli (3,81% au lieu de 4,42%) et de maturité courte (5,4 ans en moyenne). Pierre Courduroux, directeur général du groupe, indique que les efforts vont désormais porter sur la finalisation du rachat d'IFF Pharma Solutions et sur le désendettement du groupe. « *Cette étape transformante ouvrira la voie à une croissance durable et à un succès à long terme pour Roquette* », anti-cipe-t-il ■ **O.D.**

EN PLEINE FLORAISON, PROMESSE DE FLEURS PLANTE SES GRAINES À L'EXPORT

PRÉMESQUES. Le leader français de la vente de plantes sur Internet vise une croissance à deux chiffres cette année. Alimentée entre autres par l'accélération de l'activité en Europe.



Dans l'Hexagone, elle est leader de l'e-commerce de fleurs, plantes ou arbustes. 70 ans après sa création, Promesse de Fleurs, née Schryve Jardin, part à l'assaut du marché européen. Après deux ans de travail, elle vient de lancer quatre sites marchands dédiés pour l'Irlande, l'Allemagne et l'Espagne et l'Italie. « *L'international représente 12% de nos ventes. L'objectif est d'atteindre les 30% de l'activité en 2030* », détaille le dirigeant Pascal Griot, qui a repris l'entreprise en 2008. A l'époque, celle-ci vendait sur catalogue environ 800 références de bulbes à fleurs avec trois salariés pour 400 K€ de ventes.

Aujourd'hui, Promesse de Fleurs ce sont 25 000 références proposées uniquement sur Internet (le catalogue n'est plus édité depuis 2023) pour 15 M€ de chiffre d'affaires et 85 CDI. Des effectifs qui peuvent grimper à 160 personnes lors des pics d'activité. Actuellement, ils sont 110 à fourmiller sous les serres et dans l'entrepôt

logistique à Prêmesques. En haute saison, jusqu'à 10 000 commandes sont préparées chaque semaine, correspondant à l'envoi de plus de 50 000 végétaux.

34 HA DE TERRAIN

L'an dernier, Promesse de Fleurs a investi dans une ancienne ferme, à quelques centaines de mètres de son ancien site, où elle était à l'étroit ces dernières années. Elle a réhabilité 10 000 m² pour y installer ses bureaux, a construit un entrepôt agricole de stockage de 5 000 m², ainsi que 10 000 m² de serre et a aménagé 3 ha pour ses cultures extérieures. Montant global du projet : 5,5 M€, autofinancés à 60%. Promesse de Fleurs dispose également d'un terrain à Houplines, ce qui lui permet d'utiliser un total de 9 ha pour son activité. « *Nous sommes équipés pour absorber le flux attendu avec l'export et ce, pendant de longues années* », assure Pascal Griot, qui dit

Promesse de fleurs cultive 20 à 25% de ses plantes. Le reste est acheté auprès des fournisseurs français et européens

**"L'OBJECTIF EST
D'ATTEINDRE
LES 30%
À L'EXPORT
EN 2030"
PASCAL GRIOT**

détenir 25 ha de réserves foncières. Pour l'heure, les commandes provenant de l'export seront préparées et expédiées depuis Prêmesques. Seul le seuil de 2 à 3 M€ de ventes par pays pourra justifier l'ouverture d'éventuels entrepôts logistiques locaux. Cette année, le dirigeant table sur 15% de croissance. Après avoir enregistré +8% l'an dernier et +3% en 2023. « *Nos objectifs pour 2025 sont plutôt modestes au vu de nos 30% de croissance annuelle habituels* », poursuit-il.

Excepté en 2022 où son entreprise a vu son activité chuter (-13%) « *pour la toute première fois* » de son histoire. Notons que cet épisode est survenu après deux années pour le moins particulières : Promesse de Fleurs a en effet affiché 85% puis 25% de croissance en 2020 et 2021, années covid ■ **Julie Kiavué**



COVIVIO SE RENFORCE À LILLE AVEC WIZIO

LILLE. L'opérateur immobilier s'appuie sur sa nouvelle plateforme de gestion hôtelière.

Covivio poursuit son développement à Lille par le biais de sa plateforme de gestion hôtelière Wizio, lancée en novembre 2024. Détenue à 100 % par l'opérateur immobilier, elle gère un portefeuille de 592 M€ depuis son siège opérationnel installé dans la capitale des Flandres. Le groupe Covivio, qui conjugue les activités de foncière, de développeur et d'opérateur d'établissements, est à la tête d'un patrimoine considérable de 23,1 Mds € dans une douzaine de pays européens pour un chiffre d'affaires de 1 Md€. L'hôtellerie constitue 20% de son activité, aux côtés du bureau (50 %) et du résidentiel (30 %), avec un parc hôtelier valorisé à 6,4 Mds € et 283 établissements en Europe. Les hôtels lillois du groupe proviennent du rachat de la Société Lilloise d'Immobilier (SLI) en 2016. Contrairement aux modèles traditionnels basés sur des baux, Wizio gère en direct 24 hôtels, dont huit à Lille, pour l'équivalent de 700 chambres et un chiffre d'affaires de 20 M€. Parmi eux : le Hilton, l'hôtel Art Déco, le Bellevue, un Ibis Style et un Novotel, l'Hermitage Gantois et le

Couvent des Minimes. Chaque hôtel a une identité et un style propres. « On est un groupe, mais on fait du travail sur mesure », souligne Sébastien de Courtivron, le directeur général adjoint des hôtels Covivio. La plateforme a vocation à s'étendre et à intégrer d'autres hôtels du portefeuille du groupe.

MODERNISATIONS LILLOISES

Dans le cadre de sa stratégie de valorisation de ses actifs, Covivio a investi dans la modernisation de plusieurs établissements lillois : 7M€ l'an dernier pour le Hilton, acquis en 2016 sous la marque Crowne Plaza, transformé sous l'enseigne Hilton Hotels & Resort (ci-contre). L'accent a été mis sur des fournisseurs locaux, avec par exemple des tables



fabriquées à partir de coquilles de moules récupérées lors de la Braderie de Lille. L'hôtel a aussi développé son offre à destination des entreprises avec cinq nouveaux espaces, dont certains pouvant accueillir jusqu'à 100 personnes. « Nous avons vraiment bénéficié d'un effet JO », note Margaux Danel-Buhl, l'hôtel manager, en précisant que le passage sous l'enseigne Hilton a permis d'attirer une nouvelle clientèle internationale, en particulier américaine.

Le Grand Hôtel de Bellevue présente lui aussi de nouveaux atours. Après un chantier estimé à 4 M€, la rénovation touche à sa fin, avec la réfection de sa façade. L'hôtel a racheté un café voisin pour s'étendre et compte désormais 64 chambres (contre 58 auparavant). « Il avait besoin d'un coup de lustre », sourit Pierre Céaux, le general manager. Pour capitaliser sur sa localisation face à la Grand'Place, il a aménagé un rooftop d'une capacité d'une quarantaine de personnes (photo ci-dessus).

A l'échelle du groupe, Covivio a mis en place une politique volontariste de réduction de son empreinte carbone, dotée d'une enveloppe de 100 M€ pour moderniser son parc immobilier et améliorer sa performance énergétique d'ici à 2030. La rénovation du Couvent des Minimes est prévue pour 2026. Celle de l'Hermitage Gantois se posera un jour, précise Sébastien de Courtivron ■

Yann Suty

WESTFIELD EURALILLE AFFICHE UNE SANTÉ FLORISSANTE

LILLE. Le centre commercial lillois a clôturé 2024 avec tous les signaux au vert. Une dynamique qu'il entend préserver et entretenir cette année, malgré un contexte de pouvoir d'achat toujours en repli.

« 2024 a été une année très satisfaisante ! » Jérémie Desprets, aux manettes de Westfield Euralille depuis quatre ans, a de quoi se réjouir. Cinq ans après la pandémie, le centre commercial lillois confirme son rôle d'acteur majeur dans l'attractivité et l'économie régionale. Celui qui se positionne comme leader de son secteur au nord de Paris, et dans le top 10 hexagonal, a attiré 15,8 millions de visiteurs l'an dernier. Une fréquentation en hausse de 5,8% en un an pour se rapprocher, doucement mais sûrement, du niveau d'avant-crise. En 2019, 16,7 millions de personnes avaient déambulé dans les allées de Westfield Euralille. Du côté des 130 enseignes, le chiffre d'affaires a bondi de 9,6% en volume et de +5,9% à surface comparable, toujours par rapport à 2023, avec 1 500 emplois directs et tout autant d'indirects. Le site ouvert depuis 31



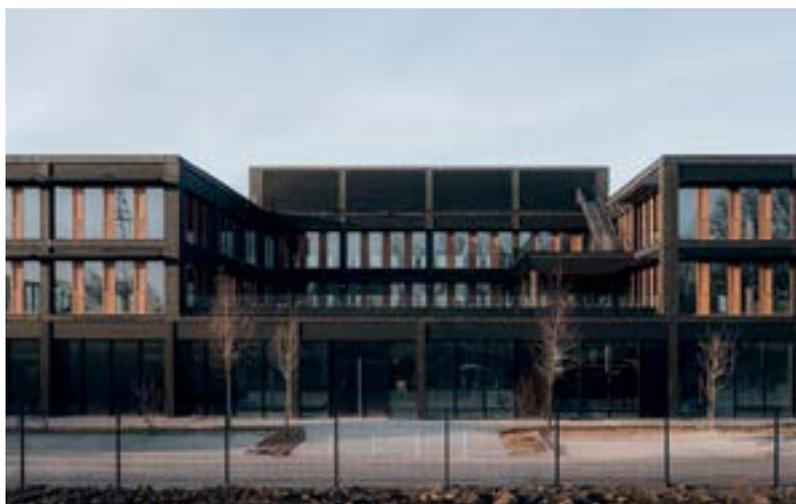
ans « se porte bien et reste attractif, confirme son directeur général. Avec un turnover naturel des magasins ». Onze nouvelles boutiques s'y sont installées ces 12 derniers mois, dont le spécialiste de l'aromathérapie Aroma Zone, qui fait partie des trois marques préférées des Français, Häagen-Dazs,

Fleur et Compagnie ou encore le nouveau concept Be Camaïeu par Celio. Pour continuer de revendiquer son statut de « lieu de vie », Westfield Euralille a par ailleurs accueilli une vingtaine d'événements (concerts, expositions, job dating...) organisés aux côtés de partenaires comme NRJ, le Louvre-Lens ou Lille3000. Avec toujours cette volonté « de proposer de l'exclusivité et un accès à la culture gratuitement », souligne Jérémie Desprets. Après le partenariat avec l'Armée de l'air, pour une exposition d'avions en mars dernier, Westfield Euralille annonce une collaboration avec l'ONL dans le cadre du Lille Piano(s) Festival en juin. Cette année, le directeur et ses six salariés s'attendent « à de belles perspectives », portées par de nouvelles arrivées commerciales et l'ouverture le dimanche de sa zone restauration, tout comme celle de l'hypermarché Carrefour ■ J.K.

BASIC FIT S'INSTALLE DANS SON NOUVEAU QG NATIONAL

VILLENEUVE-D'ASCQ. L'enseigne néerlandaise de salles de sport a récupéré les clés de son siège social français. Un bâtiment également doté d'une salle « vitrine », accessible au public.

Il est sorti de terre après 15 mois de travaux. Ce printemps, Basic Fit montera à bord de son nouveau navire amiral national. Un bâtiment modulable, en ossature bois, de 4 350 m², construit au sein du parc d'activités Jardin d'eau de Villeneuve-d'Ascq. Les bureaux, aménagés en open space, occupent les deux étages supérieurs sur environ 2 800 m². L'entièreté du rez-de-chaussée, soit 1 500 m², comprendra une salle de sport ouverte au grand public. Ce flagship de l'antenne française du groupe lui permettra d'y tester, par exemple, ses nouvelles machines avant le déploiement dans son réseau. Le rooftop du bâtiment est équipé d'une centrale photovoltaïque d'une puissance de 155 kWc. Installée dans le cadre d'une autoconsommation collective, elle est vouée à alimenter d'autres bâtiments dans un rayon de 2 km. Dont le campus d'Entreprises & Cités pour 20% de sa consommation totale. Pour ce programme, imaginé par le



cabinet d'architecture GBL Architectes, Basic Fit a signé un bail de 15 ans. Montant du projet : 13,5 M€, porté par IRD Immo, également aux manettes du développement et de la commercialisation du parc Jardin d'eau. Jusqu'alors, la chaîne de salles de sport, fondée

aux Pays-Bas dans les années 80, occupait des locaux à Héron Parc, devenus trop petits pour sa forte expansion. « Quand on a rencontré les équipes il y a un an, il y avait 700 salles Basic Fit en France. Aujourd'hui, il y en a 900 », souligne Paul Damestoy, président d'IRD Immo et Dg adjoint du

Groupe IRD. Le siège de l'enseigne logera 160 personnes. De nouveaux membres devraient rejoindre les effectifs dans les prochains mois. Basic Fit France réalise un demi-million d'euros de chiffre d'affaires ■ J.K.

Les Trophées de l'ÉCO 121

PARTICIPEZ AUX TROPHÉES DE L'ÉCO 2025 !

A l'occasion de ses 15 ans, Eco121 organise les Trophées de l'Eco.

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

Le Trophée du **REBOND** mettra en avant une entreprise qui a su traverser de lourdes difficultés avant de retrouver la voie d'un succès remarquable.

Le Trophée de **L'ASCENSION 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 forte.

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, sous la présidence d'Edouard Roquette, cet été.

Les dossiers de candidatures sont disponibles sur simple demande par mail à courrier@eco-121.fr



FICHORGA : UN NOUVEAU DG POUR UN NOUVEL ÉLAN

TEMPLEMARS. L'éditeur de logiciels dédiés au notariat accueille Denis Louvegnies. Un expert en informatique qui accompagnera son accélération technologique et commerciale.

« *Impulser une dynamique de changement tout en garantissant la stabilité opérationnelle.* » Gonzague Renard, le président de Fichorga, mise gros sur l'arrivée de Denis Louvegnies au sein de ses équipes. Ce quinquagénaire vient d'être nommé directeur général de la Pme de Templemars qui conçoit depuis plus de 50 ans des solutions logicielles pour les notaires. En succédant à Mamode Moussa, en poste depuis un peu plus de trois décennies, Denis Louvegnies reprend *de facto* le flambeau du plan de développement fraîchement adopté. Pour aller chercher la croissance, Fichorga compte s'appuyer sur deux piliers. L'entreprise familiale prévoit, d'un côté, d'enrichir ses outils numériques avec de nouvelles fonctionnalités, développées à partir de data

analysée par intelligence artificielle qui devraient offrir un gain de productivité et de temps aux utilisateurs. De l'autre, elle annonce le lancement d'une campagne de recrutements pour renforcer son équipe commerciale et son service client. La Pme, à la tête de près de 200 salariés, répartis entre Templemars, Paris, Mérignac et Ormes, près d'Orléans, pour 16 M€ de chiffre d'affaires, lorgne les 30% de parts de marchés à horizon 2030. Fichorga et sa direction peuvent compter sur le soutien de la Banque des Territoires et d'Adnexus, filiale du groupe ADSN. Deux actionnaires montés à bord il y a un an lors du tout premier tour de table de l'entreprise, qui lui avait permis de lever 10 M€. « *Nous ne sommes pas leader du secteur, mais nous sommes à l'avant-garde de l'innovation et comptons*



bien le rester », assure Denis Louvegnies. L'expert en informatique voit en ses nouvelles fonctions un challenge. « *Fichorga est une belle endormie à qui on réserve une toute nouvelle impulsion* ». Celui qui a débuté chez Accenture à Paris, avant de rejoindre une start up à Londres, a également entrepris dans le Nord en lançant deux sociétés, revendues depuis. Il a par ailleurs dirigé le développement du spécialiste lillois de la livraison du dernier kilomètre Woop, et a été Dg adjoint de Colisweb ■ **J.K.**




En 2025 :
L'occasion, votre solution !





Acheter d'occasion, c'est faire
un geste pour la planète

www.gallorema.fr

TRAVAUX EN ACCÈS DIFFICILE : LE GROUPE NA VISE LES 100 M€

AVELIN. Le spécialiste des travaux de maintenance en milieux difficiles et hostiles s'adjuge coup sur coup trois sociétés en France, à Monaco et en Belgique.

Le family office lyonnais Evolem avait annoncé son intention de tripler la taille du Groupe NA d'ici à 2028, lors de sa prise de contrôle il y a deux ans. C'est presque déjà chose faite avec les trois acquisitions qu'il vient de finaliser. Le Groupe NA, fondé par Alexis Dumortier, qui le dirige toujours au côté de Cédric Monnaert, et dont le cœur opérationnel est toujours à Avelin, est spécialisé dans les travaux d'accès difficile, qu'il s'agisse d'intervenir sur le patrimoine, dans des enceintes industrielles, sur des éoliennes offshore ou sur des sites naturels délicats. Le Groupe NA a mené à bien deux acquisitions l'an dernier, avec la reprise du belge OCO Technical (renforcement de parois, maintien de sites naturels) puis Services Voltiges, dans l'ouest de la France, actif notamment dans l'univers des éoliennes. Soit un apport global de 15 M€ de chiffre d'affaires et 70 salariés. Aujourd'hui, le groupe



repréprend trois entités indépendantes, dont les négociations ont abouti au même moment : Adrenaline, filiale revendue par le groupe Echelle Européenne (soit 9 M€ d'activité avec 50 salariés), présente à Bordeaux, en Bretagne et à Paris ; Explotech, société belge de 25 personnes pour 5 M€

de chiffre d'affaires ; enfin Monaco, jeune acteur spécialisé dans les travaux d'accès difficile à Monaco et dont le potentiel apparaît important. Le nouveau périmètre de Groupe NA, soit 70 M€ de chiffre d'affaires avec 500 salariés (contre 30 M€ et 200 collaborateurs en 2023) fait de lui le leader français, mais aussi belge du secteur. « Surtout, l'opération permet des complémentarités géographiques et de savoir-faire pour construire un groupe cohérent dans son offre de service », décrit Julien De Bussey, directeur d'investissement chez Evolem. Qui n'entend pas s'arrêter en si bon chemin : il vise les 100 M€ de chiffre d'affaires à moyen terme, avec toujours de nouvelles cibles dans le viseur. Mais aussi, pour asseoir le développement du groupe et son vivier de compétences, la perspective de la création d'un centre de formation qualifiante sur le site historique d'Avelin ■ F.P.

RÉEMPRO REDONNE DE L'EMPLOI AUX MATÉRIAUX

RONCHIN. L'entreprise transforme le réemploi en solution clé en main pour le BTP et les bureaux. Elle prépare une levée de fonds pour se développer à Paris et Bruxelles.

Réempro aide les entreprises à réemployer des matériaux et des fournitures, afin de réduire leur impact carbone. « Le réemploi, c'est une alternative au recyclage et à l'extraction de matières premières », plaide Adrien Verlinde, le co-dirigeant et associé depuis 2022 de l'entreprise créée par Jean-Baptiste Duran en 2021. La société a trois métiers. Primo, et pour 70% de son activité, elle s'occupe de la reconstruction de bâtiments en collaboration avec des bailleurs et des spécialistes du BTP. Elle procède à du curage vert pour maximiser le réemploi des matériaux. Pour cela, elle s'est associée à des sociétés de réinsertion, ce qui a permis l'an dernier l'embauche de 5 à 7 équivalents temps plein. Deuxio, Réempro récupère l'ancien mobilier dans les bureaux et le revend sur un site Internet à des professionnels,

à des prix entre 30 et 40% du neuf (20% de l'activité). Enfin, elle détient une activité de reconditionnement pour quelques produits : sanitaires, lavabos en céramiques, planchers techniques et briques.

L'entreprise vient d'investir 190 K€ dans un container de nettoyeur de briques, conçu par une entreprise danoise, et financé à 60% par la Région. « Il y a une grosse demande car le prix de l'électricité a explosé et rend plus chère la fabrication de briques pleines », détaille Adrien Verlinde. L'équipement permettra de nettoyer jusqu'à 3 000 briques par jour pour des performances équivalentes à des modèles neufs, mais 40% moins chère et avec un impact limité sur l'environnement. Depuis sa création, Réempro a déjà remis en service 400 000 briques. Pour se développer, l'entreprise travaille à une levée de



fonds qui pourrait se concrétiser avant l'été. Des moyens qui lui permettront de s'installer à Paris, renforcer ses équipes à Lille et ouvrir un dépôt à Bruxelles. Le développement de la R&D est aussi à l'ordre du jour. « Le modèle économique est viable, souligne Adrien Verlinde. On fait du chiffre, il faut accélérer. » L'an dernier, le tout récent lauréat Réseau Entreprendre Nord a réalisé 2 M€ de chiffre d'affaires (1,6M€ à Lille, le reste à Bruxelles), avec 11 salariés en France et 5 en Belgique. Pour 2025, il vise les 3M€ (2M€ à Lille, 1 M€ à Bruxelles) ■ Y.S.



KILOUTOU MET LE CAP VERS LES 2 MILLIARDS

VILLENEUVE D'ASCQ. Le 3e loueur européen et 2e de France se targue d'une année 2024 dans le vert, dans un contexte économique chahuté. Des vents porteurs et une stratégie de diversification lui permettent de viser plus qu'un doublement dans les 5 ans.

Quand on l'interroge sur l'année 2024, Olivier Colleau, président de Kiloutou, la résume ainsi : « *Solidité dans la tempête* ». De quoi lui donner pleinement « *confiance en l'avenir* ». Il faut dire que le groupe nordiste, fondé en 1980 par Franky Mulliez, prend appui sur des bases très confortables : 1,250 milliard d'euros. C'est le chiffre d'affaires cumulé considérable, et inédit, que le 3e loueur européen de matériel a réalisé l'an dernier, avec ses 7 000 salariés, dans ses sept pays d'implantation ; France, Pologne, Italie, Espagne, Allemagne, Danemark et Portugal.

Cette expansion soutenue à l'international est l'un des leviers principaux de sa stratégie de développement. A l'export depuis une décennie, le groupe nordiste y réalise 40% de son activité, contre « *seulement* » 18% en 2021. L'an dernier, Kiloutou a ouvert 24 agences, dont six en France. Portant l'ensemble de son réseau à 600 antennes (450 françaises et 45 en Hauts-de-France qui réalisent 12% du chiffre d'affaires France avec 400

salariés). Olivier Colleau, en poste depuis 2009, projette une quinzaine d'ouvertures cette année. « *Notre objectif est d'atteindre le top 3 dans chacun de nos pays d'implantation* ». Grâce à trois acquisitions finalisées en 2024, l'entreprise a gagné deux places en Espagne, passant de la 5e à la 3e marche du podium.

Cette année, elle tâchera de renforcer ses positions. « *Il n'y aura pas d'ouverture de nouveaux pays* », assure le dirigeant, avant de préciser : « *Mais il est possible que cela se fasse dans un horizon cinq ans* ». Échéance à laquelle Kiloutou ambitionne de plus que doubler de taille, soit franchir la barre des 2 milliards de chiffre d'affaires. Rien que ça !

DIVERSIFICATION

Un objectif pour le moins ambitieux que le Nordiste compte atteindre en misant également sur la poursuite de la diversification de ses activités et le développement de celles appelées « *Spécialités* ». Ces dernières ont donné naissance il y a une dizaine d'années à quatre filiales : Kilou-

tu module (location de constructions modulaires), Kiloutou énergie (solutions en énergie et pompage), Kiloutou signalisation (signalisation et sécurisation de chantiers) et enfin Loca Réception, spécialisée dans la location de matériels événementiels. De la vaisselle au mobilier, en passant par le matériel audiovisuel ou encore les tentes. Ces filiales réalisent 100 M€ de chiffre d'affaires. Kiloutou espère le double d'ici à 2030. Côté diversification, l'entreprise veut accélérer dans les secteurs industriel, de l'énergie ou encore du ferroviaire. Mais aussi dans les espaces verts et même de l'hygiène en milieu tertiaire. « *L'idée est d'être moins dépendant de la construction qui concerne encore 60% de nos clients. Il y a beaucoup d'opportunités, et donc de la croissance, à aller chercher* », confirme Olivier Colleau. Il annonce par ailleurs 200 M€ d'investissement en matériels neufs et 1 300 recrutements cette année, soit autant que 2024 ■ **Julie Kiyavué**



INSTRUMENTS DE MESURE : CATRY ÉRIGE LA LOCATION EN LEVIER DE CROISSANCE

Acheter ou louer ? Catry, le spécialiste des instruments de mesure, de précision et de topographie a décidé de revoir son modèle en créant il y a un an une activité de location sous la marque Alldist. L'idée : proposer aux entreprises ses produits de mesure sans l'investissement lourd d'un achat. Une station de topographie peut en effet coûter de 30 à 50 K€ alors que la location à la journée d'un produit est facturée de 100 à 600 €. Le dirigeant, Grégoire Catry (photo), a l'ambition de transformer l'entreprise en « *Kiloutou de l'instrument de topographie* », sur ce marché aujourd'hui sans concurrence. « *On sent que le modèle change et qu'il y a un gros créneau pour aller vers la location à l'échelon national*, dit-il. *Car les technologies progressent si vite que les équipements sont rapidement obsolètes.* » Pour déployer la location, l'entreprise a renforcé ses équipes techniques et logistiques. Huit personnes sur les 17 de l'effectif total se consacrent désormais à ce service. Catry collabore avec des distributeurs partout

en France à qui elle sous-loue des équipements. Elle a aussi ouvert un site Internet de location en direct.

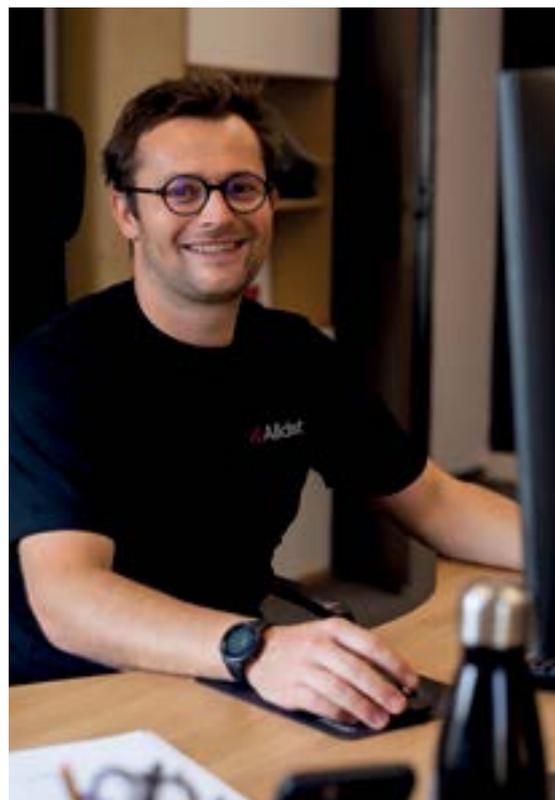
POUVOIR D'INVESTISSEMENT

Le seul vrai frein est la capacité d'investissement de la Pme, pour pouvoir se doter d'un parc de machines substantiel. La société possède déjà 550 machines à louer. Pour autant, son dirigeant n'envisage pas de faire appel à des investisseurs alors que le capital est encore à 100% familial. « *On veut financer notre croissance nous-mêmes* », insiste Grégoire Catry, dont le grand-père avait racheté l'entreprise au sortir de la seconde guerre mondiale. D'abord installée rue Faidherbe à Lille, l'entreprise s'est ensuite développée sous la direction successive de son oncle puis de son père. Le dirigeant actuel l'a rejointe en 2019 avant d'en prendre seul les rênes en 2023. Depuis le chiffre d'affaires est passé de 2 à 5 M€. Une progression rapide qui s'explique par un renforcement de la force de vente ou la création d'un service formation il y a deux

ans, labellisé Qualiopi. La location pèse déjà 1 M€ de chiffre d'affaires, un volume qui pourrait doubler ou tripler à horizon trois ans, tandis que l'activité globale de Catry pourrait tangenter les 10 M€.

L'essor provient aussi des technologies. Si le cœur de métier du lauréat Réseau Entreprendre Nord 2025 reste la vente de stations GPS pour localiser des chantiers à la précision centimétrique, il connaît une rupture technologique depuis deux ans, avec l'apparition du scanner 3D. Un appareil capable de prendre des mesures de millions de points afin de créer le jumeau numérique d'une installation. Et qui a permis d'attirer de nouveaux clients, comme le cinéma ou l'innovation, au-delà de sa sphère traditionnelle des bureaux d'études, géomètres ou entreprises de construction. « *On a tellement simplifié la mesure qu'il n'y a plus besoin d'être un géomètre.* » Aujourd'hui, le scanner 3D représente 20% de l'activité de ventes ■ Yann Suty

VILLENEUVE D'ASCQ. Le spécialiste des instruments de mesure, de précision et de topographie développe un nouveau modèle économique sous la marque Alldist.





THE PLACE TO B BUSINESS

Référez votre entreprise sur CCI Business
et bénéficiez d'une vitrine commerciale gratuite
pour développer vos réseaux, découvrir de nouvelles opportunités
de marché et booster votre business !



hautsdefrance.ccibusiness.fr



CCI HAUTS-DE-FRANCE

GAZ : LES HAUTS-DE-FRANCE POURSUIVENT LEURS EFFORTS DE SOBRIÉTÉ

RÉGION. La région a confirmé l'an dernier sa transition gazière, associant baisse de consommation et développement du biométhane.

Les Hauts-de-France ont enregistré une baisse de la consommation de gaz de 12% l'an dernier par rapport à 2023, à 47,7 TWh. Un recul plus marqué qu'au plan national (-5,5%). « Cela s'explique par un appel extrêmement bas aux centrales à gaz (-67%), en raison d'une très bonne disponibilité du parc nucléaire », decode Vincent Rousseau, le délégué territorial Nord-Est de Natran, le nouveau nom de GRTgaz depuis le 30 janvier. Sur les douze centrales à gaz françaises, trois se trouvent dans la région.

Le secteur industriel recule lui aussi de 3 % dans un contexte national de légère hausse (+0,8%) portée par la chimie et le raffinage, peu présents dans notre région. La consommation du secteur résidentiel et tertiaire est en légère baisse (-1%), conséquence de la poursuite des efforts de sobriété énergétique. 47% de la consumma-



NATRAN DANS LES HAUTS-DE-FRANCE EN 2024

- 324 salariés
- 38 M€ de masse salariale
- 4 177 kilomètres de réseau
- 6 M€ de taxes locales et 62 M€ de commandes passées
- 61 M€ d'investissement en 2024, dont 41 M€ pour la maintenance du réseau et 9,1 M€ pour la transition énergétique.

tion des Hauts-de-France provient du secteur agroalimentaire.

Avec une capacité de production de biométhane de 2,3 TWh/an, les Hauts-de-France conservent leur

statut de deuxième région, derrière Grand Est, pour la production de biométhane injecté dans les réseaux, avec 17% du total national, grâce à 100 sites d'injection. Des projets agricoles à 95%. Pour accompagner ce développement, Natran poursuit son programme de construction de « rebours », qui permettent de remonter le gaz du réseau de distribution vers le réseau de transport, en particulier l'été, quand la consommation locale est insuffisante pour absorber la production. Trois rebours ont été mis en service l'an dernier, un autre site est en construction. « Pour 2030, l'objectif est de passer à 6,8 TWh de production de biométhane, soit 2,5 fois plus que la capacité actuelle », note Vincent Rousseau. L'objectif national de gaz renouvelable s'élève à 44 TWh. Natran compte investir 79 M€ dans la région cette année, contre 61 M€ l'an dernier ■ **Y.S.**

ENEDIS PRÊT À ÉLEVER LA TENSION EN RÉGION

RÉGION. Chaque année, le gestionnaire de réseau électrique investit massivement pour renforcer son infrastructure de distribution. Objectif : se préparer, entre autres, à la hausse de la consommation envisagée dans les prochaines années.

8 911 km. Soit plus de deux fois le tour de la Terre. Le réseau électrique en région, qu'il soit aérien ou enfoui sous nos pieds, est colossal. Son entretien, sa modernisation et le raccordement de clients nécessitent des moyens humains et financiers tout aussi importants. Le gestionnaire Enedis Hauts-de-France y injecte annuellement 349 M€ en moyenne. Une enveloppe vouée à grossir significativement au vu des enjeux majeurs auxquels notre région se prépare. « On s'attend à une accélération phénoménale de la production », notamment liée au projet de construction d'une paire d'EPR2 à Gravelines, « et de la consommation », sur fond d'une hausse de la mobilité électrique, ou encore du développement des énergies renouvelables, détaille Jean-Lorain Genty, directeur régional du périmètre Nord-



Pas-de-Calais d'Enedis Hauts-de-France. Il poursuit : « Sur toute l'énergie consommée en France, l'électricité représente 25% de la consommation. On estime qu'elle atteindra les 55% en 2050 ».

En parallèle, les aléas climatiques

toujours plus fréquents et intenses mettent l'infrastructure de distribution à rude épreuve. En région, on se souviendra par exemple de la tempête Ciarán en 2023 et des inondations dans le Pas-de-Calais l'année suivante. Pour éviter le black-out, « on doit anticiper, adapter et renforcer l'infrastructure de distribution de l'électricité », complète Jean-Lorain Genty.

Enedis Hauts-de-France emploie 2 529 salariés, répartis sur 22 sites, (plus de 200 recrutements sont prévus cette année) pour un budget de fonctionnement annuel de 230 M€. Chargé du réseau de 220 à 20 000 volts, Enedis alimente plus de trois millions de clients (Tpe-Pme, collectivités locales et particuliers). Tandis que RTE assure le transport de l'électricité de très haute tension, soit de 63 000 à 400 000 volts ■ **J.K.**

AVEC LE GROUPE BLONDEL, LA LOGISTIQUE DE DEMAIN S'ÉCRIT DÉJÀ AU PRÉSENT !

ANCRÉ DANS LES HAUTS DE FRANCE DEPUIS

SES ORIGINES. le Groupe BLONDEL accélère sa transformation pour répondre aux nouveaux défis de compétitivité et de durabilité des industriels. Portée par une stratégie résolument tournée vers l'innovation, l'ETI familiale mise sur les technologies de pointe pour réinventer la logistique industrielle et offrir à ses clients un avantage concurrentiel alliant agilité, résilience et performance durable. Tour d'horizon des innovations déployées au sein du Groupe BLONDEL qui font de la logistique de demain une réalité !



En partenariat avec des acteurs reconnus comme InVirtus ou Skiply, l'IoT - Internet des Objets se diffuse dans les process et pratiques du Groupe BLONDEL comme le suivi « intelligent » des actifs, la traçabilité en temps réel des flux pour toujours plus de réactivité et de performance opérationnelle. Les drones d'inventaire d'EyeSee révolutionne la gestion des stocks, en assurant un comptage automatique des marchandises en toute précision et en temps record. Capables de scanner en hauteur et d'envoyer les données en temps réel, ces drones optimisent le réapprovisionnement, suppriment les erreurs et optimisent la gestion de stock, sans interruption d'activité de l'entrepôt. L'intelligence artificielle, quant à elle, est mise au service de l'analyse prédictive pour anticiper les pics d'activité et optimiser l'organisation des équipes, garantissant ainsi une logistique plus agile et performante.

AU SERVICE DE L'HUMAIN

La robotisation et l'automatisation « fabriquée en France » se propagent également au sein du Groupe BLONDEL au service de la performance des opérations et de

meilleures conditions de travail des opérateurs. L'humain, aux yeux du groupe BLONDEL, s'avère clé au sein de la transformation, la robotique et l'automatisation l'assistent et non le remplace. De nombreuses solutions automatisées comme Ingini de Ciach fonctionnent en synergie avec les opérateurs pour garantir plus de performance, dans un « juste » équilibre entre technologie et interactions humaines. Comme nous le confirme Bérénice Bougault, Responsable Nouveaux projets du Groupe BLONDEL « L'innovation logistique, nouveau bras armé de la performance, doit être au service de l'humain, de la valorisation des compétences à l'amélioration des conditions de travail. Au sein de BLONDEL, nous croyons que la technologie, intégrée de manière intelligente, accroît la productivité des opérations de façon durable, tout en préservant la valeur ajoutée des opérateurs. » Preuve en est, le Groupe BLONDEL déploie la solution Goods to Person de SCALLOG - des marchandises sur des étagères transportées par des robots vers des opérateurs - pour augmenter la cadence des préparations, tout en supprimant les facteurs de

pénibilité comme les déplacements, les ports de charge et le stress.

INNOVATION DURABLE

Au sein du Groupe BLONDEL, l'innovation est également synonyme de durabilité, de la réduction de l'impact environnemental de ses entrepôts au mix énergétique de sa flotte de transport. L'entreprise dispose d'une feuille de route énergétique ambitieuse en vue d'améliorer l'efficacité de ses infrastructures et réduire son empreinte carbone. Avec la solution Citron.io, le Groupe BLONDEL optimise la gestion énergétique de son parc immobilier, par le biais d'un suivi en temps réel des consommations et d'une identification des leviers d'amélioration. De plus en plus de panneaux photovoltaïques sont installés pour accroître l'autonomie énergétique de ses sites logistiques !

Qui dit transport, dit réduction de l'impact environnemental ! Le Groupe BLONDEL s'engage avec une stratégie bas carbone, en misant sur un mix énergétique alliant Bio-Gaz, PureXTL et Oléo 100. En diversifiant ses sources d'énergie, des biocarburants à l'électrique, il concilie performance et responsabilité environnementale, tout en accompagnant ses clients vers des solutions de transport plus durables.

Des Hauts de France aux trois continents - Europe, Afrique et Amérique - où il est implanté, le Groupe BLONDEL, résolument tourné vers l'avenir, investit et innove pour construire, de manière concrète, une logistique durable, performante et connectée au service des industriels. ■

**" CHEZ BLONDEL,
NOUS CROYONS
EN UNE INNOVATION
LOGISTIQUE QUI
RENFORCE
À LA FOIS
LA PERFORMANCE
DURABLE
ET LA PLACE
DE L'HUMAIN.
LA TECHNOLOGIE,
BIEN PENSÉE,
VALORISE
LES COMPÉTENCES
ET AMÉLIORE
LES CONDITIONS
DE TRAVAIL. "**

BÉRÉNICE BOUGAULT
RESPONSABLE NOUVEAU
PROJET GROUPE BLONDEL



BARDAHL PASSE LA VITESSE SUPÉRIEURE

On pourrait croire qu'il ne fait pas bon être une entreprise de l'univers pétrolier. Bardahl Sadaps prouve le contraire. La société nordiste, dont le siège est français, à Marcq-en-Barœul, mais l'outil de production belge, à Tournai, connaît une croissance très forte depuis plusieurs années. Celle-ci a porté son chiffre d'affaires de 8 M€ en 1998 à... 165 M€ aujourd'hui. Et le mouvement semble très puissant, dopé par la perplexité des conducteurs à changer de véhicule avant une interdiction commerciale complète des moteurs thermiques en 2035. Une interdiction que le plus grand parti européen (le PPE) récuse aujourd'hui alors que l'électrique peine à prendre le relais. Résultat de cette incertitude : les propriétaires de voitures thermiques retardent toujours plus le remplacement de leur véhicule. L'âge moyen des véhicules en France était de 8 ans en 2006, il est passé à 11,9 ans aujourd'hui.

C'est là que les additifs et autres lubrifiants de Bardahl font merveille pour permettre aux véhicules de durer plus longtemps. Né d'une invention d'un ingénieur américain d'origine norvégienne, Ole Bardahl, l'additif fut même classé défense durant la dernière guerre : il évitait aux moteurs d'avions de se bloquer même en cas de fuite d'huile et les pilotes avaient le temps d'opérer un atterrissage d'urgence. Sonia Callens-Leplat, petite-fille du fondateur de Bardahl Sadaps (qui avait obtenu l'exclusivité de distribution en France en 1954), s'attend à « dix ans d'âge d'or » du fait de la situation du parc automobile européen.

Aujourd'hui, Bardahl produit 70 000

tonnes par an de différents additifs, lubrifiants et autres détergents, toujours pour le secteur de l'auto et de l'industrie, mais aussi depuis quelques années dans des champs de diversification pour anticiper la fin du moteur thermique : motonautisme, bricolage, motoculture, agriculture, transports publics...

Bardahl, qui développe elle-même ses propres produits (5 000 références aujourd'hui), s'est aussi positionnée dans la maintenance mécanique, à travers des machines destinées à des garages partenaires, à l'exemple de ce dispositif permettant de vidanger, rincer puis remplir à nouveau l'huile de boîtes de vitesses automatiques.

CHIMIE VERTE

Si le groupe est encore essentiellement pétrolier, il s'oriente aussi de plus en plus vers de nouveaux produits à base végétale, comme une gamme baptisée Plasma LXR. « C'est un additif extrêmement performant notamment pour réduire la consommation d'huile et de carburant », explique Vincent Renaud, directeur général de Bardahl.

C'est notamment pour développer cette gamme que le groupe va investir 20 M€ dans une extension de 5 000 m². Ce sera la huitième depuis que Bardahl a posé ses valises à Tournai. Sans doute pas la dernière puisque l'entreprise, classée Seveso, envisage aussi une tranche ultérieure de 20 M€ supplémentaire pour se doter d'une tour de stockage de produits finis. Sonia Callens-Leplat porte un autre projet stratégique pour l'entreprise, celui de racheter la marque Bardahl à la maison-mère américaine pour le monde ■ O.D.

MARCO-EN-BARŒUL. Le spécialiste des additifs automobiles lance un investissement de 20 M€ pour développer une ligne de produits à base végétale sur son usine de Tournai. Avant de le doubler à moyen terme.



SONIA CALLENS-LEPLAT, LA DIRIGEANTE, S'ATTEND À "DIX ANS D'ÂGE D'OR" DU FAIT DE LA SITUATION DU PARC AUTOMOBILE EUROPÉEN

Renault Trucks Master



RENAULT TRUCKS MASTER RED EDITION

En version thermique ou 100% électrique, découvrez LE véhicule connecté, adapté aux professionnels, conçu pour plus d'efficacité, de confort de conduite et de sécurité.

Découvrez nos gammes de véhicules utilitaires avec Renault Trucks Trafic et Renault Trucks Master :



ets-coquide.fr



RENAULT
TRUCKS



SOVIM

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

INFOS 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



éco 121

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

TRIFOLIUM MARIE L'ART ET LES VALEURS

ANTHONY CHASTAS ET MARIE-AUDE TRAN inventent l'agence d'art à impact en proposant l'art comme levier de transformation et de communication.

Anthony Chastas est un autodidacte, créateur et gérant pendant 23 ans d'une salle de sport à Lille, et parallèlement passionné d'art depuis toujours. Marie-Aude, sa compagne, est quant à elle une ancienne championne de tennis, diplômée de Skema et ancienne associée du cabinet RH Valeurs & Valeur. Les deux ont mis à profit une phase de transition pour se lancer dans une nouvelle aventure à travers la création de Trifolium (« trèfle » en latin, en l'espèce, trèfle à quatre feuilles, bien sûr). Il s'agit d'une agence d'art d'un nouveau genre, qui vise à produire du sens et de l'impact. Autour de deux métiers : accompagner les entreprises et organisations à intégrer l'art dans leur stratégie de communication d'une part, et sensibiliser aux enjeux sociétaux et environnementaux à travers le vecteur de l'art. La nouvelle agence d'art à impact fonde son modèle économique d'abord sur l'accompagnement d'artistes en di-



rect pour le développement de leur carrière : Trifolium se rémunère sur la location et la vente d'œuvres mais aussi par le biais d'une activité de curateur, c'est-à-dire de création scénographique d'expositions. Par ailleurs, Trifolium a monté une structure associative qui, elle, va vivre de sponsors et de mécènes et des achats des expositions par les collectivités notamment. L'agence sélectionne les artistes à

travers un prisme de quatre valeurs clés, l'investissement, à savoir le potentiel de développement sur le marché, les convictions - autrement dit les œuvres doivent poser des questions, la découverte technique et l'esthétique. « Pour qu'un message soit bien intégré, il n'est pas nécessaire qu'il soit trash ou choc, on va chercher le beau, décrit Marie-Aude Tran. On aura réussi si les gens ne contemplent plus seulement l'art mais le vivent comme levier de transformation ». Trifolium, qui vient de décrocher le prix Guillaume Mulliez (60 000 rebonds) de l'entreprise insolite, a déjà fait ses premiers pas publics depuis quelques mois. D'abord au château de La Fontaine (Croix), au Palais de Chaillot puis à Viva Fabrica (photo) et tout récemment au salon Art Up avec une exposition « Mers et rivages » labellisée par le ministère de la Transition écologique. Prochaine grosse étape au calendrier : le salon Art Basel à Paris à l'automne ■ **O.D.**

OZAKT SE SERT DE LA RSE COMME VECTEUR DE LIEN SOCIAL

ALEXIS LOUDIÈRE accompagne les TPE et PME pour les aider à construire leur transition sociale et environnementale.

Originaire de Marquette, Alexis Loudière (au centre sur la photo) a étudié à l'ESC Rennes avant de débiter sa carrière à Paris. Il y confonde le conseil en ingénierie Riversen qui dépassera les 13,5 M€ de chiffre d'affaires en cinq ans, avec 200 employés.

Après avoir cédé ses parts, il voyage en vélo entre l'Italie et l'Espagne, une

parenthèse qui conforte sa volonté de s'engager pour une économie plus responsable. Il fonde alors Ozakt en 2022, qu'il positionne comme une direction RSE externalisée, intervenant au sein des entreprises.

Avec un modèle à la double approche : d'une part, rassurer les petites structures pressurisées par les donneurs d'ordre sur leurs obligations RSE, en leur permettant d'obtenir les bons labels et de structurer leur démarche. D'autre part, la société met en avant une dimension expérientielle par le biais d'ateliers. « On utilise la RSE comme prétexte pour créer du lien social sur le territoire », précise Alexis Loudière.

Ozakt vient de franchir une étape à travers un contrat décroché auprès de la MEL. Le conseil en RSE aidera des TPE et PME de la métropole à réaliser leur transition environnementale, en collaboration avec Bee-city, le spécialiste des solutions de

biodiversité. Lancée en avril, la première promo devrait comprendre entre 25 et 50 membres. « Beaucoup d'entreprises se posent des questions autour de la RSE, mais ne savent pas comment s'y prendre et n'en ont pas les moyens, explique Alexis Loudière. Nous leur proposons un outil simple et peu énergivore. »

Avec un chiffre d'affaires visé de 1M€ pour 7 salariés, l'entreprise qui est aussi le 1000e lauréat du réseau Entreprendre Nord se distingue par un modèle économique basé sur l'impact réel apporté aux clients. Les factures détaillent les contributions spécifiques : création de liens entre équipes, burn out évité d'un salarié, familiarisation d'un employé avec l'informatique. Seul au capital, Alexis Loudière envisage une levée de fonds, potentiellement sous un modèle sociétaire, pour accélérer la méthodologie d'Ozakt, la digitaliser, et étendre son développement à l'échelle nationale ■ **Yann Suty**



PORTAIL CHANGE



GÉRER VOS OPÉRATIONS EN TOUTE AUTONOMIE

**AVEC LE PORTAIL CHANGE, EXÉCUTEZ EN LIGNE VOS OPÉRATIONS DE CHANGE
EN TOUTE AUTONOMIE ET ACCÉDEZ À DE NOMBREUSES INFORMATIONS MARCHÉS.**

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



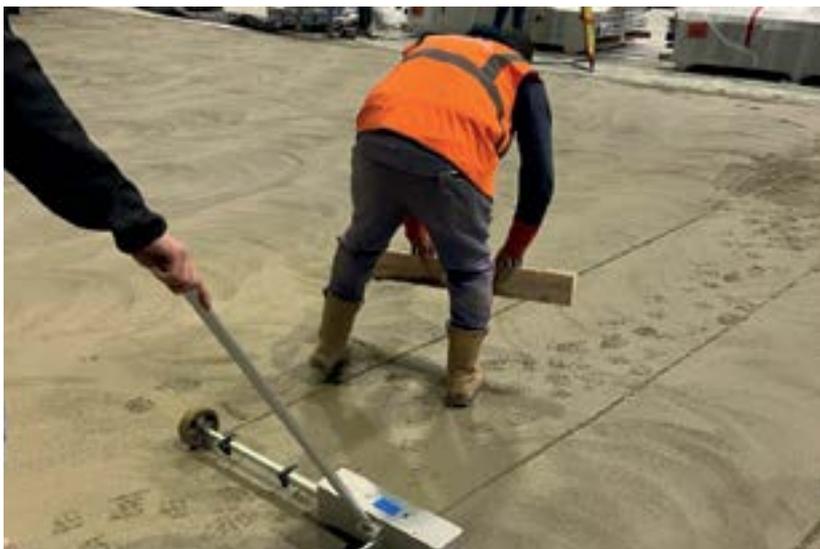
**NORD DE FRANCE
ENTREPRISES**

Document à caractère publicitaire.

Le Portail Change est une offre proposée par les Caisses régionales de Crédit Agricole et réservée aux personnes agissant à des fins professionnelles. Elle nécessite un abonnement au service Crédit Agricole En Ligne. Offre soumise à conditions et à tarification : renseignez-vous auprès de votre Caisse régionale.

Caisse régionale de Crédit Agricole Mutual Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369 59020 Lille Cedex 440 676 509 RCS LILLE METROPOLE, Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n°07 019 406 (www.cria.fr).

Credit photo : Getty Images, NO : 2513007



Le spécialiste du contrôle qualité des dallages dans les entrepôts logistiques veut accélérer son chiffre d'affaires export encore marginal, vers quatre pays : la Belgique, le Maroc, la Pologne et la République tchèque.

QUALIDAL VEUT CHANGER DE BRAQUET À L'INTERNATIONAL

Qualidal passe à l'offensive à l'international. Le spécialiste du contrôle qualité des dallages dans les entrepôts logistiques entend profiter de l'essor de la robotique et de l'automatisation dans les entrepôts, des activités nécessitant des sols lisses et droits. Car un décalage de quelques centimètres au sol peut déséquilibrer des installations parfois hautes d'une dizaine de mètres. « Nous avons beaucoup de demandes venant de l'étranger. Les logisticiens et les foncières logistiques sont friands de données pour leur sol afin de vérifier si leur dallage est compatible avec leurs installations », note Marc Pertel-Debord, 43 ans, le fondateur et dirigeant de la société installée à Creil

(Oise). L'entreprise ne réalise encore que 5% de son activité hors de France, mais elle est déjà implantée au Portugal, ainsi qu'en Espagne, suite à l'acquisition du madrilène Eurostick en 2022, un spécialiste de l'ingénierie des dallages logistiques. Elle intervient aussi de façon ponctuelle en Côte d'Ivoire et au Sénégal. Pour accélérer à l'étranger, elle a ciblé quatre pays : la Belgique, le Maroc, la Pologne et la République tchèque. « On a déjà travaillé au Maroc en 2012-2013 et on en était parti car il y avait trop de difficultés, se souvient Marc Pertel-Debord. On y retourne car la robotisation et l'automatisation ont fait exploser la demande. » En Belgique, Qualidal intervient notamment dans des

data centers de Google. Le dirigeant pointe toutefois un très gros travail de RH nécessaire avant d'aborder l'étranger.

REGROUPEMENT DE COMPÉTENCES

Fils de bétonniers, Marc Pertel-Debord n'a pas suivi d'études et a d'abord travaillé sur des chantiers où il coulait du béton. C'est en 2003, à 21 ans, qu'il crée Qualidal. Au fil du temps, l'autodidacte élargit son expertise. En 2021, il crée Etudal, bureau d'étude spécialisé dans le calcul et le dimensionnement de dallage, qui permet de contrôler de A à Z les demandes les plus complexes, en particulier pour des projets d'envergure de foncières logistiques, de promoteurs immobiliers, ou encore d'acteurs de la grande distribution et du e-commerce.

Le développement passe aussi par la croissance externe : d'abord Emnsi, en 2018, rebaptisée Flat Solutions, un spécialiste de la résine industrielle et des revêtements décoratifs, puis en 2022, DL Marquage, et Flore Design en 2023.

« Ces opérations nous ont permis d'avoir énormément de compétences sur les sols, souligne Marc Petrel-Debord, avec de l'engineering, du ponçage, du polissage, du marquage, de la planéité ou du contrôle. »

Aujourd'hui, Qualidal pilote huit sociétés comptant 100 salariés pour un chiffre d'affaires consolidé de 36 M€ en 2024, réalisé à 20% dans les Hauts-de-France. « C'est une zone importante pour la logistique et donc une part importante de notre activité », explique le chef d'entreprise, en citant de nombreux chantiers du côté d'Amiens ■ Yann Suty

"ON RETOURNE AU MAROC CAR LA ROBOTISATION ET L'AUTOMATISATION ONT FAIT EXPLOSER LA DEMANDE"
MARC PERTEL-DEBORD





L'ESME TRIPLE DE TAILLE À LILLE

L'école d'ingénieurs prend place dans un ancien bâtiment de Junia avec de nouvelles ambitions

L'esme voit plus grand à Lille. L'école d'ingénieurs du groupe Ionis vient d'emménager dans un nouveau campus. Elle quitte le boulevard de la Liberté pour la rue Coulson, où elle voisine désormais avec la Catho, l'Ieseg et Junia. C'est d'ailleurs dans un ancien bâtiment de Junia qu'elle s'est installée. En raison de difficultés financières, l'école d'ingénieurs de la Catho avait abandonné il y a deux ans son projet destiné à l'activité et à la recherche pour l'agriculture de demain. Elle avait achevé les travaux du bâtiment, mais sans jamais l'avoir occupé. L'Esme l'a réaménagé pour un investissement total de 10 M€, financé sur fonds propres, complétés d'un prêt bancaire de quinze ans.

Le nouveau campus à la façade de briques s'étend sur près de 3 000 m², trois fois plus que les précédents locaux. « On n'a pas forcément augmenté le nombre de classes, souligne Vincent Cornu, le directeur du site lillois, mais il y a plus d'espaces pour que les élèves se sentent à l'aise, en particulier ceux dédiés aux travaux pratiques. » Point d'orgue : un fab lab de 200 m² doté d'imprimantes 3D, d'une découpeuse laser ou d'une thermoformeuse permettant aux étudiants de concevoir et réaliser leurs projets en tout autonomie.

DOUBLER LES EFFECTIFS

Fondé en 1905, l'Esme compte 1 400 étudiants (et 18 000 diplômés depuis

sa création) entre ses quatre sites de Paris, Lyon, Bordeaux et Lille. Un chiffre que l'école entend doubler dans les dix prochaines années. L'Esme est présente dans notre région depuis 2011. Mais ce n'est que depuis 2019 qu'elle propose à ses étudiants lillois l'intégralité de sa formation en cinq ans, alors qu'elle se cantonnait jusque-là aux deux premières années de classe prépa. Les premiers diplômés de l'Esme Lille sont sortis l'an dernier. Le campus accueille 300 étudiants.

L'école, qui dispose d'un budget national de 28 M€ (avec une scolarité annuelle à 10K€), propose 18 cursus différents. A Lille, elle se concentre sur le seul sujet de la transition énergétique, « dans une logique de territoire », selon Véronique Bonnet, la directrice générale du groupe Esme, en citant notamment les besoins de l'industrie des batteries. Elle collabore avec des entreprises locales telles qu'Ikos, Eiffage, Vinci ou encore Osiris pour la conception d'un robot afin d'aider les agriculteurs à optimiser l'exploitations de leurs cultures. L'école lilloise est membre du Pôle Médée, le cluster régional du génie électrique, et d'UniREV3, le programme de transition énergétique des Hauts-de-France ■ Yann Sutty

L'ÉCOLE DU GROUPE IONIS
A INVESTI 10 M€ DANS
L'OPÉRATION



LE PAYS A BESOIN D'INGÉNIEURS

La France manque d'ingénieurs. Les pouvoirs publics ont avancé la nécessité de former plus de 60 000 ingénieurs pour soutenir la réindustrialisation et la transition énergétique. Or, les formations dédiées attirent de moins en moins d'élèves. « C'est à nous de nous adapter aux nouveaux profils et de trouver des solutions pour les attirer et pour les former », souligne Véronique Bonnet, la directrice générale de l'Esme. Elle évoque notamment la nécessité d'attirer davantage les filles, en leur montrant qu'elles ont les compétences nécessaires. Depuis la réforme du bac, la part de filles a sensiblement diminué dans les écoles d'ingénieurs (de 33% à 25% du nombre total d'étudiants).

LA CEC, CATALYSEUR DE LA TRANSFORMATION ÉCONOMIQUE DURABLE ?



© YMA/Clandobell.fr

Depuis dix mois, une cinquantaine de chef d'entreprises participent à des échanges au sein de la Convention des Entreprises pour le Climat pour mieux affronter les défis environnementaux et sociaux.

Dix mois d'échanges intenses, six sessions immersives et une ambition : faire pivoter les modèles économiques des entreprises pour répondre aux enjeux environnementaux et sociaux. Le parcours initié par l'association CEC (Convention des Entreprises pour le Climat) dans les Hauts-de-France en mai 2024 s'est achevé sur le campus de Cofidis Group avec une sixième et ultime session intitulée « Prendre son envol ». Un aboutissement, mais surtout le début d'un engagement concret pour les 53 entreprises participantes.

Fondée en 2020 dans la foulée de la Convention Citoyenne pour le Climat lancée par le Président de la République, la CEC applique aux entreprises le modèle de réflexion collec-

tive expérimenté au préalable avec 150 citoyens. Depuis les premiers parcours nationaux de 2021-2022, l'initiative s'est déployée sur tout le territoire. Elle implique aujourd'hui 2 600 entreprises. « C'est beaucoup, mais ce n'est pas encore suffisant pour faire basculer l'économie française, estime Eric Duverger, le fondateur de la CEC. L'idée, c'est que ces 2 600 leaders parviennent à faire bouger les lignes et aident à transformer la société. »

TRAVAIL COLLECTIF

Le programme de la CEC repose sur une logique d'intelligence collective. Chaque promotion rassemble des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs, qui se retrouvent pour



six sessions de deux jours. Elles combinent plénières, ateliers et « camps de base », c'est-à-dire des séances de travail sur un sujet donné pour un groupe d'une dizaine de participants (toujours le même d'une session à l'autre), accompagné par un coach et un facilitateur. « *Le travail collectif montre que d'autres ont les mêmes préoccupations*, explique Olivia Bertout, copilote du projet pour les Hauts-de-France. *Être entre pairs, ça permet de se challenger, ça donne de la force pour changer de modèle économique.* »

L'objectif de ces sessions est d'aider les dirigeants à écrire une feuille de route pour que leur activité soit moins nuisible à l'environnement, mais aussi pour qu'elle ait un impact positif et contribue à la régénération. Cette feuille de route sera ensuite publiée sur le site de la CEC et pourra inspirer d'autres entrepreneurs. « *Nous cherchons à aligner le modèle d'affaires des dirigeants avec les réalités écologiques et sociétales. Ce n'est pas une simple formation, nous voulons transformer* », résume Olivia Bertout. Le processus de transformation passera ensuite par l'embarquement des équipes, la redéfinition des stratégies et une mise en œuvre effective des nouvelles orientations. Un rapport final du programme des Hauts-de-France doit être publié en juin ■ **Y.S.**

MATTHIEU RAMERY, PRÉSIDENT DE RAMERY

« *Il faut remettre le temps long dans nos démarches* »

« A la CEC, je suis allé chercher une méthode pour savoir comment embarquer les 3 000 collaborateurs de Ramery sur les thématiques de la préservation de l'environnement. On ne peut pas prendre un ou deux éléments par-ci par-là pour préserver la planète. Il faut considérer les choses dans leur globalité et raisonner de manière systémique. Je savais qu'à titre personnel, j'avais un rôle à jouer dans le vivant, mais j'ai découvert à la CEC que l'entreprise peut aussi jouer ce rôle, en favorisant la biodiversité sur ses sites. Coopérer avec d'autres entreprises sur ces sujets s'avère une nécessité. La CEC souligne aussi l'importance du temps long. L'actualité, c'est le temps court, mais maintenant on va semer et ce sera mieux pour nos enfants et les générations futures. »



CHRISTOPHE COISNE, DIRECTEUR GÉNÉRAL COJIPAR

« *J'avais envie de me sentir bousculé et ça a bien marché !* »

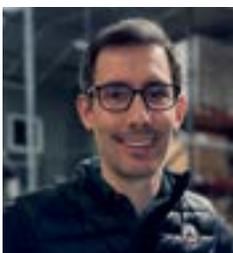
« Intégrer la CEC permet de rejoindre un collectif, car on ne peut pas agir seul. J'avais envie de me sentir bousculé et ça a bien marché ! Pour moi, la démarche de la CEC devrait être un *must-do* de chaque chef d'entreprise. Chez Cojipar, on va accélérer sur certains sujets. Par exemple, on a mis au point en 2016 un transformateur qui produit 30% d'énergie en moins, mais on ne le vendait pas, parce qu'il coûte plus cher. On va le pousser. On réfléchit aussi à la fin de vie des produits pour instaurer une véritable circularité. Avant, j'étais un patron en recherche d'efficacité, mais j'en suis revenu grâce à la CEC. Sur notre site, il n'y a pas beaucoup d'arbres, parce que ça demande de l'entretien. On va en planter, ce qui permettra de faire de l'ombre et de limiter la chaleur. On va laisser les herbes se développer. Il y a plein de choses à faire qui relèvent du bon sens. »



THIBAUT LAMBIJOU, DIRECTEUR GÉNÉRAL MÉTALIANS

« *Accompagner nos clients vers des solutions plus durables* »

« Participer à la CEC nous a permis de nous rapprocher d'acteurs pouvant nous aiguiller afin d'intensifier notre démarche vers le 100% vert. L'un des moments les plus marquants de notre parcours a été notre rencontre avec Julien Da Costa, de l'Imprimerie Partagée. Son témoignage sur la transformation de son entreprise, passée d'un modèle basé sur le volume à un modèle d'usage, a été un électrochoc. Notre transformation ne peut pas se limiter à optimiser notre fonctionnement actuel, avec des clients focalisés sur le prix unitaire des produits. Pour réduire ce prix unitaire, ils peuvent acheter trop et jeter le surplus. Nous souhaitons sortir de cette logique de volume pour adopter une approche centrée sur l'usage raisonné de nos produits et services. Notre ambition ne peut se limiter à suivre les tendances du marché : il est de notre responsabilité d'être force de proposition et d'accompagner nos clients vers des solutions plus durables. »



GAUTIER LEVRAGUE, CEO GROUPE POINT TRIPLE

« *Nous nous ouvrons à de nouvelles compétences* »

« Pour une agence de communication comme la nôtre, il était très important de rencontrer nos pairs sur le sujet de la préservation de l'environnement. La CEC nous a permis d'accélérer sur notre changement de modèle qui consiste à mettre le design au service d'un monde meilleur. Ces différentes sessions nous ont aidés à repenser notre façon de faire du business. Elles ont élargi notre champ de possibilités. Nous découvrons de nouveaux terrains de jeux, nous nous ouvrons de nouvelles compétences. Par exemple, nous travaillons avec un industriel qui dispose d'un site monumental laissé à l'abandon depuis des années. On a eu l'idée d'aller bien au-delà de la seule communication. On pousse le territoire, en développant la biodiversité sur le site afin de le rendre accessible au grand public. »

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

éco 121

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

Il comprend :

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



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

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

Règlement

Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TEL. _____

E-MAIL _____

éco 121

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

OLIVIER DELOFFRE
FINANCEMENT DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



IMMOBILIER : LE RETOUR DU TEMPS LONG

Le temps s'est tellement accéléré qu'on pourrait oublier que les taux d'intérêt négatifs ont pu être la norme il y a quelques années seulement. Les acteurs économiques s'étaient adaptés à cette donne singulière. Dans le monde de l'immobilier, elle a généré une intense financiarisation des opérations, dans un marché très porteur tant en prix qu'en volume. Avec pour résultat naturel la flambée de l'endettement, quand la ressource était si bon marché et si accessible, et des effets de levier puissants pour des apports en fonds propres allégés.

Un autre effet induit a été une prise de risque plus grande des acteurs de la filière notamment sur la maîtrise foncière avec des prix d'acquisition en hausse, voire parfois des acquisitions menées avant même l'obtention des autorisations. Les acteurs ont multiplié les opérations, accru leurs équipes et l'endettement bancaire s'est déporté vers les sociétés mères pour accompagner cette forte expansion.

Si les charges et les coûts de développement montaient, ils étaient plus que compensés par les résultats financiers en sortie de programme, rapide, tandis que les taux bas garantissaient la solvabilité des ménages et la maîtrise des charges financières.

Ce bel édifice est remis en question

depuis la remontée des taux. D'autant que l'immobilier a connu des chocs conjoncturels (covid, inflation...) ou politiques (fin du dispositif Pinel...) qui ont pesé sur la production des programmes et leur écoulement commercial. Le marché s'est grippé. Avec des conséquences douloureuses sur les acteurs : faute de marges, de trésorerie et de retour sur investissement suffisant, ils ont cessé de lancer de nouvelles opérations, tandis que les fonds dédiés ralentissaient aussi leur rotation.

EFFET LEVIER INVERSÉ

Alors que les acteurs avaient tiré profit de l'effet levier à la hausse, ils l'ont subi fortement en sens inverse. Le marché, devenu pénurique, ne répond plus au besoin de logement de la population. Comment sortir de cette équation ? Face à des coûts de construction contraints par les normes et à défaut de leur simplification, la seule issue réside dans une baisse de la charge foncière, en prix d'achat comme dans l'optimisation de la constructibilité. Par exemple, il convient que les constructeurs puissent au moins bâtir les surfaces autorisées par les PLU, voire que la densification puisse être augmentée par le législateur. Quant aux opérateurs, ils doivent aussi

assumer un besoin croissant en fonds propres tout en adoptant des mesures de désendettement financier pour les plus endettés.

Si les acteurs financiers avaient accompagné la croissance du marché avec des outils de dettes (dette privée, crowdfunding, obligations corporate...), avec ses contraintes : rémunération fixe en fonction du temps et date d'échéance fixe, la mutation du marché oblige à repenser ces interventions avec des outils de participation en fonds propres. En clair, les mécanismes du private equity peuvent s'appliquer sur les sociétés projets, par une participation au capital ou à travers l'injection de liquidités en contrepartie d'une part de la marge finale de l'opération. Les banques proposent ces solutions.

Le retournement spectaculaire du secteur nous rappelle que l'immobilier s'inscrit toujours dans le temps long. Ce qui peut aussi devenir une difficulté face à la lenteur des transactions et des procédures administratives, au portage du foncier puis à l'exécution des travaux. Plus que jamais, la sécurisation des fonds propres est la meilleure garantie pour s'assurer de la pérennité d'une opération. Ce temps long est également une force, la valeur des actifs immobiliers progressant dans le temps

"FACE À DES COÛTS DE CONSTRUCTION CONTRAINTS PAR LES NORMES, LA SEULE VOIE DE SORTIE RÉSIDE DANS UNE BAISSÉ DE LA CHARGE FONCIÈRE"

ONDINE PRÉVOTEAU

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

**MUTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL :
ET LE DROIT DANS TOUT ÇA ?**

Le commerce de détail repose sur trois modèles : grands centres commerciaux, centres de périphérie et commerces de centre-ville. Aujourd'hui tous doivent se réinventer, de manière voulue ou contrainte, pour faire face aux attentes des consommateurs et aux impératifs environnementaux. Le droit ayant toutefois figé certaines situations, ces adaptations ne sont pas toujours aisées à accompagner juridiquement.

On constate dans les grands centres commerciaux une augmentation des services (salles de sport, de loisirs, de restauration) comme par exemple au sein de la galerie des Tanneurs à Lille, en lieu et place des boutiques traditionnelles d'habillement ou de décoration. Cette situation complexifie l'analyse des valeurs locatives, car les niveaux de loyers et charges varient fortement selon les activités et les valeurs de référence perdent en pertinence. Les centres de périphérie, longtemps favorisés par des avantages fiscaux (zones franches, exonération de taxe

foncière), sont aujourd'hui remis en cause en raison de l'artificialisation des sols et des nuisances sonores et visuelles. Les politiques publiques actuelles ont changé la donne. Elles favorisent le retour du commerce dans les centres-villes, désormais plus végétalisés et adaptés aux mobilités douces. On constate donc des situations de distorsion de concurrence entre les commerces ayant pu s'installer en périphérie et ceux qui, pourtant de même activité, ne le peuvent plus. Par ailleurs, les centres de périphérie sont les premiers concernés par les nouvelles contraintes environnementales telles que l'obligation d'installer des dispositifs d'ombrage sur les parkings extérieurs de plus de 500 m²



"LES POLITIQUES PUBLIQUES ACTUELLES FAVORISENT LE RETOUR DU COMMERCE DANS LES CENTRES-VILLES, DÉSORMAIS PLUS VÉGÉTALISÉS ET ADAPTÉS AUX MOBILITÉS DOUCES."

(loi Climat et résilience du 22 août 2021) ou l'obligation d'installer des bornes de recharge pour véhicules électriques sur les parkings de plus de 20 places (loi d'orientation des mobilités du 24 décembre 2019), dont la mise en œuvre est complexe car elle se heurte aux droits acquis des locataires commerciaux.

Les centres de périphérie pourraient tenter de se réinventer par la diversification et la mixité des usages en mêlant commerces, logements, bureaux, loisirs ; mais les règlements de zone n'autorisent pas toujours ces usages et sont très complexes à modifier.

Si les mutations semblent donc aller dans le bon sens du point de vue de la transition écologique, il serait opportun qu'elles s'accompagnent d'un cadre juridique plus clair, mais aussi plus souple ■

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

**TRANSACTION AU TITRE DE L'EXÉCUTION DU
CONTRAT DE TRAVAIL : QUEL RÉGIME SOCIAL ?**

Le code de la sécurité sociale et le code général des impôts prévoient que l'indemnité transactionnelle versée en réparation d'un préjudice né de la rupture du contrat de travail à l'initiative de l'employeur est exonérée fiscalement et socialement de cotisations sociales patronales et salariales et d'impôt sur le revenu pour le salarié, dans des limites très précises. En pratique, sur le plan social, l'indemnité transactionnelle sera exonérée si elle est exonérée sur le plan fiscal et si elle ne dépasse pas, indemnité de licenciement comprise, le double de la rémunération annuelle brute perçue par le salarié au cours de l'année civile précédant la rupture du contrat de travail dans la limite de 2 PASS, soit 94 200 € pour l'année 2025. Les articles 80 duodecimes du code général des impôts et de L242-1,II, 7e ne visent que les indemnités versées en réparation d'un préjudice né de la rupture du contrat de travail et ne traitent pas de la question du régime social de l'indemnité transactionnelle versée en réparation d'un préjudice né

de l'exécution du contrat de travail. L'URSSAF considère généralement que l'indemnité transactionnelle versée en réparation d'un préjudice né de l'exécution du contrat de travail ne bénéficie pas d'une exonération sociale et doit donc être soumise à cotisations sociales dès le premier euro ou dans d'autres cas que son montant doit être pris en compte avec les autres sommes versées à l'occasion de la rupture du contrat de travail pour identifier si les plafonds d'exonération sont respectés. Dans un arrêt rendu le 30 janvier dernier, la Cour de cassation a jugé que l'indemnité transactionnelle versée pour mettre fin à un litige distinct de celui attaché à la rupture du contrat



"L'INDEMNITÉ TRANSACTIONNELLE VERSÉE POUR METTRE FIN À UN LITIGE DISTINCT DE CELUI ATTACHÉ À LA RUPTURE DU CONTRAT DE TRAVAIL PRÉSENTE UNE NATURE INDEMNITAIRE"

de travail ne constituait pas un élément de rémunération dû à l'occasion du licenciement du salarié mais présentait une nature indemnitaire, justifiant son exonération pour son entier montant.

Cette solution doit être saluée car elle consacre le principe selon lequel la nature indemnitaire du préjudice peut être caractérisée à l'occasion de l'exécution du contrat de travail. Tel sera notamment le cas de litiges portant sur une situation d'harcèlement moral, de discrimination, ou encore de manquements de l'employeur à l'obligation de préservation de la santé physique ou mentale du salarié.

La preuve du caractère indemnitaire de l'indemnité versée étant à la charge de l'entreprise, la qualité de la rédaction du protocole d'accord transactionnel est déterminante ■

REBECCA FREY

CONSULTANTE ET COACH PROFESSIONNELLE QUINTESENS

MANAGERS : LE VRAI DANGER DANS VOTRE ÉQUIPE, C'EST LE SILENCE

Le conflit fait peur. Il dérange, secoue les certitudes. Pourtant, ce n'est pas lui le véritable poison des entreprises, mais le silence, ce silence qui gangrène peu à peu l'efficacité et la cohésion d'une équipe.

Il s'installe insidieusement. Quand un collaborateur ne dit plus rien, persuadé que son avis ne compte pas. Quand une tension persiste mais reste taboue. Quand une idée meurt avant même d'être partagée... En surface, tout semble calme, mais sous cette apparence sereine, frustration et démotivation s'accroissent. Une équipe qui n'ose plus parler devient une bombe à retardement.

Le conflit, aussi inconfortable soit-il, a une vertu : il s'exprime, met en lumière des problèmes et ouvre la porte aux solutions. Le silence, lui, se normalise, étouffe les tensions jusqu'à ce qu'elles explosent de manière incontrôlée. Il érode la confiance, freine l'innovation, détériore l'engagement et peut pro-

voquer des départs silencieux mais lourds de conséquences.

Par peur du conflit, beaucoup d'équipes tombent dans ce piège :

- Un consensus mou remplace le débat constructif. En réunion, tout le monde acquiesce, mais une fois sorti, les critiques fusent.
- Un manager évite d'évoquer la baisse de motivation d'un collaborateur pour ne pas créer de malaise.
- Un dirigeant ferme les yeux sur les signes de stress, pensant que « ça passera ».

Mais un problème ignoré ne disparaît jamais. Il s'aggrave et fragilise la culture d'équipe. Briser le silence est un acte de leadership courageux :



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

• Dire les choses, c'est respecter : l'honnêteté instaure confiance et crédibilité.

• Désamorcer les tensions, c'est faire preuve de courage : un leader ose aborder les sujets sensibles.

• Créer un espace d'expression, c'est bâtir une équipe forte : chacun doit pouvoir parler sans crainte pour que l'intelligence collective s'épanouisse.

Alors posez-vous la question : de quoi ne parle-t-on pas dans votre équipe ? Quel non-dit pourrait fragiliser votre collectif ? Attendre que ça explose ou agir maintenant : quel leader choisissez-vous d'être ?

Silence ou dialogue : aujourd'hui, c'est à vous de trancher ! ■

Voici une date à retenir : le 1er septembre 2026. A compter de ce jour, les entreprises auront l'obligation d'émettre et de recevoir les factures en format électronique. Un délai d'un an supplémentaire est accordé aux PME et micro-entreprises en ce qui concerne l'émission des factures. Cette réforme, initialement prévue par l'ordonnance n°2021-1190 a été reportée à de multiples reprises : entretiens, l'administration fiscale a dû renoncer au déploiement de sa propre plateforme de dématérialisation. Cette décision a engendré une redéfinition des responsabilités et des outils à mettre en œuvre, imposant aux entreprises de se tourner uniquement vers des plateformes de dématérialisation partenaires (PDP) privées.

Aujourd'hui, un nouveau report semble

MATTHIEU MANGOLD
KPMG

LAURENT CHETCUTI
KPMG AVOCAT

RÉFORME DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE : PLUS DE REPORT !



"CETTE RÉFORME DEVRAIT PERMETTRE DE RÉDUIRE LA FRAUDE À LA TVA DE MANIÈRE SIGNIFICATIVE"

peu probable car cette réforme devrait permettre de réduire la fraude à la TVA de manière significative. Les montants en jeu sont impressionnants : la Cour des comptes et l'INSEE estiment le manque à gagner entre 10 et 20 milliards d'euros par an. La Commission européenne chiffre ce manque à environ 12,8 milliards d'euros par an.

Le choix d'une Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP)

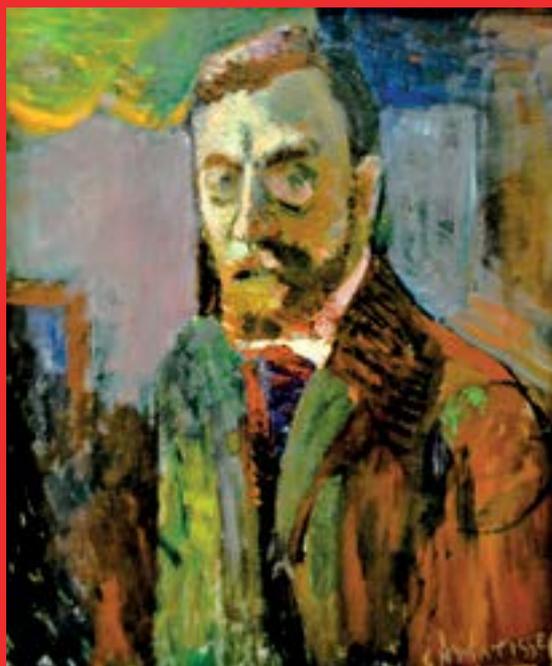
Les entreprises auront l'obligation de passer par un prestataire pour la transmission des factures électroniques. À ce jour, plus de 80 PDP sont en phase de certification, chacune proposant des offres de services très variées.

Ce choix pléthorique exige des entreprises une préparation rigoureuse en amont pour recenser l'intégralité des natures de transactions applicables et des cas d'usage (depuis la facture de ventes jusqu'à l'enregistrement des notes de frais des collaborateurs) et pour revoir les processus cibles. C'est seulement à la suite de ce travail que le cahier des charges à destination des PDP pourra être rédigé.

Au-delà du temps nécessaire à la préparation, ce sujet doit être également anticipé dans la mesure où les PDP risquent d'être fortement sollicitées à l'approche de l'échéance et de ne plus être en capacité de proposer un accompagnement adéquat.

La mise en place progressive de la facturation électronique représente une étape décisive pour la modernisation et l'efficacité fiscale des directions financières des entreprises.

S'engager dès maintenant dans une démarche proactive et méthodique, c'est se donner l'occasion de choisir la bonne plateforme et la bonne organisation pour assurer la réussite de cette transition ■



PRINTEMPS POÉTIQUE

À l'occasion de sa réouverture, le musée Henri Matisse au Cateau-Cambrésis consacre une expo sur le lien de l'artiste avec la littérature. Organisée dans le cadre du Printemps des Poètes, « Comment j'ai fait mes livres » présente 14 livres sur lesquels Henri Matisse a travaillé la composition, les illustrations, la mise en page ou la sélection des textes. Un processus créatif à découvrir jusqu'au 13 avril.

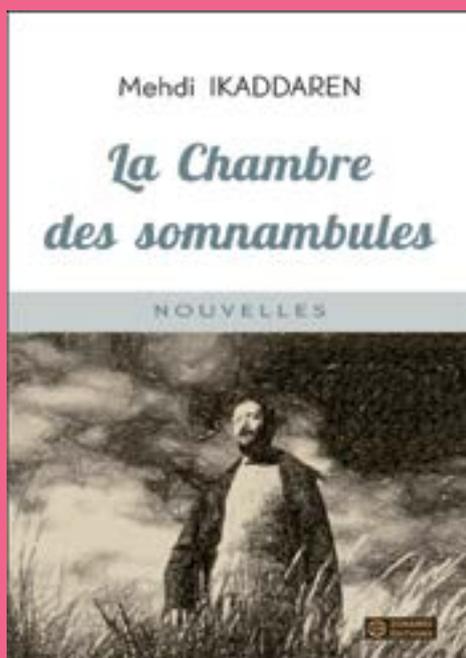
Renseignements et réservations sur museematisse.fr
ou au : 03 59 73 38 00



ALUNE WADE NORDISTE

Le jazz du bassiste, contrebassiste et chanteur sénégalais Alune Wade se produira fin avril à La Fileuse à Loos dans le cadre de la programmation de printemps de Jazz en Nord. Alimentant son jazz-soul de son expérience internationale, et désireux de transcender les genres, Alune Wade propose une œuvre teintée des couleurs chaudes des pays qu'il a traversés : Sénégal, Nigéria, Brésil, Cuba, USA...

Vendredi 25 avril à 20 heures
La Fileuse, 81 rue du Maréchal Foch, Loos
Info et réservation sur www.jazzennord.com



IDÉE LECTURE : LA CHAMBRE DES SOMNAMBULES, DE MEHDI IKADDAREN

Dans son recueil de nouvelles *La chambre des somnambules*, le consultant en rédaction de Villeneuve-d'Ascq Mehdi Ikaddaren nous emmène dans un périple qui passe par le Japon, l'Italie et les terres du Nord. C'est aussi à un voyage à travers les époques où ses personnages s'interrogent sur la question de la mémoire et de la transmission, où ils sont confrontés à des événements qui les bouleversent et sur lesquels ils reviendront tout au long de leur vie. À l'instar de ce survivant du massacre d'Ascq par les nazis en 1944 ou d'un peintre qui retrouve celle qui fut sa Muse.

Mehdi Ikaddaren - *La chambre des somnambules*, Zonaire Editions, 94 pages, 14,50 €



DESSOUS DE RESTAURATION

Le Palais des Beaux-Arts de Lille lève le voile sur trois de ses restaurations et les expose au grand public. Au niveau R-1, dans la salle art germanique, un ensemble de 4 panneaux d'un retable du XVI^e siècle fragilisé par le temps, a pu retrouver ses couleurs et son éclat d'origine.

Au même niveau, dans la galerie Antiquité, trois céramiques athéniennes de la fin du VI^e siècle av. J.-C. ont été restaurées après un passage au scanner... au CHU de Lille ! L'objectif ? Cartographier les collages et les fragilités de ces objets autrefois brisés puis reconstruits et repeints.

Enfin, au 1^{er} étage, dans la salle Académisme, est exposé *Le Sommeil* de Pierre Puvis de Chavannes. Une figure parmi les chefs-d'œuvre du musée. Ses dimensions (3,81 x 6 m) sont telles qu'il n'a jamais été déplacé depuis son installation après rénovation du musée en 1997.

pba.lille.fr
Lundi 14h - 18h / Mercredi au dimanche 10h - 18h / 7€/4€



ABBAYE FESTIVE

Depuis près de 40 ans, l'Association pour le Développement des Activités Musicales dans l'Aisne (ADAMA) organise le festival de l'Abbaye de Saint-Michel en Thiérache. Avec une volonté inchangée : proposer un voyage musical aux XVIIe et XVIIIe siècles dans une église baroque. Du 8 juin au 6 juillet, le public pourra assister à 2 ou 3 concerts par jour, ponctués de rencontres avec les artistes. Les réservations seront ouvertes à partir du 7 avril.

Renseignements et réservations sur www.festival-saint-michel.fr

BD GRAPHIQUE

L'auteur de BD et scénographe belge François Schuiten dévoile une partie de son oeuvre à Courtrai, en Belgique, dans la galerie Art and Design Productions. Il y présente un grand nombre de tirages et dessins graphiques, signés, en éditions limitées. Mais aussi une réplique en bronze du Nauti-poulpe. Une sculpture de 9 mètres de long, 17 de haut et de 12 tonnes, conçue avec Pierre Matter, à la demande de la Ville d'Amiens pour le 120e anniversaire de la disparition de Jules Verne.

**Du 5 avril au 10 mai / Du mercredi (dès 11h) au dimanche (dès 13h)
www.artanddesignproductions.be - Tél : +32 491 15 51 58**



©D.R.



TURBULENCES VALENCIENNOISES

« Tu es là » de la Ktha cie, « La ferme » du Théâtre Magnétique, ou encore « Les ailes » de La Hurlante. Ces spectacles feront partie de la programmation de la prochaine édition des Turbulentes à Vieux-Condé. Le festival, dédié aux arts de la rue, se déroulera du 2 au 4 mai et accueillera plus d'une trentaine de compagnies et d'artistes. Inscrites à l'agenda également, des installations interactives et des exclusivités comme l'avant-première de « La stratégie du dépôt de bilan » de La Débordante.

Programme sur www.leboulon.fr



GALERIE PHYCITALE

Jusque mi-mai, la galerie d'art en ligne parisienne Theophanos s'offre une escapade physique au 197 avenue de Dunkerque à Lille pour une expo-vente inédite. Spécialisée en art du XIXe mais aussi moderne, elle compte parmi ses œuvres des pièces issues des collections d'artistes nordistes comme les sculpteurs Guy Le Perse ou Sophie Mattei.

Renseignement et inscription sur www.galeriethoephanos.com

IRD

**POUR
LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRENEUR.**

**POUR
LA RÉUSSITE
DU TERRITOIRE.**

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

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

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

NOS MÉTIERS



IRD
INVEST

Capital investissement



IRD
IMO
IMO

Immobilier d'entreprises



IRD M&A

Fusions-acquisitions



IRD SOLUTIONS

Conseil stratégique
et démarche RSE



PRÊT BP IMPACT PRO*

**ÊTRE UNE BANQUE
ENGAGÉE,
c'est récompenser
vos performances extra-
financières en vous
rétrocédant des intérêts.**

**BANQUE
POPULAIRE
DU NORD** 

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle

* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire
BPCE, société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 257 000 000 € dont le siège social est situé 7, promenade Germaine Sablon 75013 PARIS,
immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 493 415 040. Agence ID-Shop - Crédit photo : Getty Images

**BANQUE
COOPÉRATIVE ET LOCALE**